ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN
SERIE ANÁLISIS

EFICIENCIA Y CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

Fernando Maravall
Silviu Glavan
y Analistas Financieros Internacionales

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ANÁLISIS

ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ANÁLISIS

EFICIENCIA Y CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

Fernando Maravall
Silviu Glavan
y Afi (coordinada por Francisco J. Valero)

Prólogo de Óscar Fanjul

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

JUAN R. QUINTÁS SEOANE *(Presidente)*
JOSÉ ANTONIO OLAVARRIETA ARCOS *(Vicepresidente)*
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN *(Secretario)*
JOSÉ ANTONIO ARCOS MOYA
JULIO FERMOSO GARCÍA
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
FELIU FORMOSA PRAT
ROBERTO LÓPEZ ABAD
ENRIC MATA TARRAGÓ
JESÚS MEDINA OCAÑA
ATILANO SOTO RÁBANOS

Printed in Spain
Edita: FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS)
Caballero de Gracia, 28, 28013 - Madrid

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS)

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.

ISBN: 978-84-89116-51-1
Depósito legal: M-28231-2009
Preimpresión: Artegraf, S.A.
Imprime: Artegraf, S.A.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Emilio Ontiveros, Angel Bergés y al área de análisis bancario de AFI su colaboración y ayuda en la confección de este libro. También agradecemos el apoyo recibido de Óscar Fanjul, Vicente Salas y Silvia Iranzo en diversas fases de su elaboración. Finalmente, Victorio Valle nos prestó una gran ayuda con su publicación en la colección de estudios de FUNCAS.

PRÓLOGO DE ÓSCAR FANJUL 11

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN 15

SECCIÓN I

CAPÍTULO 2. EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL: POBLACIÓN Y CUOTAS DE SUS GRUPOS DE ENTIDADES 23

1. Introducción 25
2. La población de entidades 28
3. La concentración desde una perspectiva sectorial 58
4. El sistema bancario europeo: población y concentración 64

CAPÍTULO 3. LA CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL: EVOLUCIÓN RECIENTE 71

1. Tendencias en la evolución de la concentración bancaria en los últimos veinte años 73
2. La evolución de la concentración bancaria: 1985-2007 74
3. Concentración bancaria: efectos de las fusiones y absorciones 85
4. Concentración bancaria: unas notas sobre las implicaciones para la política de regulación 89

Anexo. Evolución de la concentración con una medida alternativa de tamaño 94

SECCIÓN II

CAPÍTULO 4. LA EFICIENCIA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS Y SUS COMPONENTES 97

1. Introducción 99
2. Los gastos de explotación y su evolución reciente 99
3. Eficiencia comparada de las entidades de depósito españolas 102
4. La descomposición de la eficiencia de las entidades bancarias 104
5. Evolución reciente de la eficiencia recurrente de las entidades bancarias 106

CAPÍTULO 5. ECONOMÍAS DE ESCALA Y EFICIENCIA EN LA INDUSTRIA BANCARIA ESPAÑOLA 117

1. Introducción 119
2. Principales resultados sobre economías de escala 124
3. Costes medios y tamaño: un análisis preliminar de los datos 128
4. Comparación temporal de economías de escala (1979, 1995, 2005) 139
5. Medidas de eficiencia de escala en el sistema bancario español 158

6. Eficiencia, tamaño y competencia en el sistema bancario español 167
7. Costes operativos y dimensión bancaria: la posición relativa de las mayores entidades 172
8. Una consideración final a la luz de la situación económica actual: la relevancia de las conclusiones obtenidas 175

Anexo 1. Las funciones de costes estimadas 178
Anexo 2. Análisis tabular de costes operativos medios con la variable depósitos 182

SECCIÓN III

CAPÍTULO 6. LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES BANCARIAS Y SUS COMPONENTES 185

1. Introducción 187
2. La cuenta de resultados de las entidades bancarias 187
3. Evolución reciente de la rentabilidad del negocio bancario 194
4. La rentabilidad comparada de las entidades bancarias españolas 198
5. La rentabilidad del capital y su descomposición 200
6. Evolución reciente de la rentabilidad del capital bancario 204

CAPÍTULO 7. ALGUNOS DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD BANCARIA 213

1. Introducción 215
2. Identificación de algunos determinantes de la rentabilidad 216
3. Resultados para el sistema bancario 222
4. Análisis comparativo entre bancos y cajas de ahorros 232

Anexo. Una nota metodológica sobre el Análisis discriminante 236

CAPÍTULO 8. EL PRIMER AÑO BAJO LA CRISIS FINANCIERA: APUNTES SOBRE EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL 239

1. Introducción 241
2. Variaciones en el censo de entidades de depósito 242
3. La rentabilidad de las entidades de depósito 242
4. La rentabilidad y la eficiencia bancarias por tamaños 248

CAPÍTULO 9. EPÍLOGO: UNAS REFLEXIONES FINALES 255

BIBLIOGRAFÍA 261

PRÓLOGO

La presente obra constituye una actualización y un desarrollo de una investigación publicada como libro hace ya más de veinte años. Tuve la satisfacción de trabajar en aquella ocasión con Fernando Maravall, que ha participado en esta revisión y enriquecido el trabajo original con el análisis de nuevos problemas y la aplicación de nuevas técnicas de análisis y de contrastación empírica. En aquella época el sector bancario español había vivido una importante crisis, cuyo salvamento tuvo un coste de aproximadamente el 15 por ciento del Producto Interior Bruto, siendo, probablemente, la crisis bancaria más importante que se conocía desde la de los años 30. Eran estas razones suficientes para justificar una investigación sobre la estructura del sector bancario y sobre su posible evolución.

El libro original tenía su origen en una serie de trabajos presentados en distintos Congresos, en Karlsruhe, en Boston, y en Jerusalén, y también en distintas universidades españoles y extranjeras. En este sentido, tanto Fernando Maravall como yo recordamos con particular agradecimiento el apoyo que nos prestó en su día el profesor Alexis Jacquemin, en cuyo seminario de la Universidad de Lovaina realizamos presentaciones de parte del mismo. Cuando este libro se publica, el sector bancario internacional se está viendo sometido a una convulsión sin precedentes, que ha llevado a cuestionar la solidez de sistemas financieros enteros, y a la nacionalización o casi nacionalización de alguno de los más importantes bancos, algo absolutamente impensable hasta hace poco tiempo.

De la crisis bancaria española de entonces se aprendieron importantes lecciones. En efecto, desde entonces el grado de supervisión y de regulación bancaria se hizo significativamente más estricto lo que explica que, comparativamente, el sector bancario español, a pesar de haber vivido el país como el resto del mundo un largo periodo de complacencia financiera y de burbuja, no haya conocido las debacles que hemos presenciado en otras economías avanzadas, con sistemas financieros sofisticados y con reguladores de larga tradición. Ello explica que el modelo español de regulación sea hoy objeto de interés por parte del resto de los reguladores internacionales y que los llamados sistemas de provisión dinámica atraigan la atención de reguladores y de políticos. Con frecuencia se ha responsabilizado a las normas contables de haber provocado o exacerbado muchos de los problemas financieros de las entidades, pero la experiencia española muestra precisamente que, por el contrario, ha sido la diferente supervisión de las operaciones bancarias, y la existencia de

determinadas políticas de inversión fuera de balance, lo que realmente explica el problema de tantas instituciones.

Aunque sólo sea por el tiempo transcurrido, por la importancia que el sector bancario tiene en la economía y por la actualidad de sus problemas, valía la pena actualizar aquel antiguo trabajo, analizar su vigencia y el acierto o no en retrospectiva de las conclusiones que de él se derivaban.

El trabajo original, al igual que el actual, pretendía analizar en qué forma la regulación y la tecnología contribuían a configurar la estructura del sector bancario y el comportamiento de sus entidades, y para ello aplicaba la teoría de la organización industrial, empleada en muchos otros sectores, al bancario. En concreto, la herramienta central consistió en aplicar el llamado paradigma estructura —conducta— funcionamiento al sector y a la empresa bancaria. ¿Hasta que punto la estructura de la industria bancaria —producto de la tecnología y la regulación— determinaban la conducta de las unidades individuales y esta, a su vez, el resultado de mercado (eficiencia, rentabilidad....)? Así, por ejemplo, se analizaba, la existencia o no de economías de escala en la empresa bancaria, el impacto de éstas en la evolución del grado de concentración y de competencia y el impacto de todo ello en la rentabilidad.

Las conclusiones de aquel trabajo pueden haberse o no cumplido y es este uno de los objetivos de revisión de la presente publicación. Así, por ejemplo, aquel trabajo mostraba la existencia de economías de escala en cajas y bancos, lo que explica el proceso de concentración bancario tan importante vivido desde entonces, puesto en marcha con el lanzamiento de la fallida OPA del Banco Bilbao sobre Banesto a finales de los años 80. Si no se produjo el mismo fenómeno de concentración en las cajas de ahorro, ello tiene probablemente más que ver con la regulación, la política y los objetivos de las cajas que con la existencia de singularidades económicas en este tipo de instituciones.

Igualmente, el trabajo mostraba cómo era posible simultanear un proceso de concentración con un aumento del grado de competencia, y es esto lo que parece que también se ha producido.

La presente obra es una revisión de esos antiguos problemas y de otros nuevos, pero utilizando nuevos desarrollos teóricos y más sofisticadas técnicas de contrastación empírica, y este es un importante mérito de los autores. Es heredera también de un gran número de trabajos que siguieron al trabajo original, dedicados al análisis de la empresa financiera como unidad de producción y a su consideración como sector dentro de la teoría de la organización industrial. Los nombres de J.M. Campa, S. Carbó, I. Fainé, J. Fernández de Guevara, A. García Mora, L. Mañas, J. Maudos, P. Molyneaux, F. Pérez, F. Rodríguez, V. Salas, E. Vallado..., son sólo algunos de los que me vienen a la memoria.

El libro se estructura en tres secciones centradas en temas muy interrelacionados entre si en el sistema bancario: concentración, eficiencia operativa y rentabilidad. Algunos capí-

tulos constituyen actualizaciones del libro original mencionado y otros aportan desarrollos nuevos, todos ellos fruto de la autoría conjunta de Fernando Maravall, de Silviu Glavan y de Afi, ésta coordinada por Francisco José Valero.

El libro aparece en un momento particularmente oportuno, en el que se vive una crisis bancaria internacional como no se recordaba, y donde se vuelve a plantear la necesidad de cambiar el tipo de regulación bancaria, e incluso la propia naturaleza de la empresa bancaria.

En efecto, después de un largo periodo de liberalización y de desregulación, donde los sistemas más exitosos parecían los de autorregulación o de «regulación ligera» («light touch regulation»), donde habían desaparecido barreras como las de Glass-Steagall, parece que descubrimos los problemas específicos que este tipo de enfoque plantea en el sector financiero. En efecto, los procesos de liberalización y desregulación han tenido en general un efecto económico muy positivo, pero su aplicación al campo financiero no ha tenido en muchos casos suficientemente en cuenta determinadas particularidades de este sector que lo hacen propenso a generar riesgos sistémicos, cosa que no ocurre en otros sectores. Es esto lo que hizo declarar al presidente ruso Medvedev que «solo hay un paso entre la autorregulación del capitalismo y el socialismo financiero». Y es esta sorpresiva y costosa crisis la que está detrás del actual replanteamiento de la industria bancaria y, en general, de la regulación financiera.

Ha habido un determinado keynesianismo, recordemos al propio Keynes o a autores como Minsky, que alertaba ya de algunas características intrínsecamente desestabilizadoras del capitalismo financiero, de tendencias a manifestaciones del llamado «capitalismo casino». El desarrollo del sistema financiero permitió y fue motor importante del desarrollo económico y progreso vivido en las últimas décadas. Pero fue ese mismo ritmo de progreso el que parece haber llevado a los agentes y a las economías a la complacencia, a un exceso de confianza, a no valorar adecuadamente el riesgo y, en definitiva, a generar excesos financieros y procesos de burbuja. Recordemos la sorpresa manifestada por Alan Greenspan al descubrir como la racionalidad y la actitud hacia el riesgo mostrada por las entidades financieras era muy distinta a las que él les presumía y que había justificado su actitud ante la regulación.

El desarrollo financiero que facilitó el importante desarrollo económico reciente, explica también la inestabilidad que vivimos, y que ha conducido a que los gobiernos de los países más avanzados financieramente hayan tenido que convertirse en accionistas de los principales bancos. Es difícil negar la necesidad de replantearse el tipo de sistema financiero y bancario que necesitamos y que podemos tener, y el tipo de regulación necesaria. Sin embargo, sería muy negativo un movimiento en sentido contrario al vivido, una sobre-reacción que sólo demonizara al sistema y a los individuos, y que no reconociera las realizaciones del sistema actual, o no aceptara que los ciclos y crisis son modulables pero también inevitables, si no se quiere ahogar la capacidad de innovación, base de una mejor asignación

del ahorro y el capital entre individuos, empresas, países... No es fácil elegir en el mundo financiero la adecuada combinación de seguridad y estabilidad y de libertad creadora.

Por todo ello, me parece muy oportuna la publicación en estos momentos de esta seria y valiosa investigación. Es una aportación más para conocer mejor la evolución de nuestro sistema financiero, las causas de la misma y el papel que juegan la tecnología y regulación.

El trabajo original fue posible en su día por el apoyo prestado por el profesor Enrique Fuentes Quintana a través de la Fundación FIES de la Confederación Española de las Cajas de Ahorros. Hoy esta publicación es posible también gracias al apoyo de FUNCAS y del profesor Victorio Valle, que ha tenido la idea de poner a disposición del público interesado los nuevos resultados del análisis de viejos e importantes problemas.

ÓSCAR FANJUL

1 INTRODUCCIÓN

1.
INTRODUCCIÓN

Una opinión cada vez más compartida por los economistas y profesionales de las finanzas en España en los últimos tiempos es que el sector bancario va a experimentar fuertes cambios estructurales a medio plazo como reflejo de la crisis económica y financiera actual y de la consiguiente reestructuración a nivel internacional del sistema financiero. Estos profundos cambios que ya se están produciendo en muchos países del área de la OCDE reflejan la gravedad del «tsunami» financiero que ha impactado doblemente en las entidades bancarias desde mediados de 2007: en un primer momento por la crisis de los créditos hipotecarios *subprime* de baja calidad crediticia con origen en EEUU y, a continuación, por la extensión y propagación de la recesión económica. En el caso concreto español, si bien el primer impacto fue prácticamente inexistente, dada la poca exposición al riesgo de los bancos españoles al tema de los activos *subprime*, el segundo impacto se vio en cambio acrecentado por el fuerte peso de los sectores inmobiliario y construcción en la cartera de activos de la banca.

Desde principios de los ochenta, muchos estudios sobre las crisis económicas han mostrado los impactos propagadores de la crisis que tienen unas estructuras débiles del sistema bancario. Uno de los precursores fue B. Bernanke, actual presidente del Consejo del Sistema de Reserva Federal de EEUU en un clásico artículo sobre la gran depresión de 1929 (Bernanke, 1983). El sistema bancario privado produce un efecto conocido como «acelerador financiero» que propaga y acrecienta las olas recesivas. Como consecuencia de una debilidad producida, en primer lugar, por la desconfianza y el miedo a una pérdida de liquidez por una retirada masiva de depósitos por parte del público y, en segundo lugar, por la disminución de valor de las garantías y avales de los prestatarios ante la caída de valor de su *stock* de riqueza, los bancos inician un proceso de reducción y encarecimiento del crédito que acelera el proceso recesivo. Este afecta seguidamente a los propios bancos, debilitándoles a través del círculo vicioso que se origina. Las medidas económicas eficaces de lucha contra la crisis deben en éste caso contener ayudas para el fortalecimiento del sistema bancario.

Algunos autores hablan de la necesidad de cambios en el «modelo de negocio» de la banca española como respuesta a la crisis económica actual. Parece evidente que se pro-

ducirán ajustes importantes en los tamaños de las entidades— probablemente más intensos en la gama de entidades medianas y pequeñas—, aumentará la internacionalización, se sofisticarán los métodos de gestión del riesgo, etc. Lo cierto es que el sistema bancario español desde hace varias décadas ha estado sometido a un proceso continuo de cambio y reestructuración y esa dinámica le ha fortalecido, pero lo ha hecho sobre la base de conservar una raíz muy fuerte en el negocio minorista tradicional, lo cual le ha proporcionado una base de estabilidad firme. Cualquier cambio que se produzca en el modelo de negocio en el futuro se realizará con toda certeza manteniendo esa base estable.

Ya con anterioridad a la explosión de la crisis de los créditos hipotecarios *subprime* en el verano de 2007, se observaban factores que estaban impulsando una dinámica de adaptación y cambio en el sistema bancario español. Por un lado, se trataba de factores de tipo coyuntural, como la creciente sospecha de la inestable «burbuja» en el sector inmobiliario y la amenaza que esto representaba para la economía y los bancos, pero por otro lado, se trataba de factores de tipo estructural. Cabe mencionar, entre otros, la relevancia de las tecnologías de la información y su impacto sobre los costes y la competencia, el desarrollo de los mercados de capitales y de la desintermediación bancaria, un cierto agotamiento de la capacidad de apertura de nuevas oficinas locales, la explosión de los derivados financieros y los cambios en los hábitos de ahorro e inversión del público.

Este conjunto de factores motivaba una reestructuración del sector bancario español, que se traducía en procesos de consolidación bancaria y de control de costes, una mayor internacionalización y una presencia más activa en negocios no estrictamente bancarios, como los seguros y los fondos de inversión. Como consecuencia, en parte del éxito de este proceso de adaptación continuo y de realizarlo, tal como hemos mencionado, preservando la recurrencia y el fuerte anclaje del negocio minorista, la banca española está resultando menos afectada que la de otros países por la crisis internacional.

Esta menor repercusión sobre la banca española es algo que se reconoce en informes de diversos organismos públicos, tales como el «Informe de estabilidad financiera» del Banco de España (noviembre 2008) o el «Global Financial Stability Report» del FMI (octubre 2008). En general, las causas aducidas coinciden con las que hemos mencionado: el «haber hecho bien los deberes» en los años anteriores, el apego al modelo de banca minorista tradicional con la consiguiente cercanía a los clientes, y el no haber participado en el mercado de las *subprime* (de forma más amplia, no haber practicado la política de «originar y distribuir» riesgos que no se reflejan en el balance y sobre los que se ha perdido el control). Estos comportamientos por parte de la mayoría de las entidades bancarias se han visto acompañados de una política de gestión prudente, una morosidad controlada y unas elevadas provisiones, motivadas también por una regulación exigente. Pero si bien los bancos han sabido sortear eficazmente la primera etapa de la crisis, la fuerte exposición a los sectores inmobiliario y construcción y el aumento de la morosidad general por la duración de la recesión económica conllevan un elemento de riesgo patrimonial.

Si bien la solvencia, rentabilidad y eficiencia de la banca española en su conjunto siguen siendo altas en las comparaciones internacionales (tal como puede verse en la mencionada publicación del Banco de España), la actual crisis mundial y la recesión económica en España exigen a los bancos la adopción de una serie de medidas para seguir reforzando su balance. Las principales medidas pueden agruparse en tres clases:

- Recomposición del Pasivo, fundamentalmente reduciendo el elevado grado de apalancamiento financiero que han alcanzado los bancos estos últimos años. Esto implica reducir los recursos ajenos (y en consecuencia, los créditos) e incrementar el capital. Esta recomposición es un reto al que se enfrentan la mayoría de los bancos en Estados Unidos y Europa. A nivel internacional está resultando un proceso lento, doloroso y desordenado, tal como señala el informe mencionado del FMI. Según éste, la necesidad de «desapalancamiento» *(deleveraging)* responde a razones distintas en EEUU y Europa: allí es principalmente un problema de cubrir las pérdidas que han consumido los fondos propios, mientras que, en Europa, es además un problema de reducir el grado de apalancamiento y de la alta exposición del balance al *mark-to-market*. La dificultad de reponer capital en un contexto de caída de valor de las acciones, la falta de liquidez en los mercados de fondos prestables y el valor deprimido de los activos que los bancos ponen a la venta son tres factores que interactúan entre ellos y dificultan un proceso ordenado de «desapalancamiento» en la banca. Pero indudablemente éste es el camino a seguir para evitar un mayor deterioro en los niveles de solvencia.
- Diversificación de la cartera de activos, reduciendo la exposición a sectores en crisis y/o que concentran ya un gran riesgo por parte de la banca. En España, tal como hemos señalado anteriormente, destacan en éste sentido el sector inmobiliario y la construcción.
- Reducción de los gastos de explotación del negocio —como veremos en detalle en los siguientes capítulos— es un tema muy relevante desde el punto de vista de mejorar la rentabilidad y poder incrementar los fondos propios. En el Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España (noviembre 2008) se señala que los bancos españoles a lo largo del primer semestre de 2008 han seguido reduciendo los gastos, sobre todo los asociados a publicidad y algunos gastos generales de administración, pero menos los gastos más importantes asociados a la apertura de nuevas oficinas y de personal. Hay un margen considerable todavía de reducción y esto constituye un reto para la banca. La mayor morosidad y el mayor coste financiero del pasivo pueden parcialmente ser compensados por una reducción de los gastos de explotación. Los bancos deben ser capaces de aprovechar las potenciales economías de escala que puedan tener, a través de un crecimiento vía fusiones y absorciones o un mayor crecimiento orgánico. En la medida en que la crisis económica o el saneamiento del banco impliquen una disminución del tamaño del balance, la posibilidad de diluir los costes fijos se dificulta.

Como resumen, la actual situación recesiva mundial y la crisis del sistema financiero internacional conducen a los bancos a realizar adaptaciones de sus estrategias y a adoptar medidas de saneamiento y fortalecimiento de sus balances, impulsados a la vez por la propia situación crítica, la competencia, los accionistas y las autoridades públicas. Esto significa que, si bien los aspectos microeconómicos relacionados con la búsqueda de una mayor eficiencia y rentabilidad a nivel de cada entidad, siempre han sido importantes, cobran ahora especial interés. Un banco, tal como veremos más adelante, puede concebirse como una unidad productiva que transforma determinados *inputs* (por ejemplo, depósitos, trabajo y capital físico) en unos *outputs* (por ejemplo, préstamos y servicios financieros). El análisis de la eficacia en la gestión de ese proceso por parte de la empresa (optimizando recursos, minimizando costes) permite comprender la evolución de su productividad y, por lo tanto, la posibilidad de sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo y más global.

El objeto de este trabajo es profundizar en aspectos relativos a la eficiencia y rentabilidad de la industria bancaria española, formada ésta por un conjunto de empresas que si bien se desenvuelven en un mercado caracterizado por una tendencia creciente de concentración en los últimos años, se enfrentan a un grado de competencia elevado. El libro se estructura en tres secciones, las dos primeras con dos capítulos cada una y la tercera con cuatro.

La primera sección del libro está constituida por dos capítulos centrados en el tema de la concentración del sistema bancario español. Trata de analizar el dilema mencionado de la relación entre mayor concentración y grado de competencia. El primer capítulo estudia la evolución de la población bancaria española desde 1985, considerando bancos, cajas de ahorro y cooperativas. Se analiza la competencia entre los tres grupos de entidades y se describe el impacto sobre la población de la banca extranjera y de la serie de fusiones y absorciones ocurridas en el sector. En el segundo capítulo se mide la evolución de la concentración y de la desigualdad de tamaños en el sistema bancario en el mismo período y se comentan desde el punto de vista de política regulatoria las consecuencias de aumentos en el tamaño bancario.

La segunda sección del libro está formada por dos capítulos que analizan aspectos relativos a la eficiencia y a los costes de las entidades bancarias españolas. El primero de ellos estudia, en primer lugar, la estructura de los gastos de explotación para los tres grupos de entidades que componen el sistema bancario y su evolución desde 1985. En segundo lugar, realiza una descomposición por factores de la ratio de eficiencia para poder identificar aquellos que a lo largo del periodo 1996/2007 han contribuido más a la eficiencia del sector bancario, actualizando y ampliando un estudio realizado por Afi en 2004. Se trata por tanto de profundizar en un análisis temporal detallado de la eficiencia de los bancos y cajas de ahorro en la composición de su margen de explotación.

El segundo capítulo de ésta sección muestra la existencia de economías de escala en el sector bancario y estudia el impacto de éstas sobre su eficiencia y rentabilidad. Analiza

—a partir de diversas metodologías— el comportamiento de los costes operativos y financieros medios en función del tamaño de la entidad a lo largo de varios años, a partir de datos individuales de bancos y cajas. Se comparan los resultados con los obtenidos para otros países y se tratan de extraer conclusiones sobre los efectos de las fusiones entre bancos. Finalmente, se estudia en que medida la eficiencia, asociada a la escala de los bancos, genera mejores resultados. Este capítulo actualiza y profundiza un estudio realizado en 1985 por Óscar Fanjul y Fernando Maravall sobre economías de escala y concentración en la industria bancaria («La eficiencia del sistema bancario español»).

Deteniéndonos con un poco más de detalle en el tema de existencia de economías de escala, citamos a continuación unos párrafos de Enrique Fuentes Quintana, del prólogo que realizó a dicho estudio:

«*Una de las más llamativas hipótesis contrastadas en éste ensayo de los profesores Fanjul y Maravall es la presencia de importantes economías de escala en las operaciones de los intermediarios financieros...La existencia y validez de ésta hipótesis debería tener importantes repercusiones sobre el proceso de regulación del sistema financiero, consistentes obviamente, en favorecer la dimensión de las instituciones que lo integran. Los autores de éste ensayo no llevan sus conclusiones hasta el límite de propugnar que el sistema financiero sea un candidato al monopolio natural. Simplemente defienden que se conceda al mercado la suficiente libertad de actuación para que sea el mismo el que determine los tamaños óptimos. El crecimiento de las entidades no debería tener más límites que los que impongan los mínimos de solvencia y liquidez.*»

Lo cierto es que este proceso de ajuste del tamaño bancario tuvo lugar en el sector bancario español, especialmente desde mitad de los ochenta: un fuerte aumento del tamaño de muchas entidades, hacia una mayor escala, persiguiendo economías de escala y mayor solvencia. La ola de fusiones y adquisiciones ha sido intensa desde entonces, tal como analizaremos posteriormente, acompañada en general de una postura favorable de las autoridades. A diferencia de lo que ocurrió en otros sectores, la actitud de la Administración en el sector bancario fue la de consentir sin problemas estas operaciones. En el momento actual, es también lo que se observa a nivel internacional: una posición claramente favorable de las autoridades hacia la consolidación bancaria, especialmente estimuladora en los casos de adquisición de bancos en crisis, y relegando a un menor término la preocupación por el efecto sobre la competencia en el mercado.

En el sistema bancario español se seguirán produciendo probablemente fenómenos de consolidación, no tanto entre los grandes bancos, como entre bancos y cajas de tamaño medio y pequeño. En el capítulo sobre economías de escala se ve la racionalidad de estas consolidaciones al estudiar el potencial todavía grande de explotar economías de escala y mejoras de eficiencia que existe en estas clases de tamaños bancarios.

Por último, la tercera sección del libro se dedica al análisis de la rentabilidad. El primer capítulo de esta sección estudia la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de los

bancos, viendo la evolución desde 1986 del margen de explotación y del ROA, diferenciando entre bancos, cajas y cooperativas y realizando una comparación con otros países de la UE. Realiza un análisis en el tiempo de descomposición del beneficio por factores permitiendo determinar cuales han sido los factores básicos que a lo largo del tiempo han configurado dicho beneficio.

El segundo capítulo de ésta sección del libro prosigue el análisis de los beneficios, pero a nivel de datos individuales de las entidades bancarias. Se estudian las principales diferencias que se observan entre sus rentabilidades y se aplica un método estadístico cuantitativo para identificar algunos de los determinantes principales de estas rentabilidades, que hacen referencia a datos de estructura de mercado, composición de las carteras de activos y solvencia.

En el tercer capítulo de esta sección se efectúa un análisis de la cuenta de resultados del sector bancario en el año 2008, primer año completo de manifestación de la crisis económica actual. Finalmente, se presenta en el último capítulo, como epílogo, una reflexión sobre la banca del futuro a partir de la magnitud del cambio que se está produciendo en el entorno bancario mundial.

De esta forma se agrupan en nueve capítulos tres temas que si bien se abordan desde una perspectiva temporal amplia, son objeto hoy día de un interés grande a la luz de la problemática de los bancos en la crisis financiera internacional. Los tres grandes temas son, por este orden, la concentración del mercado y la competencia; la eficiencia operativa desde el análisis de costes y, finalmente, la rentabilidad bancaria y sus factores determinantes.

2 EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL: POBLACIÓN Y CUOTAS DE SUS GRUPOS DE ENTIDADES

2.
EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL: POBLACIÓN Y CUOTAS DE SUS GRUPOS DE ENTIDADES

1. INTRODUCCIÓN

La concentración de cualquier mercado depende de cómo está distribuido éste entre las diferentes empresas oferentes que operan en él[1], lo que, de algún modo, requiere conocer quiénes son y cómo cambian a lo largo del tiempo, tanto en su número e identidad como en su volumen y composición de su negocio.

En el caso del sistema bancario español este ejercicio se hace especialmente necesario porque se trata de un mercado que se ha visto sometido a cambios muy profundos en el período que vamos a analizar y, al mismo tiempo, ha sido testigo de modificaciones muy importantes en el número de sus entidades y en la identidad de las más importantes.

En este contexto, este capítulo del libro tiene como principales objetivos los siguientes:

1) Analizar los cambios registrados en la población de entidades de depósito —bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito— operantes en España, así como sus causas.

2) Estudiar las alteraciones observadas en las cuotas de mercado correspondientes a los tres grupos de entidades mencionados. Este objetivo se justifica por dos circunstancias muy relevantes:

   a) Es tradicional en el sistema bancario español analizar las entidades de depósito en función del sector al que pertenecen, además de estudiar el conjunto de cada uno de éstos, lo que se fundamenta en las significativas diferencias que existen entre sus estructuras jurídicas y sus estrategias de negocio más comunes dentro de cada sector.

[1] La concentración de un mercado también se podría analizar, teóricamente, desde el punto de vista de la demanda. Sin embargo, en el caso de productos y servicios destinados, entre otros agentes económicos, al público en general, tiene mucho menos sentido, no sólo por el muy elevado número de demandantes, sino, sobre todo, por el desequilibrio que se produce en sus posibilidades de actuación respecto al muy reducido número de entidades oferentes.

b) Durante el período de estudio se han producido variaciones muy relevantes en las cuotas de mercado de cada uno de los sectores, algo que debe ser tenido muy en cuenta a la hora de analizar la concentración de cada uno de ellos o la del conjunto del sistema bancario español. Estas variaciones se estudian aquí utilizando la metodología típica de los análisis de concentración, aplicada a un nivel sectorial.

3) Proporcionar una dimensión comparada al análisis de la concentración bancaria en España a través de su evolución en su inmediato contexto europeo.

4) Conectar los apartados anteriores con los cambios ocurridos en el entorno de los sistemas bancarios afectados y, en particular, en su entorno normativo. No se pretende, sin embargo, un análisis detallado de este entorno, para lo cual se dispone de algunas interesantes referencias, como Casado, Campoy y Chuliá (1995), que cubren los 10 años posteriores a la adhesión de España a las Comunidades Europeas.

Con objeto de que el análisis tenga una adecuada perspectiva temporal, el período de estudio llega hasta el último ejercicio disponible, 2007, y se remonta a 1985, entre otras, por las siguientes razones:

1) Es el año inmediatamente anterior a la incorporación de España a las entonces Comunidades Europeas, por lo que el análisis se refiere así al período que llevamos formando parte de la actual Unión Europea (UE), lo cual tiene un significado más profundo que el meramente histórico, ya que los principales cambios que han ocurrido en nuestros sistemas financiero y bancario tienen como origen dicha pertenencia y la génesis y el posterior desarrollo de los dos grandes ejes de la integración financiera europea, véase Afi (2008, cap. 3):

   a) el mercado único financiero,

   b) la unión monetaria

2) Es también el año en que concluye el conjunto de crisis bancarias que surgieron en España a partir de mediados de los años 1970, a raíz de la crisis económica que provocaron los choques petrolíferos registrados en dichos años, véase Cuervo (1988), cuyos efectos cuantitativos, pero también cualitativos, sobre el sistema bancario se extenderán sobre el año 1985 y los inmediatamente posteriores[2].

Dicha crisis afectó a 58 entidades, el 53% de los bancos españoles existentes en 1977, donde se localizaban e el 27% de los recursos propios y ajenos del sector, el 28% de sus trabajadores y el 19% de las oficinas b

3) En buena parte por la crisis que acabamos de mencionar, pero también como consecuencia de las tendencias en la regulación bancaria internacional que se desarrollaban entonces en torno al Comité de Supervisión Bancaria de Basilea[3] (CSBB), en dicho año se produce un importante cambio en la regulación bancaria española, materializado en la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros. Esta ley y su normativa de desarrollo introdujeron, como novedades más relevantes, inicialmente bajo una perspectiva básicamente española:

   a) Un coeficiente de recursos propios en función de las inversiones realizadas y los riesgos asumidos, abandonando el clásico coeficiente de garantía, que relacionaba el capital y reservas con los recursos ajenos.

      Este coeficiente de recursos propios sitúa el origen del riesgo de las entidades bancarias en donde realmente está, sus operaciones activas. El riesgo de los depositantes, el que refleja el antiguo coeficiente de garantía, se encuentra cubierto, al menos parcialmente, con la puesta en marcha de los fondos de garantía de depósitos (FGD) que, con ocasión de las crisis bancarias, tiene lugar en España entre los años 1977 y 1982[4].

   b) Una ampliación de los recursos propios computables a efectos del coeficiente anterior, incluyendo expresamente las financiaciones subordinadas que cumplan determinadas condiciones.

   c) La consolidación de los grupos financieros a efectos de la suficiencia de los recursos propios.

   d) La posibilidad de definir límites a la concentración de riesgos en general, a determinadas inversiones, como las acciones y participaciones, etcétera.

Esta Ley, que está todavía vigente, ha sufrido posteriormente importantes modificaciones, que han alterado casi todo su contenido original, fundamentalmente como consecuencia del proceso de armonización internacional de la regulación bancaria prudencial que se ha ido desarrollando a lo largo del tiempo en el seno del CSBB. Esta armonización se va incorporando a la normativa de la UE mediante sucesivas directivas, para posteriormente ser transpuesta a la legislación de los Estados miembros. En particular, deben destacarse, como momentos más cruciales de este proceso, los dos Acuerdos de Capital de Basilea (ACB):

---

[3] Establecido a finales de 1974 por los gobernadores de los bancos centrales del denominado Grupo de los 10 (G-10) y formado no sólo por éstos, sino también por las autoridades supervisoras bancarias de los mismos países, cuando son diferentes del correspondiente banco central. Nuestro país no forma parte del G-10, pero el Banco de España fue invitado a incorporarse al Comité el 1 de febrero de 2001.

[4] En España existe un FGD distinto para tipo de entidad de depósito, que fueron creados en 1977 (bancos), 1980 (cajas de ahorros) y 1982 (cooperativas de crédito).

1) El original, *International convergence of capital measurement and capital standards*, de julio de 1988.

2) El nuevo, Basilea II, Convergencia internacional de medidas y normas de capital - Marco revisado, de junio de 2004.

La adaptación de la normativa española al primer ACB tiene lugar por la Ley 13/1992, de 1 de junio, de recursos propios y supervisión en base consolidada de las entidades financieras, y sus disposiciones de desarrollo, mientras que en el caso de Basilea II se trata de la Ley 36/2007, de 16 de noviembre, por la que se modifica la Ley 13/1985, y sus normas de desarrollo, que son las actualmente vigentes en materia de solvencia de las entidades de crédito:

- Real Decreto 216/2008, de 15 de febrero, de recursos propios de las entidades financieras
- Circular 3/2008, de 22 de mayo, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos

Esta evolución progresiva de la normativa sobre recursos propios tiene una relación muy directa con la evolución de la población de las entidades de crédito españolas que se analiza a continuación. En efecto, estas entidades no sólo se han visto sometidas a normas cada vez más exigentes en materia de solvencia (recursos propios y concentración de riesgos, fundamentalmente), sino también a la necesidad de controlar mejor sus diferentes riesgos, estén o no cubiertos por requisitos específicos de recursos propios. En particular, la concentración de riesgos, al depender directamente del volumen de los recursos propios, está muy condicionada por la dimensión de las entidades.

En el capítulo siguiente se continúa profundizando en la concentración del sistema bancario español identificando sus tendencias a lo largo de los últimos 20 años.

2. LA POBLACIÓN DE ENTIDADES

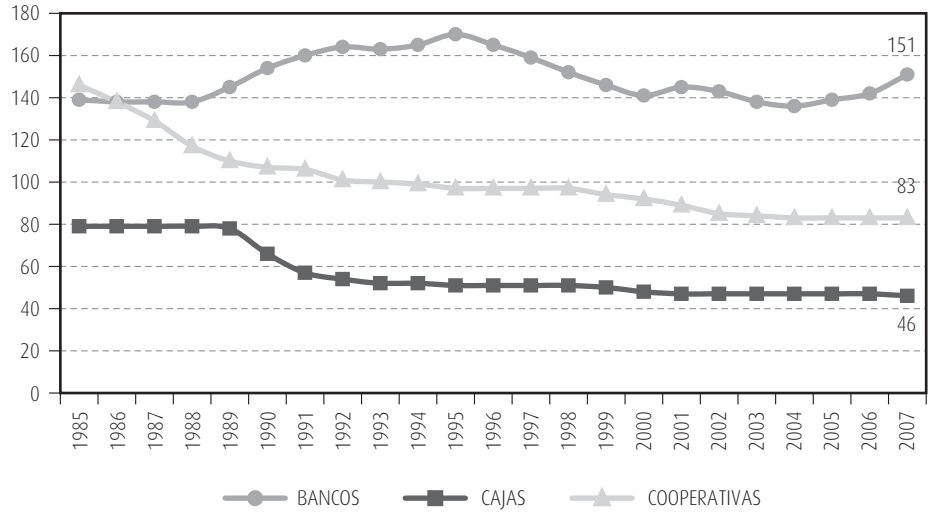
Si observamos en el *Boletín Estadístico* del Banco de España la tabla *Entidades de crédito. Número de entidades*[5], la cifra total de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito (es decir, de entidades de depósito) operantes en España se ha reducido durante el período de estudio en un 23,1%, un descenso muy significativo. Sin embargo, éste esconde una evolución aparentemente un tanto dispar en el caso de la banca, sobre la que debemos profundizar más, a tenor del peso que están tomando en dicha cifra las sucursales de entidades extranjeras.

En efecto, la reducción resulta bastante más intensa, y muy similar, en el caso de las cajas de ahorros (41,8%) y de las cooperativas de crédito (43,2%), mientras que se registra un moderado aumento en el caso de los bancos (8,6%), tal y como se refleja en el gráfico 1.

[5] Tabla 4.45.

Gráfico 1

NÚMERO DE ENTIDADES DE DEPÓSITO



Sin embargo, si descomponemos el grupo de bancos en:

1) las sociedades con capital constituido en España, brevemente sociedades españolas, aunque ese capital pueda ser en todo o en parte propiedad de una entidad extranjera, hasta el punto de llegar a constituir en algunos casos una filial de la misma,

2) las sucursales de entidades extranjeras, brevemente sucursales extranjeras, procedan o no de otros países del Espacio Económico Europeo (EEE)[6,7],

se obtiene una visión muy distinta, ya que estos dos grupos de bancos han seguido una evolución completamente diferente durante el período analizado en cuanto a la variable estudiada, gráfico 2:

a) las sociedades españolas han visto reducir su número en 30,1%, porcentaje mucho más similar a los correspondientes a las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, además de ir en su misma dirección,

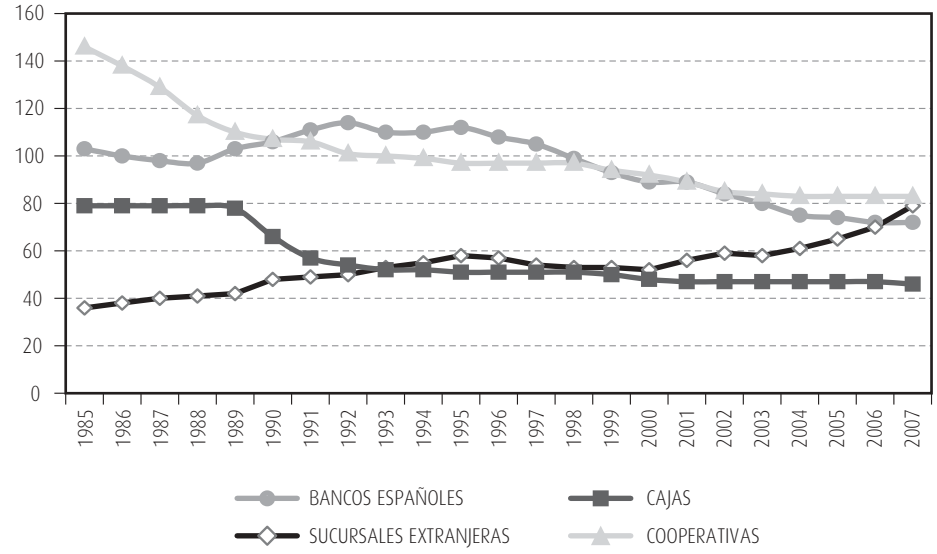
[6] El mercado único europeo se extiende a todo el EEE, al que, además de los países de la UE, también pertenecen Islandia, Noruega y Liechtenstein, una circunstancia que no consideramos especialmente relevante para los fines de este estudio.

[7] Debido a que la serie del *Boletín Estadístico* del Banco de España en este punto comienza en 1993, la hemos completado hacia atrás con la información contenida en Álvarez Canal (1998), un estudio muy completo de la banca extranjera en España en el período 1992-1996, incluyendo filiales y sucursales, que recoge datos de años anteriores a este período. Para ir más atrás en el tiempo, puede consultarse Álvarez e Iglesias-Sarria (1992).

b) mientras que las sucursales extranjeras lo han más que duplicado, 119,4% de aumento. Tanto es así que su número es actualmente superior al de las sociedades españolas y está sólo unas pocas unidades por debajo de la cifra de cooperativas de crédito, el grupo actualmente más numeroso de entidades de depósito operantes en España desde 1999, si consideramos desdoblado de la manera indicada el grupo de bancos.

Gráfico 2

NÚMERO DE ENTIDADES DE DEPÓSITO. DESGLOSE DE SUCURSALES DE BANCOS EXTRANJEROS



Además de esta evolución tan dispar, un aspecto muy relevante cuando se trata de explicar precisamente la población de entidades, la diferenciación de las sucursales extranjeras del resto de los bancos operantes en España tiene otros importantes puntos de apoyo:

1) La información que se dispone públicamente sobre el grupo más numeroso de dichas sucursales, las procedentes de otros países del EEE, no es la misma que para el resto de los bancos, lo que dificulta su comparación con éstos[8].

[8] Esta circunstancia se debe a la normativa de la UE, concretamente la Directiva 89/117/CEE, de 13 de febrero de 1989, relativa 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, que, lógicamente ha sido tenida en cuenta por las dos circulares contables de entidades de crédito emitidas por el Banco de España desde la misma:

- Circular nº 4/1991, de 14 de junio, del Banco de España. Entidades de Crédito. Normas de contabilidad y modelos de estados financieros.
- Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelo de estados financieros

2) Con mucha mayor relevancia que el punto anterior, el conjunto de sucursales extranjeras en España presenta unos perfiles de negocio muy diferentes del resto de los bancos, tal y como puede comprobarse en el cuadro 1:

   a) Apenas tienen peso en la red de oficinas. Con un 14,6% del total del activo de los bancos operantes en España a finales de 2007, sólo disponen del 1,2% de las mismas, aunque acojan al 5,6% de los empleados, lo que apunta a un negocio claramente mayorista, especialmente por lo que respecta a su financiación, puesto que sólo captan el 3,3% de los recursos ajenos de la banca. El grueso de su pasivo se nutre, con diferencia, del mercado interbancario.

   b) Su actividad crediticia, aunque es bastante más relevante que la captación de recursos ajenos, con un 9,6% del total de la banca, posee un peso inferior al de su negocio total. Éste se distribuye más equilibradamente entre dicha actividad, la cartera de valores, especialmente de los representativos de deuda, y la inversión en el mercado interbancario, lo que refuerza el carácter mayorista del negocio.

3) El mercado único bancario está basado en el concepto de entidad de crédito, que puede tener manifestaciones concretas distintas en cada uno de los Estados miembros del EEE. Esto quiere decir que algunas de las entidades presentes en España como sucursales de bancos extranjeros[9] pueden tener una actividad especializada, más propia, por ejemplo, de los establecimientos financieros de crédito (EFC) españoles, como podría ser el caso del *leasing*. Esto implicaría que tales entidades no serían estrictamente comparables a las entidades de depósito españolas, una circunstancia que no tenemos en cuenta en nuestro análisis.

En todo caso, es claro que el negocio de las sucursales extranjeras en España se justifica en último término por las estrategias de internacionalización de sus respectivas entidades matrices. En este sentido, no puede extrañarnos su progresivo aumento en nuestro país cuando el mercado único bancario se fundamentó en buena parte en la libertad de establecimiento de sucursales en la Segunda Directiva 89/646/CEE, de 15 de diciembre de 1989, 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[10].

Esta consideración diferenciada de las sucursales extranjeras, procedan o no de otros Estados miembros de la UE, no implica que estemos realizando un tratamiento unificado de

[9] En realidad, su denominación oficial, tanto para el Banco de España como para la AEB, es la de sucursales de entidades de crédito extranjeras. Podría suceder que alguna de estas sucursales correspondiera a una entidad que en su país de origen fuera una caja de ahorros o un banco cooperativo.

[10] Su contenido se encuentra actualmente subsumido en la Directiva 2006/48/CE, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (refundición).

Cuadro 1

COMPOSICIÓN DE LA BANCA OPERANTE EN ESPAÑA

	DATOS BÁSICOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2007									OTROS DATOS A DICIEMBRE 2007			
	ACTIVO			CRÉDITOS A CLIENTES			RECURSOS AJENOS*			OFICINAS		EMPLEADOS	
BANCOS	MILLONES €	% S./ BALANCE	% S./TOTAL	MILLONES €	% S./ BALANCE	% S./TOTAL	MILLONES €	% S./ BALANCE	% S./TOTAL	NÚMERO	% S./ TOTAL	NÚMERO	% S./TOTAL
Españoles	1.333.465	100,0%	85,4%	772.628	57,94%	90,4%	809.746	60,72%	96,7%	15.391	98,9%	110.528	94,4%
Extranjeros	228.207	100,0%	14,6%	81.577	35,75%	9,6%	27.341	11,98%	3,3%	187	1,2%	6.543	5,6%
Comunitarios	222.561	100,0%	14,3%	77.639	34,88%	9,1%	26.623	11,96%	3,2%	176	1,1%	6.176	5,3%
No comunitarios	5.646	100,0%	0,4%	3.938	69,75%	0,5%	718	12,71%	0,1%	11	0,1%	367	0,3%
TOTAL BANCOS	1.561.672	100,0%	100,0%	854.205	54,70%	100,0%	837.087	53,60%	100,0%	15.578	100,0%	117.071	100,0%

(*) Depósitos a la clientela y débitos representados por valores negociables.

Fuente: Anuario 2007, AEB.

la banca extranjera presente en España, aunque sea en sus modalidades operativas[11], un tema ajeno a este trabajo.

Los significativos descensos en el número de entidades de depósito españolas durante el período de estudio tienen mucho que ver con el incremento de la intensidad de la competencia en el sistema bancario español y con los mayores requisitos sobre dichas entidades que va imponiendo la regulación como repuesta a esta creciente competencia y a los mayores riesgos que supone para la supervivencia de las entidades. Un momento clave en el que se pone de manifiesto el cambio del entorno competitivo es la introducción de las supercuentas por el entonces Banco de Santander en septiembre de 1989, a la que seguirán otras iniciativas similares, no sólo por el lado del pasivo, ni limitadas a los productos propiamente bancarios, como fue el caso de los fondos de inversión.

La mayor competencia tanto por el pasivo, con su consiguiente mayor retribución, como por el activo, con condiciones más favorables para los prestatarios, presiona a la baja el primer escalón de ingresos de las entidades de depósito, el margen de intermediación, o margen financiero, resultante de la diferencia entre los ingresos y gastos financieros. De hecho, tal y como muestra el gráfico 3, durante el período de análisis, el margen financiero relativo, en términos de los activos totales medios, se reduce en más de la mitad, lo que supone unos 2,3 puntos porcentuales (p.p.) para la banca y en torno a los 2,7 p.p. para cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Más adelante tendremos ocasión de ver cómo esta significativa reducción de entidades no es una característica específica de nuestro país, sino que también se observa en otros estados de la Unión Europea (UE), así como en el conjunto de ésta o del área euro. Por el momento, nos interesa destacar que, al menos en el caso de nuestro país, no resulta aplicable la crítica que se efectúa desde diversas instancias, por ejemplo, la Federación Europea de Banca, EBF (2005), contra las figuras jurídicas de entidades de crédito, como las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, que no son *opables*, en el sentido de que no es posible, o resulta muy difícil, su adquisición en el mercado[12].

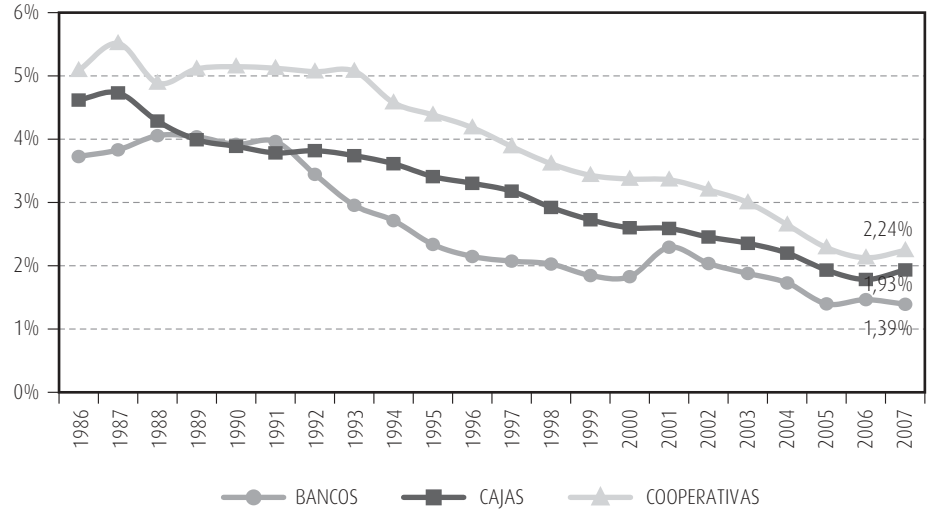
---

[11] La banca extranjera también puede estar presente en un país mediante oficinas de representación u operar en el mismo sin establecimiento, al amparo de la libertad de prestación de servicios. Al término de 2007, en España existen 57 oficinas de representación de entidades de crédito extranjeras y operan sin establecimiento 431 entidades, de las cuales sólo 3 no son originarias de la UE.

[12] Aunque una entidad no sea *opable* en el sentido indicado, sí que puede serlo teóricamente su negocio o su red de oficinas, pero la propia finalidad de la entidad, por ejemplo su orientación social, hace que esta posibilidad sea, en la práctica, muy remota. Incluso, en el caso de la crisis de una entidad de este tipo, es bastante probable que la solución de la misma implique, si es necesario, la intervención de otras entidades del mismo sector.

Gráfico 3

EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN RELATIVO



Esta crítica se fundamenta en que, si la consolidación del mercado bancario europeo que se viene observando en la realidad, de la que daremos cuenta más tarde, que por sí misma implica una mayor concentración en dicho mercado, es un objetivo deseable, por las economías de escala y alcance que podrían derivarse de este proceso, determinadas figuras de entidades de crédito, como las mencionadas, serían anticompetitivas, porque no facilitan ese proceso de consolidación.

Por esas mismas fechas, la Comisión Europea puso en marcha una investigación sobre la competencia en el sector de la banca minorista, cuyos documentos finales, CE (2007a y b), no se pronuncian sobre la cuestión anterior, ni tampoco sobre el posible carácter anticompetitivo de la cooperación entre entidades, que es bastante común entre las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, aunque dejan la puerta abierta a una posible investigación donde hubiera problemas de competencia, que los ha habido en algunos casos no homologables con la realidad española[13].

Por tanto, al margen de que puede discutirse que la consolidación del sistema bancario sea un objetivo tan deseable como se presupone en ocasiones, especialmente desde la

[13] Un caso muy llamativo lo han planteado las cajas de ahorros de algunos países, fundamentalmente de Alemania, debido a su tradicional y amplio sistema de garantías públicas con que gozaban estas entidades, que se ha tenido que desmantelar, tal y como se analiza en AFI (2003), págs. 332-336. En España sólo la extinta Caja Postal de Ahorros ha llegado a gozar en su momento de una garantía explícita por parte del Estado.

perspectiva de la competencia, un tema en el que no vamos a entrar aquí, los datos que acabamos de manejar muestran claramente que estructuras de propiedad que son consideradas no *opables* no son, por sí mismas, incompatibles con dicho objetivo.

Las amplias variaciones de población que hemos observado en las entidades de crédito operantes en España durante el período indicado, justifican un análisis más detallado de cada uno de sus grupos, especialmente de los dos más importantes: bancos sociedades españolas y cajas de ahorros, con el fin de llegar a unas conclusiones que ayuden explicar el proceso de concentración que se ha registrado en cada uno de ellos.

2.1. Los bancos sociedades españolas

A partir de los Anuarios de la Asociación Española de Banca, concretamente de AEB (2008), puede verse como la historia de la banca española, especialmente desde la perspectiva de sus mayores entidades, es, de forma muy destacada, una historia de fusiones y absorciones, que se remonta, incluso, a épocas muy anteriores a nuestro período de estudio. Véanse, además de la última referencia señalada, Faus (2001) y Patxot (1999).

Evidentemente, el proceso de fusiones que tiene lugar en la banca española a lo largo del tiempo fomenta la concentración en el sector, sobre todo cuando las incorporaciones al mismo de nuevas entidades son relativamente pocas[14], y no siempre han sido capaces de mantenerse en el mercado. Por otra parte, los abandonos directos del sector han sido bastante escasos en el período de estudio. Éste ha traído, como principal novedad respecto a épocas anteriores, muy relevante para el estudio de la concentración bancaria en España, el hecho de que, no sólo han seguido absorbiendo las grandes entidades a otras de menor tamaño, sino que, sobre todo, se han fusionado los grandes bancos entre sí, un proceso del que sólo se ha visto libre uno de los que tradicionalmente dominaban el sector[15].

En el cuadro 2, elaborado a partir de AEB (2008), hemos sintetizado las variaciones en la población de bancos sociedades españolas durante el período de estudio[16]. Antes de comentarlo de forma panorámica, si volvemos al Gráfico 2, observamos que, dentro del período de estudio, sólo hay dos períodos en los que aumenta, en términos netos, la población de estos bancos: 1989-1992 (17 entidades), es decir, el período previo a la puesta en marcha del mercado único bancario, en el que se van produciendo las últimas liberalizacio-

[14] Algunas de ellas no representan entidades realmente nuevas como es el caso de la Caja Postal o de las antiguas entidades oficiales de crédito, aunque se incorporen al sector de bancos.

[15] Banco Popular Español.

[16] No siempre las fuentes sobre las variaciones de poblaciones de entidades de depósito (registros oficiales del Banco de España y las asociaciones correspondientes) son totalmente coherentes entre sí debido a sus diferencias de criterio, circunstancia que no consideramos relevante para nuestros fines.

nes del sector que estaban pendientes de épocas anteriores, lo que justificaría el posicionamiento en el mercado español de nuevas entidades, de origen nacional o extranjero, y 1995 (2 entidades). Todos los demás años, el número de bancos sociedades españolas disminuye, o, como mucho, se mantiene (1994, 2001 y 2007). Desde 1996 a 2006, el descenso neto acumulado asciende a 40 entidades.

Desde el punto de vista de la concentración del sector, los momentos clave en su historia reciente son, sobre todo, los que conducen a la formación de sus actuales mayores entidades:

1) En 1988 el Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya se fusionan entre sí para dar lugar al Banco Bilbao Vizcaya (BBV).

2) En 1991 tiene lugar la reestructuración de la banca pública, con la creación de la Corporación Bancaria de España, que asume la denominación comercial de Argentaria, y la transformación de la Caja Postal de Ahorros en banco. Las antiguas entidades oficiales de crédito se incorporarán al censo de bancos, pero en 1994, una vez eliminados sus últimos privilegios como tales.

3) Ese mismo año, el Banco Central absorbe al Banco Hispano Americano, dando lugar al Banco Central Hispanoamericano (BCH).

4) En 1998 Argentaria absorbe al Banco Exterior de España, a la Caja Postal y al Banco Hipotecario de España.

5) En 1999, el Banco de Santander absorbe al BCH, originando el Banco Santander Central Hispanoamericano, que posteriormente recuperó su denominación tradicional de Banco de Santander.

6) En el año 2000, BBV absorbe a Argentaria, dando lugar al Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

Como puede observarse en el mismo cuadro 2, la formación de estos grandes grupos bancarios fue precedida en algunos casos, y seguida en otros, por fusiones o absorciones de segundas marcas pertenecientes a los mismos.

Como consecuencia de todo este proceso de fusiones, el sistema bancario español se encuentra encabezado actualmente por dos entidades que presentan unas características que vienen a ser dos caras de la misma moneda:

1) Han adquirido una relevante talla internacional. Así, por ejemplo, según el *ranking* de la revista *The Banker* para 2007[17], que está basado en los recursos propios básicos de las entidades, el Banco de Santander ocupa el 9º puesto mundial y el BBVA el nº 30.

[17] Publicado en julio de 2008.

Se han expandido de forma significativa a otros mercados, inicialmente sobre todo países de América Latina, pero en 2004 y 2008 el Banco de Santander fue capaz de adquirir sendos bancos británicos, procedentes de la conversión en su día de dos entidades hipotecarias especializadas (*building societies*): Abbey National y Alliance & Leicester, respectivamente, lo que le ha convertido en una de las primeras entidades con presencia significativa en más de un país del mercado único europeo.

Esta elevada concentración en la cabeza del sector bancario, permite afirmar que la época de las grandes fusiones en el seno del mismo se ha, previsiblemente, terminado. Sin embargo, las fusiones y absorciones registradas en nuestro país en el período de estudio, no se han limitado sólo a los grandes grupos bancarios. Dentro de la banca propiamente española, resulta muy destacable la dimensión que ha cobrado actualmente una entidad[18], que en tiempos lejanos aparecía clasificada en las estadísticas españolas como banco local[19], tras sucesivas absorciones en distintas fechas en el período 2001-2006. En menor medida, un banco extranjero, que se había incorporado al mercado español adquiriendo una entidad en crisis[20], ha expandido de forma significativa su actividad en España mediante una adquisición de un banco español de tamaño mediano-grande.

Por tanto, debemos concluir que las fusiones, bien preparadas y puestas en práctica, sobre la fase de una fortaleza previa de al menos una de las entidades implicadas, proporcionan una estrategia válida para llegar a formar bancos capaces de capear sin especiales dificultades un nivel de competencia cada vez más intenso en el mercado, independientemente de que, por su propia naturaleza, estas operaciones aumentan la concentración de este mercado.

Por último, el cuadro 2 recoge dos tipos de operaciones de fusión que merece la pena destacar porque no se limitan al conjunto de los bancos sociedades españolas, sino que implican también a otros grupos de entidades:

1) Algunos bancos, de propiedad tanto nacional como extranjera, han sido absorbidos por cajas de ahorros, no a través de una fusión propiamente dicha, que no es posible en nuestra normativa, sino mediante la cesión de sus activos y pasivos. Ésta no ha sido la única vía de penetración de cajas de ahorros en el sector de bancos, puesto que también se han producido adquisiciones de entidades que siguen existiendo, pero dentro de la órbita de la correspondiente caja de ahorros, y compras de oficinas de bancos por parte de estas últimas.
2) Otros bancos de propiedad extranjera han sido absorbidos por sus entidades matrices, es decir, se han convertido en sucursales de éstas, lo que conecta con las ventajas de esta forma de presencia en el mercado español que comentamos a continuación.

[18] Banco de Sabadell.

[19] Tradicionalmente, a efectos del extinto Consejo Superior Bancario, los bancos españoles se clasificaban en nacionales, regionales y locales.

[20] Barclays Bank, antes Banco de Valladolid.

Cuadro 2

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
1986			Garriga Nogués	Banco Español de Crédito (Banesto)	
1987					
1988	Jyske Bank				Abandono en 1994
			Banco de Bilbao Banco de Vizcaya	Banco Bilbao Vizcaya (BBV)	
1989	Europeo de Finanzas				
	Sabadell Multibanca				Actual Banco Urquijo Sabadell Banca Privada
	Finanzas e Inversiones (Fibanc)				
	Universal				Abandono en 1999
	Alcalá				
	Banca Euro-Hipotecaria				Abandono en 2004 como Eurobank del Mediterráneo
	Credipas				Abandono en 1996
			Más Sardá	Banca Catalana	Absorbido en 2000
			Banco de Comercio	Banco de Financiación Industrial	Banco de Comercio (cambio de nombre) Absorbido en 2000
1990	Finesor				Abandono en 1994
	Cooperativo				
	Privat Bank				
	Exterior Internacional				Después Negocios Argentaria Absorbido en 2000

Cuadro 2 (continuación)

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
1991	Deutsche Bank Credit				
	Abbeycor Nacional				Después Abbey National Bank Absorbido en 1998
	Corporación Bancaria de España				Después Argentaria, Caja Postal y B. Hipotecario Absorbido en 2000
	Caja Postal				Absorbido en 1998
	Banco 21				Actual Banco Gallego
	Bancaja				Actual EBN Banco de Negocios
			Banco Hispano Americano	Banco Central Hispanoamericano	Antes Banco Central
1992					
1993	Credit Local de France-España				Absorbido en 1999 como Dexia Banco Local
	Popular Hipotecario				
	Halifax Hispania				
			Banco Urquijo	Banco de Progreso	Actual Urquijo

Cuadro 2 (continuación)

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
1994	Banco Esfinge				Actual Finantia Sofinloc
	Popular Rabobank				Absorbido en 1998 como Rabobank España
	Banco de Crédito Agrícola				Absorbido en 1995
	Banco Hipotecario de España				Absorbido en 1998
	Banco de Crédito Local de España				
		Finesor			
		Saudí Español			
		Jyske Bank			
		Inversión y Servicios Financieros			
			Banc Catalá de Credit	Banco Sanpaolo	Antes Abel Matutes Torres
			Meridional Crédito Canario	BBV	
			Jerez	Granada	Nueva denominación Granada Jerez
			Popular Industrial	Popular Español	
1995	Chemical Bank				Abandono en 2006 como JP Morgan Bank
	Barcelonesa de Financiación				Actual General Electric Capital Bank
			Banco de Crédito Agrícola	Caja Postal	Absorbido en 1998

Cuadro 2 (continuación)

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
1996	Fimestic				Actual Cetelem
		Credipas			
			Granada Jerez Caixabank	la Caixa	
			Banco Central Hispano Hipotecario	Hispamer Banco Financiero	Antes Banco de Fomento Actual Santander Consumer Finance
			Banco de Gestión Financiera	Banco de Negocios Argentaria	Absorbido en 2000
1997			Banco de la Exportación	Caixa Cataluña	
			Mercantil de Tarragona	Hispamer Servicios Financieros EFC	
1998		AM Banca Agrupación Mutua			Antes Consolidado de España
			San Paolo	Caja de Ahorros del Mediterráneo	
			Abbey National Bank	Caja de Ahorros del Mediterráneo	
			Banco Exterior de España Caja Postal Banco Hipotecario de España	Argentaria, Caja Postal y B. Hipotecario	Antes Corporación Bancaria de España (Argentaria)
			Rabobank España	Rabobank Internacional Cooperative Central (SE)	
			Banco Gallego	Banco 21	Actual Banco Gallego

Cuadro 2 (continuación)

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
1999	UBS España				Actual UBS Bank
		Universal			Incorporado en 1989
			Sindicato de Banqueros de Barcelona	Bancaja (C.A. Valencia, Castellón y Alicante)	
			Directo	Negocios Argentaria	Antes Banco Exterior Directo Absorbido en 2000
			Banco Central Hispanoamericano	Santander Central Hispano	Actual Santander
			Indosuez España	Credit Agricole Indosuez (SE)	Antes Bancapital Actual Calyon (SE)
			Dexia Banco Local	Crédito Local de España	
2000	Uno-e Bank				
	CDC Urquijo				Después Exelbank Absorbido en 2007
	Bancopopular-e				
	ActivoBank				Absorbido en 2003
			Banca Jover	Caja Madrid	
			Credit Lyonnais España	Caja Duero	Antes Banco Comercial Español (1992)
			BBV, Argentaria, Caja Postal y B. Hipotecario Banca Catalana Alicante Comercio Negocios Argentaria	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	

Cuadro 2 (continuación)

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
2001	Dexia Banco Local				Actual Dexia Sabadell
	Inversis Net				Actual Inversis
	Iberagentes Popular Banca Privada				Actual Popular Banca Privada
			Solbank SBD	Sabadell	
			Probanca Servicios Financieros	Sociedad Española de Banca de Negocios Probanca	Actual EBN Banco de Negocios
2002			Simeón Extremadura	Luso Español	Actual Banco Caixa Geral
			Herrero	Sabadell	
			Murcia	Valencia	
			Bank of America	Bank of America National Association (SE)	Antes Banco Comercial para América
2003			Banco Zaragozano	Barclays	
			BBVA Privanza	BBVA	
			Desarrollo Económico Español	Banesto	
			Activo Bank Asturias	Sabadell	
2004		Huelva			En liquidación desde 1994
		Eurobank del Mediterráneo			Antes Banca Euro-Hipotecaria
			Vitoria	Banesto	
			Atlántico	Sabadell	

Cuadro 2 (continuación)

VARIACIONES EN LA POBLACIÓN DE BANCOS SOCIEDADES ESPAÑOLAS. 1986-2007

AÑO	INCORPORACIONES	ABANDONOS	FUSIONES		OBSERVACIONES
			ENTIDADES FUSIONADAS	ENTIDAD ADQUIRENTE/ RESULTANTE	
2005			Inversión	Espirito Santo	Antes Banco de Huesca
2006			J.P. Morgan	J.P. Morgan Europe Limited	Antes Chemical Bank
			Urquijo	Sabadell	
2007			Espirito Santo	Espirito Santo (SE)	Antes Banco Industrial Mediterráneo
			Exelbank	BNP Paribas Securities Services (SE)	Antes CDC Urquijo

2.2. Las sucursales de bancos extranjeros

Como hemos visto en el gráfico 2, las sucursales en España de bancos extranjeros han aumentado de forma muy apreciable durante el período de estudio, especialmente en dos horizontes temporales distintos:

1) Los años 1986-1995, los posteriores a la adhesión de España a las Comunidades Europeas y aquellos en los que tiene lugar la puesta en marcha del mercado único bancario, con un incremento neto de 22 entidades.

2) Los años 2004-2007, con 21 entidades más, en términos netos, en los que tiene lugar el auge y comienzo de la caída del buen momento económico español.

Entre ambos períodos, concretamente los años 1996-2000, se registra una ligera interrupción del crecimiento observado, con una disminución neta de 6 entidades, rápidamente compensada por las 7 que aumentan en el binomio 2001-2002.

Como hemos señalado anteriormente, la presencia de sucursales bancarias extranjeras en España se justifica por las estrategias de internacionalización de sus respectivas entidades matrices, por lo que, de algún modo, se fundamentan en el atractivo que les puede presentar el mercado español, a fin de cuentas uno de los mayores de la UE y, todavía más, de la unión monetaria. Dado que, como hemos visto, el grueso de actividad de estas sucursales es el negocio mayorista, los costes derivados de esta presencia serán, en general, relativamente reducidos, teniendo en cuenta los posibles efectos en la imagen de la entidad matriz y de aprovechamiento de oportunidades en el mercado español que implican la misma.

El hecho de que, de las sucursales bancarias extranjeras en España al término del 2007, sólo 8 correspondan a países fuera del EEE, explica claramente que esta presencia se apoya también en las ventajas que, de acuerdo con la normativa de la UE, tiene la figura de la sucursal:

1) No requiere ninguna dotación diferenciada de capital, algo que sí exigía —750 millones de pesetas— el Real Decreto 1388/1978, de 23 de junio, por el que se regula la presencia de la banca extranjera en España, la norma que, después de muchos años, volvió a permitir su presencia en nuestro país. El Real Decreto 1144/1988, de 30 de septiembre, sobre creación de bancos privados e instalaciones en España de entidades de crédito extranjeras, aumentó dicha cifra a 1.500 millones de ptas. Por último, el Real Decreto 1245/1995, de 14 de Julio, sobre creación de Bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito, la subió a los 3.000 millones de ptas. para las entidades de crédito extranjeras no autorizadas en un Estado miembro del EEE.

2) Su autorización sólo depende de la correspondiente autoridad competente nacional y sigue un procedimiento que, a tenor de la Directiva 2006/48/CE, debe resolverse, en condiciones normales, en un plazo máximo de 3 meses, a los que pueden seguir 2 meses para que la autoridad competente del Estado de acogida pueda organizar la supervisión de la sucursal en las materias de su competencia.

3) En lo sustancial, la supervisión prudencial de la sucursal corresponde al Estado de origen, lo que facilita el engarce de la sucursal con su entidad matriz, puesto que, en principio, le son válidos las mismas reglas y procedimientos establecidos al efecto por dicho Estado. Esto no impide que algunas competencias correspondan a las autoridades del Estado de destino, como las que se refieren a la política monetaria[21] y a la actuación en los mercados financieros de este Estado.

Por todos estos motivos, en este epígrafe vamos a seguir un enfoque distinto al resto de los grupos de entidades que estamos considerando, poniendo el énfasis en las salidas que se producen en el mismo a lo largo del período de estudio. La justificación de esta forma de proceder es, precisamente, responder a la cuestión de, si es tan fácil entrar, ¿por qué, y cómo, se producen las salidas?

Con este objetivo, hemos elaborado el cuadro 3, sobre la base de información originaria de AEB (2008). Del examen panorámico de este cuadro, extraemos las siguientes conclusiones que merece la pena destacar:

1) Desde una perspectiva temporal, llama mucho la atención que en el período inmediatamente posterior a la puesta en marcha del mercado único bancario, años 1993-1995, no se produzca ningún abandono, una circunstancia que tiene mucha lógica, puesto que las entidades tendrían puesta la atención en el desarrollo de dicho mercado antes de tomar una decisión de ese tipo.

2) El número de abandonos de sucursales extranjeras en España es el mismo tanto si la entidad originaria de las mismas es un país del EEE o no, con 15 casos en cada supuesto. La diferencia es que los primeros se han visto mucho más que compensados con las nuevas entradas, mientras que en los segundos ha sucedido lo contrario.

3) Los abandonos de sucursales extranjeras en España de países ajenos al EEE están muy concentrados en dos de ellos. Japón, con 7 entidades, y Estados Unidos, con 5. Se trata de dos sistemas bancarios, especialmente el primero, que han sufrido importantes transformaciones en el período de estudio, algunas de las cuales han afectado a la identidad de sus principales entidades, o, en todo caso, han

[21] En este terreno, una sucursal de un banco extranjero se relaciona siempre con el banco central correspondiente a su país de destino, incluso dentro del área del euro.

conllevado el replanteamiento de las estrategias de internacionalización de algunas de ellas[22]. Por tanto, buena parte de estos abandonos tienen más que ver con el respectivo país de origen que con el mercado español.

4) En el caso de países del EEE, el que registra más abandonos es Italia, con 5, de forma que sería aplicable el mismo argumento anterior. Después se encuentra Francia, con 4, pero 3 de ellas corresponden a entidades especializadas, de las cuales dos están presentes en el mercado español por un tiempo muy corto, 1 a 2 años. Otros países con más de un abandono son Reino Unido, 3, y Portugal, 2. La denominación y situación de estas entidades sugiere análogo argumento al que venimos señalando.

5) Con excepción de las dos entidades francesas citadas en el punto anterior, la permanencia en España de algunas sucursales extranjeras que han dejado nuestro país es elevada: 7 de ellas superaban o alcanzaban los 15 años, 6 habían estado en torno a 10-15 años y 13 entre 5 y 10 años.

Cuadro 3

ABANDONOS DE SUCURSALES DE BANCOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA. 1986-2007

AÑO DE SALIDA	ENTIDAD*	PAÍS	AÑO DE INCORPORACIÓN
1986			
1987			
1988	Hong Kong & Shanghai	HONG KONG	1985
1989	Continental Illinois	ESTADOS UNIDOS	1980
1990	Chemical Bank	ESTADOS UNIDOS	1980
1991	First Interstate Bank of California	ESTADOS UNIDOS	1983
1992	First National Bank of Chicago	ESTADOS UNIDOS	1981
1993			
1994			
1995			
1996	Credito Italiano	ITALIA	1988
1997	Transoptions Finance	FRANCIA	1995
	Tokai Bank	JAPÓN	1991

[22] La unión monetaria reduce la necesidad por parte de algunas entidades de disponer de sucursales en varios países de la misma a la vez, si esta presencia estaba basada en una mayor cercanía a los mercados domésticos que han dejado de serlo, en todo o en parte, tras dicha unión: el mercado de divisas y el mercado de renta fija, especialmente por lo que se refiere a la deuda pública.

Cuadro 3 (continuación)

ABANDONOS DE SUCURSALES DE BANCOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA. 1986-2007

AÑO DE SALIDA	ENTIDAD*	PAÍS	AÑO DE INCORPORACIÓN
1998	Banco de Napoli	ITALIA	1990
	Portugués do Atlántco	PORTUGAL	1988
	Fuji Bank	JAPÓN	1991
	Standard Chartered	REINO UNIDO	1981
	Sanwa Bank	JAPÓN	1990
1999	Sakura Bank	JAPÓN	1986
	Daí-ichi Bank	JAPÓN	1991
	Sumitomo Bank	JAPÓN	1983
2000	National Westminster	REINO UNIDO	1979
	Cassa di Risparmio delle Province Lombarde	ITALIA	1992
	Espirito Santo	PORTUGAL	1990
2001	Banco do Estado de Sao Paulo	BRASIL	1981
	Credit Comérciale de France	FRANCIA	1983
2002	Fimatex	FRANCIA	2001
2003	Associates Capital Corporation	REINO UNIDO	1998
	Royal Bank of Canadá	CANADÁ	2000
	Banca Intesa	ITALIA	1983
2004	Mizuho Corporate Bank	JAPÓN	1989
2005	Banca Monte dei Paschi di Siena	ITALIA	1994
	Newcourt Finance	FRANCIA	1998
2006	Merill Lynch International Bank	ESTADOS UNIDOS	2001
2007	A/S Jyske Bank	DINAMARCA	1998

(*) Denominación en el momento de la salida del mercado español.

Tanto el gráfico 2 como el cuadro 3 muestran un elevado dinamismo en este sector de entidades en España durante el período de estudio, que puede considerarse una manifestación más del intenso nivel de competencia del mercado bancario en nuestro país. Por el momento, teniendo en cuenta el reducido peso de este grupo de entidades, este dinamismo no tiene efectos significativos en lo que respecta a la concentración del sistema bancario español, pero esto no impide que lo tengamos en cuenta como un elemento más definitorio de los rasgos actuales de dicho sistema. A fin de cuentas, la banca extranjera no sólo ha aportado una mayor oferta de entidades, sino también, en algunos casos, una línea de productos más amplia, incluso en algunos momentos más novedosa.

2.3. Las cajas de ahorros

Las cajas de ahorros son, junto con las cooperativas de crédito, uno de los grupos de entidades de depósito operantes en España que en ningún momento del período de estudio ven un aumento en el número de las mismas. De hecho, desde 1982 no se crea una caja de ahorros realmente nueva en nuestro país[23].

Esta circunstancia no sólo se debe a que el entorno competitivo cada vez más difícil y a que las mayores exigencias regulatorias hayan hecho cada vez menos aconsejable la creación de una nueva caja que no proceda de la fusión de algunas ya existentes. También tiene mucho que ver con la regulación actual de los órganos rectores de estas entidades, que ha reducido mucho los incentivos de una posible entidad fundadora a crear una nueva caja.

En efecto, la Ley 31/1985, de 2 de agosto, de regulación de las normas básicas sobre órganos rectores de las cajas de ahorro (LORCA), estableció un sistema de representación en dichos órganos rectores que sólo asignaba un 11% de sus miembros a las personas o entidades fundadoras, frente al 40% de las corporaciones municipales en cuyo término tengan abierta oficinas, el 44% de los impositores y el 5% de los empleados[24].

Aunque estos porcentajes se han visto alterados posteriormente, primero por la intervención de las Comunidades Autónomas, que vieron reconocidas por el Tribunal Constitucional sus competencias para variarlos, o incluso determinar otros grupos de representación[25], y después por la modificación de la propia LORCA, sigue siendo cierto que la entidad fundadora de una caja tiene, en general, un peso reducido en sus órganos rectores[26].

En esta misma dirección, debe señalarse la sustancial elevación que ha sufrido el capital inicial (fondo dotacional) requerido para constituir una nueva caja de ahorros, a la que se hará referencia más adelante, especialmente cuando este capital ya no tiene en cuenta cuál es el ámbito territorial de actuación previsto para la nueva caja.

---

[23] La última creada fue la hoy inexistente Caja de Ahorros Provincial de Valencia.

[24] En algunas instancias del sector, este cambio se equiparó en su momento a una expropiación del poder de las entidades fundadoras, de las que emanaban los estatutos de las cajas. De acuerdo con éstos, sus órganos rectores se solían designar por cooptación.

[25] Sentencia del Tribunal Constitucional nº 49/1988, de 22 de marzo. Recursos de inconstitucionalidad acumulados números 990, 991 y 1007/1985, promovidos por la Generalitat de Cataluña, la Junta de Galicia y por 55 diputados, contra la Ley 31/1985, de 2 de agosto, de regulación de normas básicas sobre órganos rectores de las cajas de ahorros.

[26] Actualmente, según se observa en CECA (2008), dicho peso puede ser tan bajo como un 2% (Caja del Mediterráneo), sin contar aquellas cajas cuya entidad fundadora no existe actualmente, lo que ocurre en 13 entidades, aunque puede llegar a alcanzar el 40% (Caja Círculo de Burgos). Según la misma fuente, la media del sector asciende al 12,3%.

El sector sólo ha visto una entidad retirada del mismo durante el período de estudio, pero no por ninguna crisis de la misma, ni tampoco por la absorción por alguna otra entidad —aunque ésta tuvo lugar posteriormente, pero fuera ya del sector—. Se trata de la extinta Caja Postal de Ahorros, que en 1991 fue transformada en banco, con el nombre de Caja Postal, por el Real Decreto-ley 3/1991, de 3 de mayo, por la que se establece una nueva organización de las entidades de crédito de capital público estatal. Por tanto, se trata de un caso sui generis, que no ha tenido, ni puede tener, hoy por hoy, repetición[27].

Al margen de este caso peculiar, el sector ha visto 25 procesos de fusión durante el período de estudio, que han reducido el número de entidades del mismo en 32, cuadro 4. Como características generales de estas fusiones, podemos destacar las siguientes:

1) La mayoría de ellas, 22, implican a dos entidades, dos a cinco y otra a tres. Es lógico que las fusiones con más de dos entidades sean pocas en número, dadas las dificultades de acordarlas, primero, y llevarlas a la práctica, después, con todo lo que ello requiere de unificación de los recursos humanos, estructuras organizativas, redes de distribución, servicios centrales, culturas organizativas, etc. Incluso, se ha dado el caso de una fusión que, desde un principio, se ha planteado en dos etapas[28].

2) De las que intervienen dos entidades, 13 son absorciones y el resto dan lugar a entidades de nueva creación[29]. Las primeras implican, en general, que una entidad es absorbida por otra bastante más grande, de modo que no pueden considerarse fusiones entre iguales.

3) Todas las operaciones de fusión, excepto una[30], se hicieron entre cajas de una misma Comunidad Autónoma, lo que se justifica por la competencia que tienen las Comunidades Autónomas sobre las cajas originarias de las mismas. Por otra parte, hasta la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero, que añadió una disposición adicional 5ª a la LORCA con esta finalidad, las fusiones entre cajas de ahorros de diferentes Comunidades Autónomas carecían de un adecuado amparo legal.

---

[27] La disposición adicional 4ª del Real Decreto 1245/1995 prevé la posibilidad de transformación en banco de una cooperativa de crédito o de un establecimiento financiero de crédito, pero no de una caja de ahorros.

[28] Este fue el caso de la actual Caixanova. En un primer momento, Caixa Vigo absorbió a Caixa Orense y, un año después, la entidad resultante incorporó a Caixa Pontevedra.

[29] Cuando aparecen implicadas dos entidades en la primera columna del cuadro, la resultante de la fusión es una entidad de nueva creación.

[30] La absorción de Caja Ceuta por Caja Madrid en 1990. Esta excepción es un tanto relativa en el contexto que nos ocupa: la Ciudad de Ceuta no era entonces, ni es ahora, una comunidad autónoma, aunque en su condición de ciudad autónoma tiene reconocidas, lo mismo que Melilla, competencias sobre cajas de ahorros en su correspondiente estatuto, que data de 1995.

Sin embargo, dicha disposición exige que la autorización de este tipo de operaciones debe acordarse conjuntamente por los Gobiernos de las Comunidades Autónomas afectadas, lo que no facilita su realización en la práctica, salvo, posiblemente, en supuestos excepcionales, como puede ser la crisis grave de una entidad, cuyo salvamento se acuerde con alguna caja de otra Comunidad Autónoma.

4) El dato más destacable de este proceso de fusiones es su elevada concentración en un período muy corto del tiempo, de las 33 entidades que desaparecen en el horizonte de estudio, incluida la Caja Postal, 27 lo hacen entre los años 1989 y 1993 (21 en 1990 y 1991), cifra que representa más del 80% del total. Dadas las fechas mencionadas, en las que cambia radicalmente el entorno competitivo del sistema bancario español y se prepara la puesta en marcha del mercado único, resulta evidente concluir que todos estos procesos de fusión responden a la necesidad de fortalecer al sector, especialmente en lo que se refiere a sus entidades más débiles[31].

   El resto del período de estudio sólo se registran fusiones sueltas, salvo las dos del año 2000, y en años, en general, aislados, salvo el período 1999-2001, que resulta lógico asociar a la unión monetaria. En los años 1996-1998 y 2002-2006 no tiene lugar ninguna operación de fusión entre cajas de ahorros. Ambos subperíodos tienen en común, especialmente el segundo de ellos, el despliegue del boom inmobiliario en nuestro país, y la buena marcha de la economía en general, que proporcionan fuertes incrementos de la actividad crediticia a las entidades del sector y, en consecuencia, desplazan, al menos temporalmente, cualquier necesidad de reestructurar el sector.

A tenor de los buenos resultados comerciales del sector que comentaremos posteriormente, en términos de sus ganancias de cuota de mercado, podría concluirse que estas fusiones lo han fortalecido efectivamente. Sin embargo, aún si aceptamos como válida esta conclusión, esto no implica que todas las fusiones entre cajas de ahorros hayan cumplido todos los objetivos que se perseguían con ellas, y en particular una mejora suficiente de sus niveles de eficiencia y/o rentabilidad. Entre la bibliografía disponible sobre fusiones de cajas de ahorros desde una perspectiva analítica, destacamos García Roa (1994), Raymond (1994), Martínez Arias (1997), Limonclús (1997), Arbelo y Gómez (1999), Santos y Pérez (1999), Cals (2005).

[31] La transformación de la Caja Postal de Ahorros responde a este mismo objetivo en la medida en que, como se demostró varios años después para las cajas de otros países europeos, como Alemania, la presencia de una garantía pública no puede considerarse compatible con las reglas de funcionamiento del mercado único europeo.

Cuadro 4

FUSIONES ENTRE CAJAS DE AHORROS. 1989-2007

AÑO	CAJAS FUSIONADAS	CAJA RESULTANTE
1989	Caja Segorbe	Caja de Valencia
1990	C. M. Bilbao	BBK
	C. Vizcaína	
	Caja de Ceuta	Caja Madrid
	Caja de Torrent	CAM
	C.A. de Huelva	C. A. Huelva y Sevilla
	Monte de Sevilla	
	C. A. Victoria	Caja Vital
	C. Álava	
	C. Pensiones	la Caixa
	C. A. Barcelona	
	C. A. de León	
	C. A. de Palencia	
	C. Popular de Valladolid	Caja España
	C. Provincial de Valladolid	
	C. Provincial de Zamora	
	C. A. de Cáceres	C. A. Extremadura
	C. A. Plasencia	
	C. M. de San Sebastián	Kutxa
	C. Provincial de Guipúzcoa	
1991	C. Provincial de Granada	C. General de Granada
	C. A. Almería	
	C. A. Antequera	
	C. A. Cádiz	Unicaja
	C. Provincial Málaga	
	C. A. Ronda	
	C. Provincial Valencia	C. Provincial de
	C. Provincial Alicante	Alicante y Valencia
	C. A. Soria	Caja Duero
	C. A. Salamanca	
	C. Gral. Castellón	Bancaja
1992	C. Provincial Alicante y Valencia	CAM
	C. Provincial de Albacete	
	C. A. Cuenca y Ciudad Real	CCM
	C. Provincial de Toledo	
1993	C. A. Jerez	C. A. San Fernando
	C. A. Sagunto	Bancaja

Cuadro 4 (continuación)

FUSIONES ENTRE CAJAS DE AHORROS. 1989-2007

AÑO	CAJAS FUSIONADAS	CAJA RESULTANTE
1995	C. Provincial Córdoba	Cajasur
1999	C. Provincial de Ourense	Caja de Vigo y Ourense
2000	C. Provincial de Pontevedra	Caixanova
	Caja Pamplona	Caja Navarra
2001	C. Carlet	Bancaja
2007	San Fernando	Cajasol
	El Monte	

En estos momentos, la continuidad del proceso de fusiones en el sector de cajas de ahorros en el inmediato futuro depende, como variables más destacables, de las siguientes:

1) La respuesta de las propias cajas, como sector e individualmente, a los efectos de la crisis financiera desatada desde el verano de 2007, inicialmente de liquidez, pero que ha terminando afectando a la solvencia, y a los efectos negativos de la misma y del parón inmobiliario sobre la economía española. Parece razonable esperar que, si como consecuencia de esta crisis y de su duración en el tiempo, se pone de manifiesto una debilidad significativa en alguna caja de ahorros española, la misma termine resolviéndose a través de su fusión con otra u otras.

2) A las presiones que, de un modo más o menos directo, ejercen algunas Comunidades Autónomas sobre sus propias cajas con objeto de fortalecerlas a través de procesos de fusión, no sólo ante cualquier debilidad específica de las mismas, sino también frente a la penetración de otras cajas de ahorros y otras entidades en su territorio.

3) A la posible emergencia de fusiones entre cajas de diferentes Comunidades Autónomas, que puede tener sentido tanto económico como empresarial, al margen de los efectos beneficiosos que puedan derivarse de un mayor tamaño:

   a) Permiten aunar los esfuerzos de entidades que, tanto por las características de su negocio como por sus estrategias, estén más próximas entre sí que respecto a otras cajas de su misma comunidad[32].

   b) Reducen la posibilidad de que se den solapamientos de redes, al tratarse de entidades cuya competencia directa en un mismo territorio es menos probable, con los consiguientes efectos favorables en términos de la menor necesidad de efectuar reestructuraciones en ellas y en el mantenimiento del empleo.

[32] En estos momentos existen iniciativas de cooperación en algunos ámbitos (por ejemplo, el tecnológico) entre cajas de ahorros españolas que pertenecen a diversas comunidades autónomas.

c) Posibilita la emergencia de entidades más diversificadas territorialmente, una circunstancia que debe considerarse positiva para una mayor fortaleza financiera de las mismas y, de hecho, es favorablemente valorada por las agencias de calificación crediticia (*rating*[33]).

2.4. Las cooperativas de crédito

A pesar de ser, en el año 2007, el grupo de entidades más numeroso del sistema bancario español, su peso en el conjunto del mismo es, como se comprobará más adelante, bastante reducido en comparación con los bancos y las cajas de ahorros españolas. Por este motivo, no vamos a efectuar un análisis detallado de las variaciones registradas en el sector durante el período de estudio. En su lugar, nos remitimos a los trabajos sobre el sector que, entre otros aspectos del mismo, analizan su evolución reciente, como es el caso de Palomo (2000) y Belmonte (2007).

Se trata de un sector que no es totalmente homogéneo, en el sentido de que dentro del mismo se distinguen:

1) Las cajas rurales, denominación reservada, según la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de cooperativas de crédito, a aquellas cuyo objeto principal consista en la prestación de servicios financieros en el medio rural[34].

2) El resto de las cooperativas de crédito, que, a su vez, se suelen diferenciar entre[35]:

   a) Populares, vinculadas a actividades empresariales distintas de las propias de las cajas rurales.

   b) Profesionales, asociadas a colegios o agrupaciones profesionales.

La gran mayoría de las cooperativas de crédito son cajas rurales. Concretamente, a finales de 2007 existían, según la UNACC (Unión Nacional de Cooperativas de Crédito), 76 cajas rurales y 6 cooperativas profesionales[36] y populares. De estas últimas, en la actualidad sólo queda una que pueda considerarse propiamente como tal[37], ya que otra de las coope-

[33] Precisamente, uno de los elementos que justifican el bajo rating de muchas cajas de ahorros españolas es la elevada concentración de su negocio tanto en lo sustantivo (negocios hipotecario e inmobiliario) como en lo territorial.

[34] Según la misma Ley, para constituir una caja rural, el grupo promotor debe incluir, al menos, una cooperativa agraria o 50 socios personas físicas titulares de explotaciones agrarias.

[35] Una distinción que no tiene una clara base legal, independientemente de que sea tradicional en el sector.

[36] Entre las que se incluye la actualmente convertida en banco, que más adelante se cita.

[37] Caja Laboral de Mondragón, tradicionalmente la mayor entidad del sector, hasta que fue superada en el 2005 por Cajamar, una caja rural que ha registrado una intensa historia de fusiones en los últimos años.

rativas que se venía calificando como popular[38], procedente del ámbito de los colegios de enseñanza, es desde el año 2007 propiedad de un grupo de 20 cajas rurales, que optaron por esta vía para competir conjuntamente fuera de sus ámbitos tradicionales de actuación, concretamente en la Comunidad de Madrid. Se trata de una iniciativa muy interesante en la medida en que estas entidades han utilizado las posibilidades que permite la normativa de su propio sector para aunar sus esfuerzos comerciales sin salirse del mismo[39].

La estrecha vinculación de las cooperativas de crédito al mundo rural, en el caso de las cajas rurales, cuyas condiciones competitivas se han alterado sensiblemente desde la incorporación de España a las Comunidades Europeas, y, más en general, su relativo pequeño tamaño en la mayoría de los casos explican que sea un sector que haya experimentado una importante reducción del número de sus entidades en el período de estudio.

Esta reducción, como puede comprobarse en los Gráficos 1 y 2, se ha desarrollado en dos períodos, que podemos asociar, respectivamente, a la adaptación a la adhesión y la inmediata puesta en marcha del mercado único europeo, por un lado, y a la unión monetaria, por otro:

1) 1986-1995: una reducción neta de 49 entidades, la tercera parte de las existentes en el sector al final de 1985. A destacar, los primeros años pos-adhesión, 1986-1989, con 36 entidades menos.

2) 1999-2002, en el que desaparecen 14 entidades, siempre en términos netos.

El hecho de que en los últimos años del período de estudio no se haya producido ninguna reducción del número de entidades de este sector tiene mucho que ver, como se ha señalado antes para las cajas de ahorros, con el boom inmobiliario y la buena situación de la economía española hasta el año 2007. Elementos coyunturales aparte, dada su reducida dimensión media, parece razonable esperar que en el inmediato futuro siga la reducción del número de cooperativas de crédito, fundamentalmente a través de fusiones entre ellas.

En todo caso, el proceso de reducción del número de entidades del sector se remonta algunos años antes del período de estudio, véase Ruiz Parra (1993), y ha tenido lugar no sólo por fusiones dentro del mismo, además de algunas liquidaciones de entidades, sino también por absorciones (cesión de activos y pasivos) por otras fuera del sector, casi todas ellas cajas de ahorros, pero también algunos bancos. El tradicional carácter territorial de las cajas de ahorros ayuda a explicar algunas de estas absorciones, especialmente las que se refieren a entidades de su misma zona de actuación, o en todo caso adyacente. Sin embargo, también ha habido absorciones de este tipo que han permitido a algunas cajas de aho-

[38] Caja de Crédito Cooperativo, antes Caja Escolar de Fomento. Opera con la denominación comercial de Novanca.

[39] Por tanto, esta iniciativa de cooperación intrasectorial se distingue de la que se puso en marcha en 1990 con el Banco Cooperativo, véase el cuadro 2, actualmente propiedad de 73 cajas rurales y de la institución central de los bancos cooperativos alemanes.

rros posicionarse en áreas en las cuales no tenían libertad de expansión en ese momento[40], véase García Roa (1994).

A diferencia de lo que se ha comentado anteriormente respecto a las cajas de ahorros, esta fuerte reducción en el número de cooperativas de crédito no ha impedido la emergencia de alguna entidad realmente nueva en el sector, la última de ellas en el año 2001[41]. En este sentido, conviene recordar que las cooperativas de crédito tienen propietarios expresos y, por tanto, son controladas por el conjunto de éstos, al margen de que su poder individual de decisión no necesite corresponderse siempre con su respectiva participación en el capital, y de que parte de sus beneficios no estén disponibles de forma directa para ellos, al tener que dotar el denominado Fondo de Educación y Promoción[42], equivalente en estas entidades a la obra social de las cajas de ahorros.

La existencia de propietarios expresos, que controlan sus entidades, explica también que, a diferencia de las cajas de ahorros, resulten más factibles las fusiones entre entidades de diferentes Comunidades Autónomas, la última de las cuales, dentro del período de estudio, se ha producido en el año 2007[43].

En la misma dirección explicativa de la creación de nuevas cooperativas de crédito, debemos mencionar también que, tal y como se recoge en el cuadro 5, los capitales mínimos exigidos para la constitución de las mismas en la normativa no han sufrido aumentos de la intensidad de los registrados en la banca (100%) y en las cajas de ahorros (que se han multiplicado hasta 20 veces) y, al mismo tiempo, han mantenido la diferenciación previamente existente sobre la base de su ámbito de actuación, una circunstancia que desapareció para las cajas de ahorros en 1995. Como se indica en dicho cuadro, el nivel máximo de capital requerido para constituir una nueva cooperativa de crédito no supera al de un EFC, pese al carácter más especializado del negocio de este último.

Todo esto no impide que el modelo de cooperativa de crédito en España tenga algunas limitaciones importantes, lo que explica que una de sus entidades haya preferido convertirse en banco, como ha sucedido en 2008[44]. Aunque en el pasado fueron más, desde el punto de vista operativo, la principal limitación que subsiste en la Ley 13/1989 es la que se refiere a sus operaciones activas, el conjunto de las cuales con terceros no puede alcanzar el 50% de los recursos totales de la entidad[45].

---

[40] Esta libertad de expansión de las cajas de ahorros no es completa hasta el Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre, que modifica el Real Decreto 1370/1985, de 1 de agosto, en materia de expansión.

[41] Caja Rural Crédit Valencia.

[42] Según la Ley 13/1989, la dotación a este fondo debe ser, como mínimo, el 10% del excedente disponible, después de impuestos y de intereses al capital desembolsado.

[43] Absorción de la Caja Rural del Duero por Cajamar.

[44] Caja Caminos, actualmente Banco Caminos.

[45] En este porcentaje no se computan las operaciones realizadas por las cooperativas de crédito con los socios de sus cooperativas asociadas, las de colocación de los excesos de tesorería en el mercado interbancario ni la adquisición de valores y activos financieros de renta fija que pudieran adquirirse para la cobertura de los coeficientes legales o para la colocación de los excesos de tesorería.

Cuadro 5

CAPITALES MÍNIMOS DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO. EVOLUCIÓN RECIENTE

A. SITUACIÓN ACTUAL		CUANTÍA	
TIPO DE ENTIDAD	DISPOSICIÓN REGULADORA	MILLONES DE PESETAS	EUROS
BANCOS	Real Decreto 1245/1995 14 de junio	3.000	18,03
CAJAS DE AHORROS (fondo de dotación)	Real Decreto 1838/1975 3 de julio[1]	3.000	18,03
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
Tipo 1	Real Decreto 84/1993	175	1,05
Tipo 2	22 de enero[1]	600	3,61
Tipo 3		800	4,81
Pro-memoria:			
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO	Real Decreto 692/1996 26 de abril	850	5,11

[1]Modificado en este aspecto por el RD 1245/1995.
Cooperativas de crédito:
Tipo 1: Ámbito local en municipios < 100.000 habitantes
Tipo 2: a) Ámbito local no incluidas en tipo 1 ni tipo 3
b) Ámbito supralocal sin exceder de una Comunidad Autónoma
Tipo 3: a) Sede o ámbito que incluya los municipios de Madrid o Barcelona
b) Ámbito supraautonómico, estatal o superior

B. SITUACIÓN ANTERIOR			CUANTÍA	
TIPO DE ENTIDAD		DISPOSICIÓN REGULADORA	MILLONES DE PESETAS	EUROS
BANCOS		Real Decreto 1144/1988 30 de septiembre	1.500	9,02
CAJAS DE AHORROS	**Tipo 1**	Real Decreto 1838/1975	150	0,90
	Tipo 2	3 de julio	250	1,50
	Tipo 3		500	3,01
	Tipo 4		750	4,51
COOPERATIVAS DE CRÉDITO				
	Tipo 1	Real Decreto 84/1993	150	0,90
	Tipo 2	22 de enero	500	3,01
	Tipo 3		750	4,51

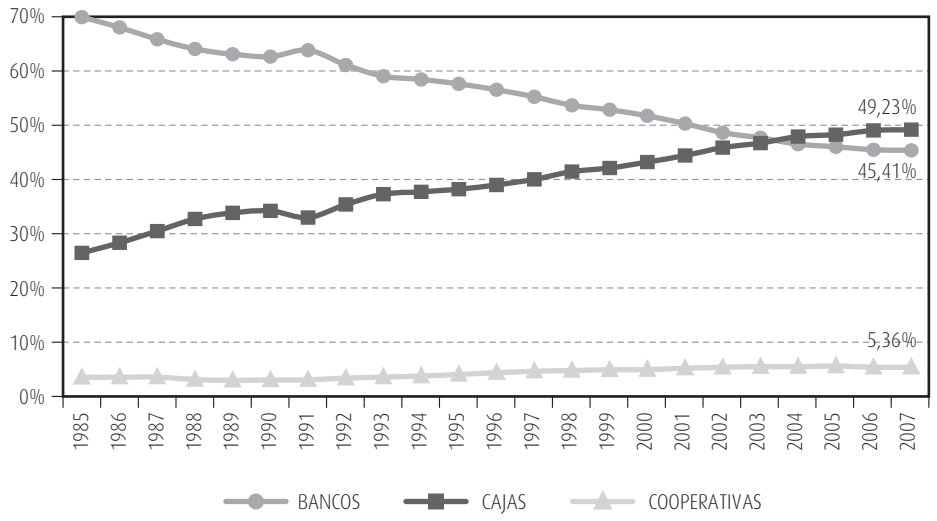
Cajas de ahorros:
Tipo 1: Municipios < 100.000 habitantes
Tipo 2: Municipios ≥ 100.000 y < 500.000 habitantes
Tipo 3: Municipios ≥ 500.000 y ≤ 2.000.000 habitantes
Tipo 4: Municipios > 2.000.000 habitantes
Cooperativas de crédito: los mismos tipos que aparecen en la parte A.

3. LA CONCENTRACIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA SECTORIAL

Una de las características más destacadas de la evolución del sistema bancario español durante el período de estudio, que no puede considerarse ajena al análisis de la concentración del mismo, es el importante desplazamiento que se registra en las cuotas de mercado desde la banca a las cajas de ahorros y, en bastante menor medida, a las cooperativas de crédito, tanto en las inversiones crediticias (gráfico 4) como en los recursos ajenos (gráfico 5)[46].

Gráfico 4

CUOTAS DE MERCADO. CRÉDITOS A OTROS SECTORES RESIDENTES

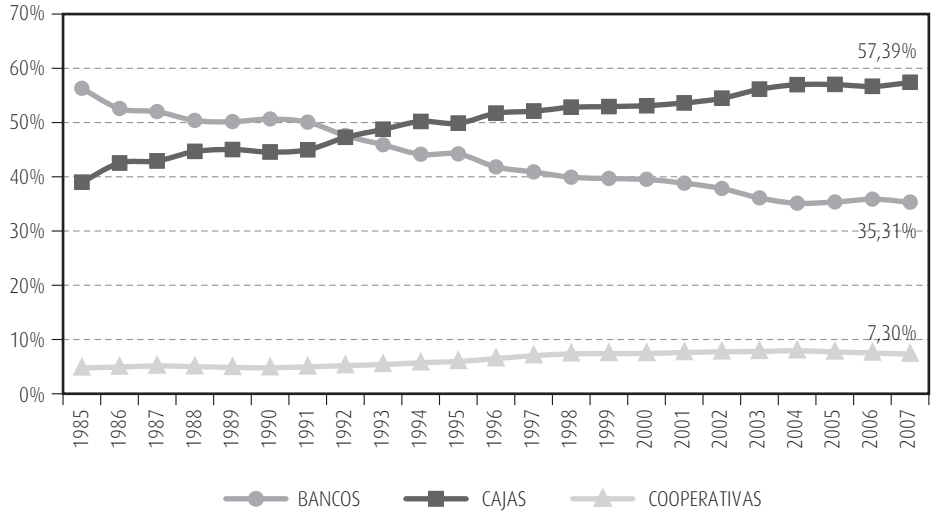


En efecto, en las primeras la banca pierde 24,6 p.p. de su cuota de mercado durante el período de estudio, el 35,1% de su cuota inicial, que ganan las cajas de ahorros, 22,7 p.p., y las cooperativas de crédito, 1,9 p.p., variaciones equivalentes al 85,8% y el 53% de la posición inicial de ambos grupos de entidades, respectivamente.

[46] Ambos gráficos se refieren a las cuotas de mercado respecto a otros sectores residentes (OSR), excluyendo, por tanto, las administraciones públicas, como aproximación al negocio bancario al por menor de estas entidades. Por otro lado, se han obtenido a partir de la información procedente del Boletín Estadístico del Banco de España, por lo que no tienen porqué coincidir con los que pudieran obtenerse de los estados financieros públicos agregados de los grupos de entidades de depósito, que no siguen la misma descomposición sectorial de las contrapartes. Los recursos ajenos se corresponden con los depósitos de OSR.

Gráfico 5

CUOTAS DE MERCADO. RECURSOS AJENOS DE OTROS SECTORES RESIDENTES



La importante ganancia de cuota de mercado de las cajas de ahorros en el crédito, en términos tanto absolutos como relativos, tiene mucho que ver con la orientación estratégica de su negocio, que se va centrando, sobre todo, hacia la cobertura de las necesidades financieras de particulares y pequeñas y medianas empresas, dos grupos de agentes económicos que se ven muy favorecidos por la positiva tendencia que registra la evolución de la economía española desde entonces, independientemente de las crisis de la misma que han ocurrido en este período, como la que tocó fondo en 1993 y la que emergió a mediados de 2007.

Esta orientación se ve facilitada por la progresiva desaparición, a principios de los años 1990, de los coeficientes de inversión obligatoria ante la inminencia de la puesta en marcha del mercado único europeo, coeficientes que, aunque aplicables a la generalidad de las entidades de depósito españolas, habían sido históricamente especialmente gravosos para las cajas de ahorros.

Evidentemente, este proceso de crecimiento de las cajas de ahorros no se hubiera producido, o no lo hubiera hecho con la misma intensidad, si, antes incluso que el período de estudio, no hubiera tenido lugar un hito muy importante para la evolución del sector hasta los tiempos actuales, cual es su plena equiparación operativa con la banca, que se materializa en el Real Decreto 2290/1977, de 27 de agosto, de regulación de los órganos de gobierno y de las funciones de las cajas de ahorros[47].

[47] Este Real Decreto anticipa también algunos rasgos del sistema de órganos rectores de las cajas de ahorros que posteriormente incorporará la ya mencionada LORCA.

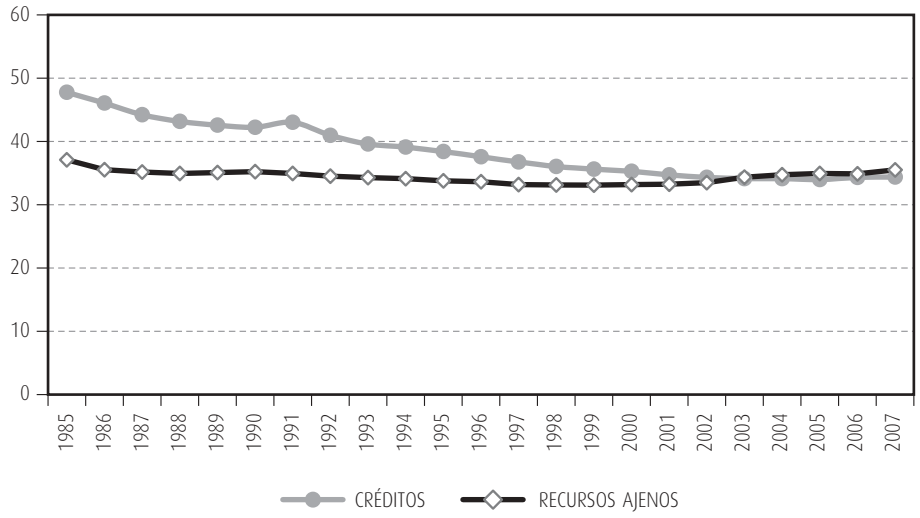
En el ámbito de los recursos ajenos, la evolución de las cuotas de mercado es similar, en signo y en magnitud, a la que hemos visto para los créditos. En este caso, la banca pierde 21 p.p. de su cuota de mercado, el 37,3% de la que tenía al comienzo del período de estudio, a favor de las cajas de ahorros, 18,4 p.p., y las cooperativas de crédito, 2,5 p.p., que equivalen al 47,4% y 53,5% de la posición inicial de ambos grupos de entidades, respectivamente.

Como consecuencia de la evolución que acabamos de exponer, las cajas de ahorros se han convertido actualmente en el principal grupo de entidades de depósito tanto por recursos ajenos como por créditos. En el primer caso lo vienen haciendo desde 1993 y en el segundo desde el año 2004.

Esta evolución puede ser contemplada desde el punto de vista de la concentración entre sectores de las entidades de depósito españolas, objeto del gráfico 6, que considera la distancia euclídea de sus respectivas cuotas de mercado a una hipotética situación de equilibrio entre dichos sectores, en la que cada uno de ellos tendría 1/3 del mercado[48]. Esta situación juega un mero papel de referencia en los cálculos y en ningún caso presupone que la consideremos la óptima o de equilibrio en el caso español.

Gráfico 6

EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN SECTORIAL EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL



[48] En términos porcentuales, que son los que aparecen en el gráfico, esta distancia oscilaría entre 100, si un solo sector absorbiera todo el mercado, y 0, si todos ellos se repartieran por igual el mercado.

El análisis del citado gráfico nos permite deducir algunas consideraciones interesantes:

1) La concentración sectorial al principio del período era más elevada en el caso de los créditos, pero es también la que más se ha reducido a lo largo del tiempo, de forma que al final de dicho período la intensidad de la competencia en el sistema bancario español, medida por la concentración sectorial en los créditos y en los recursos ajenos, resulta prácticamente similar.

   Resulta lógico que esto sea así, no sólo porque la posición de partida del principal sector entonces es algo más elevada en los créditos, sino también porque los recursos ajenos están sujetos, además, a la competencia de otros posibles destinos no bancarios del ahorro, en particular los denominados productos de desintermediación: fondos de inversión, fondos de pensiones y seguros de vida.

2) En todo caso, la concentración en el ámbito de los créditos disminuye prácticamente en casi todos los años del período de estudio, siendo las únicas excepciones el año 1991, por el traspaso antes comentado de la Caja Postal a la banca, y los años 2004 y 2006-2007, que reflejan las dificultades que tienen las cooperativas de crédito en seguir ganando o mantener su cuota de mercado.

   La banca contribuye a disminuir la concentración sectorial en todos los años del período de estudio, excepto en el citado 1991. Las cooperativas de crédito también lo hacen en la mayoría de ellos, excepto 1988-1989, además de los que acabamos de señalar, y por la misma razón que éstos. En cambio, las casi continuadas ganancias de cuota de mercado por las cajas de ahorros aumentan la concentración sectorial desde 1990, con la ya mencionada excepción de 1991.

3) La concentración sectorial en recursos ajenos aumenta en más años que en el caso de los créditos, concretamente 1989-1990, 2000-2005 y 2007. La evolución de cada uno de los sectores es ahora algo más complicada que para los créditos.

   En este ámbito, la banca también es el grupo que más explica la reducción de la concentración, ya que contribuye a ella de forma prácticamente continuada, excepto unos años aislados, 1995 y 2005-2006, y al contrario las cajas, sin más salvedades que aquellos años en los que registran resistencia para seguir ganando cuota de mercado (1990, 1995 y 2006). Las cooperativas de crédito contribuyen también a reducir la concentración en la mayoría de los años del período de estudio, pero en este caso las excepciones son algunas más de las que hemos visto hasta ahora: 1988-1990, 2000 y 2005-2007, años todos ellos en los que su cuota de mercado no registra aumento.

4) En general, las variaciones interanuales de los indicadores de concentración sectorial, incluyendo los correspondientes a cada uno de los sectores de entidades de depósito tienden a ser menores, en valor absoluto a medida que pasa el tiempo, lo que refleja la creciente dificultad de seguir ganando o perdiendo cuota de mercado por dichos sectores.

Quizás sea ésta la principal conclusión a destacar del Gráfico analizado y, por tanto, también de este epígrafe: el nivel de competencia del sistema bancario español se ha hecho tan intenso que, aunque permite que siga habiendo desplazamientos de cuota de mercado de un sector de entidades a otro, ha reducido su tamaño, de modo que la concentración sectorial agregada viene siendo prácticamente la misma desde hace varios años, y, con el tiempo, se ha igualado en los créditos y los recursos ajenos.

Como ilustrativo resumen de este y el anterior apartados, incluimos el cuadro 6, donde figuran los 50 principales grupos de entidades de depósito operantes en España a finales de 2007. Lo más significativo es que 35 de esas entidades, es decir, el 70%, son cajas de ahorros, repartidas por toda la geografía nacional, 12 bancos (tres de ellos extranjeros y un cuarto que pertenece a un numeroso grupo de cajas rurales, como se ha mencionado con anterioridad) y 3 cooperativas de crédito (de ellas, dos cajas rurales).

Cuadro 6

PRINCIPALES GRUPOS DE ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS

			DATOS BÁSICOS A 31 DE DICIEMBRE 2007					
Nº	ENTIDAD	C/I	BALANCE TOTAL	DÉBITOS A CLIENTES	CRÉDITOS	CARTERA DE VALORES	FONDOS PROPIOS	INTERBANCARIO NETO
1	BANCO SANTANDER	C	912.914.971	355.704.302	565.491.510	156.770.652	54.477.846	-61.970.928
2	BANCO BILBAO VIZCAYA A.	C	502.204.002	236.631.536	310.881.785	104.357.433	24.810.678	-67.124.196
3	LA CAIXA	C	248.495.672	127.348.622	158.642.282	38.747.105	14.418.249	17.403.940
4	CAJAMADRID	C	158.854.889	67.354.365	107.758.511	25.860.576	9.635.803	-2.571.074
5	BANCO POPULAR	C	107.169.353	42.698.600	86.642.378	5.449.974	6.224.338	34.669
6	BANCAJA	C	99.584.939	36.733.032	79.965.287	11.729.216	3.564.295	-6.901.201
7	BANCO SABADELL	C	76.776.002	33.350.687	61.999.362	6.121.634	4.501.383	-380.400
8	CAJA MEDITERRÁNEO	C	72.870.628	41.447.274	58.330.560	10.135.262	2.759.610	-5.916.059
9	CAIXA CATALUNYA	C	68.201.415	26.514.393	50.513.870	8.590.315	2.618.970	-6.039.439
10	BANKINTER	I	52.104.730	30.863.264	37.671.708	7.834.801	1.616.701	-2.663.155
11	CAIXA GALICIA	C	47.726.108	23.560.244	35.228.572	6.572.046	2.180.979	-6.047.800
12	IBERCAJA	C	43.009.727	26.365.162	30.995.487	7.357.455	2.356.296	-566.145
13	UNICAJA	C	32.845.071	23.268.790	23.954.163	5.404.521	2.431.369	-141.284
14	BARCLAYS BANK, S.A.	C	32.093.750	13.622.864	24.501.449	3.006.158	1.072.267	-4.010.118
15	BBK	C	29.099.323	18.674.884	19.717.453	7.130.116	2.728.259	-1.261.361
16	CAIXANOVA	C	27.508.437	17.117.215	19.269.061	5.632.582	1.160.439	-2.147.899
17	CAJASOL	I	26.969.096	21.639.202	21.783.383	2.748.370	1.500.694	181.333
18	BANCO PASTOR	C	25.326.457	13.162.564	20.427.886	1.864.682	1.278.188	-745.013
19	CAJA CASTILLA-LA MANCHA	C	24.548.048	16.034.184	17.340.055	5.109.451	1.043.687	-2.442.071
20	CAJAMAR	C	23.910.193	17.322.227	21.915.557	305.042	1.592.112	-1.313.824

Cuadro 6 (continuación)

PRINCIPALES GRUPOS DE ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS

DATOS BÁSICOS A 31 DE DICIEMBRE 2007								
Nº	ENTIDAD	C/I	BALANCE TOTAL	DÉBITOS A CLIENTES	CRÉDITOS	CARTERA DE VALORES	FONDOS PROPIOS	INTERBANCARIO NETO
21	CAJA ESPAÑA	C	22.377.413	15.847.055	15.661.501	4.439.223	1.127.107	7.338
22	CAIXA PENEDÉS	C	21.603.882	12.343.658	15.446.774	3.430.200	995.494	-1.457.225
23	CAJA MURCIA	C	21.290.301	15.063.908	15.491.796	3.301.732	1.101.891	-269.501
24	CAJA GIPUZKOA Y S.S.	C	20.835.070	16.787.931	15.358.386	2.848.412	2.222.435	330.369
25	CAJA LABORAL POPULAR	C	19.977.304	15.187.740	14.982.482	3.001.029	1.548.897	644.072
26	CAJA DUERO	C	19.258.944	13.312.704	13.055.457	3.969.597	1.135.119	-251.002
27	CAJASUR	C	18.699.558	12.981.488	14.129.260	2.378.350	898.737	-330.026
28	DEUTSCHE BANK, S.A.E.	C	17.275.607	7.640.595	13.207.281	623.169	734.475	-5.011.855
29	CAJA NAVARRA	C	15.430.542	11.215.232	12.129.882	1.693.095	1.125.602	-120.059
30	CAJA ASTURIAS	C	14.654.259	10.288.508	10.113.988	3.365.160	1.249.223	-574.531
31	CAJA GRANADA	C	13.638.989	10.560.557	11.103.959	1.605.372	747.900	-556.180
32	CAIXA SABADELL	C	13.547.865	9.522.481	10.000.656	2.393.943	544.770	-583.750
33	CAIXA BALEARES	C	12.255.786	8.335.776	9.332.259	1.872.271	651.703	-1.386.854
34	BANCA MARCH	C	12.011.253	6.332.833	7.491.663	3.301.724	2.301.772	-217.445
35	CAJA GENERAL CANARIAS	C	11.876.558	8.569.474	9.611.942	1.407.540	795.616	-630.379
36	CAJA BURGOS MUNICIPAL	I	11.567.342	6.537.952	8.031.727	2.163.977	887.249	-153.921
37	CAIXA TERRASSA	C	11.238.725	7.927.736	8.625.837	1.121.141	527.497	183.999
38	CAJA INMACULADA	C	10.113.781	7.400.827	7.723.625	1.144.750	843.345	94.127
39	BANCO GUIPUZCOANO	C	9.915.703	5.268.432	7.784.257	217.391	610.576	1.226.285
40	CAJA SANTANDER-CANTABRIA	C	9.703.487	6.695.350	8.129.968	776.519	425.965	12.324
41	CAIXA TARRAGONA	I	8.976.317	5.218.549	6.773.135	1.411.779	439.266	-1.243.088
42	CAIXA LAIETANA	C	8.902.532	7.094.681	7.026.159	1.110.181	415.417	-54.472
43	RURALCAJA	I	8.819.337	6.939.435	7.959.017	82.951	494.199	-77.873
44	CAJA INSULAR CANARIAS	C	8.565.715	5.554.397	6.668.321	1.176.187	407.039	-763.447
45	BANCO COOPERATIVO ESPAÑOL	C	8.491.392	2.087.308	284.169	2.301.771	213.952	-2.890.433
46	CAJA VITAL	C	8.076.802	5.792.916	6.064.065	1.264.022	689.895	-33.235
47	BANCO CAIXA GERAL	I	7.657.807	1.781.518	4.279.746	9.469	408.660	-2.130.968
48	CAIXA GIRONA	C	7.629.621	5.445.492	5.979.361	833.396	405.899	83.199
49	CAJA EXTREMADURA	C	6.628.541	5.594.747	5.386.549	749.599	436.990	5.094
50	CAIXA MANRESA	C	6.065.046	4.450.920	4.305.759	770.159	317.339	62.013

Nota: C: consolidado. I: individual.

4. EL SISTEMA BANCARIO EUROPEO: POBLACIÓN Y CONCENTRACIÓN

El objetivo fundamental de este apartado es proporcionar una visión panorámica del sistema bancario europeo (SBE), entendiendo por tal el correspondiente al conjunto de países de la UE, siempre desde una perspectiva comparada para España, teniendo en cuenta los aspectos que tratamos en éste y el siguiente capítulos: su población y su concentración.

Para ello, consideramos la información públicamente disponible sobre dicho sistema, cuya principal fuente son los informes del Banco Central Europeo (BCE) denominados *EU banking structures*[49], que se vienen publicando desde finales de 2002. El último de los que utilizamos en este apartado es BCE (2007), referido al año 2006.

En particular, nos interesa la base estadística que figura como anexo a estos informes, que se remonta al año 1997[50]. Esta fecha resulta fácilmente justificable si tenemos en cuenta que la constitución del BCE data de mediados de 1998. De ahí que el horizonte temporal manejado abarque el período de unión monetaria desde el 1-1-1999 y el período inmediatamente anterior, del cual 1998 puede considerarse un ejercicio peculiar, una vez que en él se decide la identidad de los países que pondrán en marcha dicha unión. Por tanto, 1997 es el año apropiado para comenzar a efectuar un seguimiento de cuáles han sido las principales repercusiones de la unión monetaria sobre la evolución del SBE, la referencia internacional más relevante para el sistema bancario español, no sólo porque sea parte integrante del mismo, sino porque, además, algunas entidades de crédito de nuestro país operan, o pueden llegar a hacerlo, en otros países de los que configuran el SBE.

La fuente mencionada nos permite efectuar un análisis comparado de algunos rasgos estructurales del SBE y de los países que lo componen, entre los cuales en este apartado sólo nos interesan los antes indicados:

1) La población de entidades.

2) La concentración del negocio.

Dicha fuente incorpora todos los países miembros de la UE, inicialmente 15 y luego 25, por lo que en sus agregados no se tiene en cuenta ni Rumania ni Bulgaria (que se adhieren a la UE el 1-1-2007), que, por el contrario, sí figuran en BCE (2007), aunque de forma separada y con datos disponibles únicamente para algunas de las variables manejadas. El área euro aparece, por análoga razón, compuesta por 12 países: Eslovenia (2007), Chipre y Malta (2008) se incorporan a la misma con posterioridad al último año de referencia, 2006.

---

[49] Los dos primeros informes, 2002 y 2003, se titularon *Structural analysis of the EU banking sector* y el tercero, 2004, *Report on EU banking structures*. Como antecedentes a estos informes podemos citar BCE (1999a y b), primeros análisis publicados por el BCE sobre el SBE.

[50] Los últimos informes recogen los cinco últimos años previos al de su publicación, cuatro en el caso de 2005, pero en el correspondiente a 2004 todavía aparece el año 1997.

Como consecuencia, a efectos del análisis en este apartado, el área euro es siempre la misma, no así la UE considerada, que se ha preferido no homogeneizar a efectos de comprobar si la ampliación del 1-5-2004 ha supuesto algún cambio en las tendencias detectadas para el conjunto de la UE previa a la misma, algo poco previsible a priori dada la escasa entidad relativa que tienen la mayor parte de los países que se adhieren a la UE en esa fecha.

Como sólo nos interesa analizar las tendencias generales del SBE en los últimos años en los dos aspectos mencionados, a efectos de la exposición, se han tenido en cuenta dos importantes simplificaciones:

1) El horizonte temporal considerado es el conjunto del período, no los distintos años que lo componen, por lo que el análisis se centrará en los cambios observados entre el inicio y el final del mismo.

2) La relevancia para España de los países de la UE no es, lógicamente, la misma, de ahí que sólo diferenciemos los cinco mayores, incluyendo el nuestro, sin perjuicio de tomar como referencia los agregados tanto de la UE como del área euro en nuestro análisis comparado. Resulta obvio que el conjunto de grandes países de la UE acumula gran parte de la actividad del SBE[51].

De este modo, tratamos de centrar la atención en las tendencias que consideramos más relevantes para el análisis sin perdernos en detalles que, en algunos casos, aún siendo interesantes, podrían acabar alejándonos del objetivo fundamental de este apartado. Seguimos así un método de análisis ya ensayado en Ontiveros y Valero (2008), y continuado en Valero y Baliña (2008), para un amplio conjunto de indicadores económico-financieros.

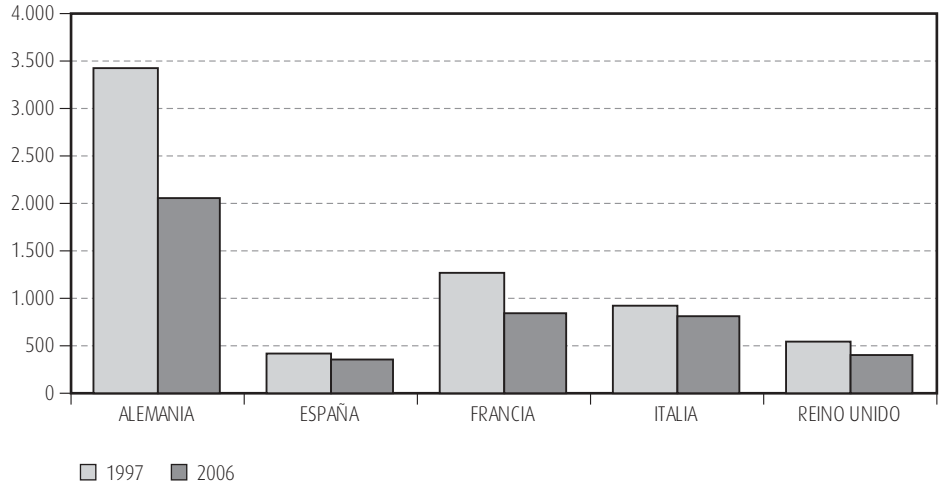
4.1. Población de entidades

Al término de 2006, en el SBE operaban un total de 8.441 entidades de crédito, de las cuales 6.130 corresponden al área euro. Con respecto al año 1997, estas cifras ponen de manifiesto la importante reducción que en ambos casos se ha producido en el número de entidades que forman parte del SBE, que roza el 30% en el área euro, pero que es menor en la UE, 12%, en parte como consecuencia de la inclusión en el análisis de los nuevos países incorporados a la UE (gráfico 7).

[51] El conjunto de estos grandes países superaba el 70% del total en depósitos y préstamos en el año 2006, tanto en conjunto de la UE como del área euro (que no considera, lógicamente, al Reino Unido ni al resto de países que no forman parte de la misma), representando España en torno al 10,6% y al 14,7% de ambos agregados, respectivamente.

Gráfico 7

NÚMERO DE ENTIDADES DE CRÉDITO EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE LA UE



	1997	2006
Área Euro-12	8.637	6.130
UE-15/25	9.624	8.441

Fuente: BCE.

Este comportamiento, aunque es común a todos los grandes países considerados, se da con mayor intensidad en Alemania y Francia, con reducciones del 40% y el 34%, respectivamente. En el caso de España, la disminución ha sido bastante menos acusada, 15%, lo que podría llevarnos a pensar que existe margen para que en los próximos años tenga lugar una caída más intensa en el número de entidades en nuestro país. Sin embargo, este tipo de análisis comparado debe contemplarse siempre desde una perspectiva temporal más amplia, ya que es posible que algunos países, o algunas de sus entidades, hayan tenido antes las mismas transformaciones estructurales que se observan más tarde en otros, como, de alguna forma, hemos visto previamente para el caso de España.

Con independencia de la evolución particular del número de entidades en cada país de la UE, lo que cabe esperar, en un entorno bancario cada vez más competitivo, en el que los márgenes y beneficios relativos se están viendo presionados a la baja, es que dicho número siga reduciéndose aunque quizás con menor intensidad que durante el período analizado, en el que han coincidido el desarrollo del mercado único europeo con la puesta en marcha de la unión monetaria.

En general, estas reducciones en el número de entidades se producen como consecuencia de fusiones y adquisiciones de unas entidades por otras y no implican la presencia de crisis bancarias que puedan forzar la salida del mercado de algunas de ellas. Prueba de ello es que el número de oficinas se ha mantenido bastante estable en el período de estudio, tanto en el área euro como en el conjunto de la UE, en el que incluso aumentó ligeramente, un 5%.

4.2. Concentración

La concentración del SBE puede medirse mediante diversos indicadores, de los que el BCE emplea los dos siguientes, aplicándolos a los activos totales, primero sobre una base nacional:

- el índice Herfindahl, o Herfindahl-Hirschman (HH), que tiene en cuenta todas las cuotas de mercado de todas las entidades operantes en el sector, elevándolas al cuadrado y sumándolas[52], y
- C_5, que simplemente suma las cuotas de mercado de las cinco mayores entidades del sector.

Cuanto más alto es el valor de estos índices, más concentrado está el sector. Para el conjunto de la UE y el área euro, estos indicadores se calculan como medias ponderadas por el volumen de activos, aunque el BCE también proporciona las correspondientes cifras sin ponderar[53]. Sin embargo, los valores iniciales manejados de C_5 no están ponderados.

En consonancia con la evolución en el número de entidades, no nos puede resultar extraño que la concentración aumente en todas las referencias manejadas. El hecho de que esto no ocurra, aparentemente, con las medias de C_5 para el conjunto de la UE y el área euro se debe a la circunstancia que acabamos de señalar, ya que, si empleáramos las medias sin ponderar a ambos extremos del período, la concentración también subiría en ambos casos.

Puede observarse que el sistema bancario español es, entre los grandes países de la UE, el segundo más concentrado, según los dos indicadores empleados, pero siempre por debajo del nivel medio para la UE y el área euro, que sólo supera Francia. Los menos concentrados son, con diferencia, Alemania, seguida de Italia (gráfico 8 y cuadro 7).

---

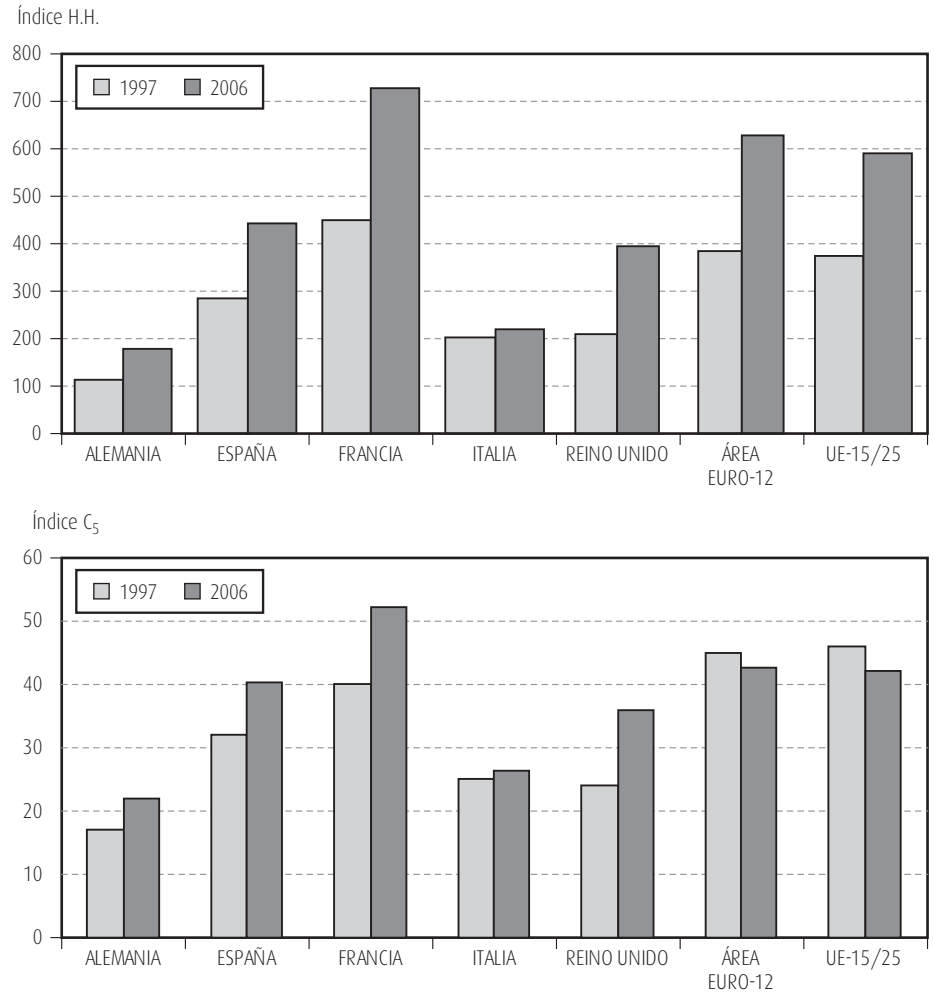
[52] Si las cuotas las representamos como porcentajes, como hace el BCE, el indicador puede variar de 0 a 10.000.

[53] Las obvias dificultades de datos explican que el BCE utilice medias de países, además de que los mismos índices calculados para los conjuntos de la UE y del área euro serían, lógicamente, poco comparables a los valores nacionales, debido a la muy diferente amplitud del mercado.

El aumento porcentual de los niveles de concentración es bastante similar en todos los países de referencia, excepto en el Reino Unido e Italia, que se quedan sensiblemente por encima y por debajo, respectivamente, de los demás.

Gráfico 8

CONCENTRACIÓN DE ACTIVOS TOTALES DE ENTIDADES DE CRÉDITO (Índice H.H.)



Fuente: BCE.

Cuadro 7

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN BANCARIA EN LA UE Y SUS PRINCIPALES PAÍSES

ÍNDICE HERFINDAHL							
	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	ITALIA	REINO UNIDO	ÁREA EURO-12	UE-15
1997	114	285	449	201	208	383	373
2006	178	442	727	220	394	629	589
Variación (%)	56%	55%	62%	9%	89%	64%	58%
ÍNDICE C_5							
1997	17	32	40	25	24	45	46
2006	22	40	52	26	36	43	42
Variación (%)	29%	26%	31%	5%	50%	-5%	-8%

Fuente: BCE.

Como se desprende del breve análisis poblacional efectuado en el epígrafe precedente, en Europa el aumento de la concentración bancaria ha venido determinado principalmente por los procesos de fusión entre entidades. A medida que avanza el grado de integración del mercado europeo, cabe esperar que se produzcan nuevas fusiones y, con ellas, una mayor concentración. Ahora bien, ello no significa que acabe reduciéndose la competencia dentro del sistema bancario o se comprometa la estabilidad financiera o la protección al consumidor, objetivos todos ellos básicos para la regulación del sector. Para un mayor análisis de la concentración bancaria en Europa puede verse BCE (2005) y Molyneux (2007).

3 LA CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL: EVOLUCIÓN RECIENTE

3.
LA CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL: EVOLUCIÓN RECIENTE

1. TENDENCIAS EN LA EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA EN LOS ÚLTIMOS VEINTE AÑOS

En diversos estudios anteriores realizados sobre el grado de concentración en el sistema bancario español se apreciaba en general una tendencia fuerte de reducción del valor de este indicador hasta mitad de la década de los años ochenta y un cambio de tendencia a partir de entonces. En este sentido, pueden citarse los estudios de Ó. Fanjul y F. Maravall (1985) y de L. Mañas (2002).

De manera muy sucinta, las principales conclusiones obtenidas en estos estudios, en relación con la concentración, podrían resumirse de la siguiente manera:

- Desde principios de los años cincuenta hasta mitad de los ochenta, se produjo una fuerte tendencia hacia la desconcentración de la industria bancaria y una reducción de la desigualdad de las cuotas de mercado de las entidades de depósito. Aunque los grandes bancos mostraron un predominio de forma estable en el mercado, hubo un proceso de intenso crecimiento de los bancos de tamaño medio y pequeño que explicó dicho fenómeno de desconcentración y contrarrestó el efecto de las fusiones y absorciones. La entrada de la banca extranjera y la competencia creciente por parte de las cajas de ahorros contribuyeron a esa desconcentración, pero el factor fundamental fue por el dinamismo de la banca de tamaño medio en España.
- Es a partir de 1988 cuando esto empieza a cambiar y se produce un brusco cambio de tendencia. Concretamente, muy a principios de los ochenta, con la reconversión y venta de los bancos de Rumasa, se observa un inicio de cambio de tendencia que es nuevamente contrarrestada por el mayor crecimiento de los bancos y cajas de tamaño medio. Pero es en 1988, con la fusión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya y las fusiones de diversas cajas cuando se produce una nueva clara tendencia hacia una mayor concentración.

A continuación se va a proceder a un análisis de la tendencia de la concentración bancaria desde mediados de los años ochenta hasta ahora (concretamente, el periodo

1985-2007), tratando de observar si dicho incremento se ha mantenido estable a lo largo de este periodo. Ya se analizó en el capítulo anterior la evolución de la población del conjunto de entidades de depósito (número, fusiones, nuevas entidades, etc.), así como la comparación entre el grado de concentración en España y los principales países europeos. Ahora se trata de ver la evolución a lo largo de dos décadas de la concentración y de la desigualdad de tamaño entre entidades. De cara a obtener una mayor consistencia en la identificación de las tendencias temporales, utilizaremos diversas medidas estadísticas alternativas.

2. LA EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA: 1985-2007

2.1. Medidas utilizadas

El análisis se va a realizar en primer lugar para el conjunto de la banca, en segundo lugar para bancos y cajas de ahorros y finalmente, para todo el conjunto de entidades de depósito, añadiendo las cooperativas de crédito. Se presentarán los datos correspondientes al final de cada quinquenio, cubriendo el período 1985-2005, aunque se extenderá el cálculo para actualizarlo hasta 2007.

Se han utilizado dos indicadores del Pasivo del balance: la cifra de la subpartida 4.4 del formato oficial del balance definido por el Banco de España («Depósitos de la clientela») y la cifra de la partida 4 («Pasivo financiero a coste amortizado»). El primer indicador permite analizar la concentración bancaria como un fenómeno de control exclusivamente sobre los depósitos abiertos por el público en general. Tiene la ventaja de expresar una conducta centrada en un aspecto específico del comportamiento del público: la colocación de su ahorro en forma de depósitos (a la vista, a plazo, y cuentas-vivienda). Pero la segunda variable considerada, aunque su interpretación es más compleja, recoge una amplia gama de captación de recursos ajenos y por tanto aproxima mejor lo que es la captación del ahorro en general como objeto de la competencia entre entidades bancarias. A nivel de la banca agregada, los depósitos de la clientela representan el 51% del total de la partida 4 y las conclusiones obtenidas del cálculo de los índices de concentración muestran una evolución muy similar entre ambas variables. Por ello, en el texto principal consideraremos solamente los índices con depósitos de la clientela, y los índices referidos al Pasivo financiero (a coste amortizado) se presentarán en el anexo.

Los índices seleccionados utilizados para medir la concentración son los siguientes:

a) Coeficientes de concentración absoluta

   Indican la concentración correspondiente al total del mercado en manos de los mayores bancos. Por orden decreciente de tamaño, se calculan las cuotas para los mayores 5, 10,15, etc., hasta alcanzar el 100% de la población bancaria.

b) Índice de desigualdad de Gini (expresado gráficamente por la curva de Lorenz)

Expresa no tanto la concentración absoluta en manos de los grandes, como la desigualdad relativa de tamaños entre los bancos. Complementa el análisis de la concentración, en el sentido de que aumentos en el poder de mercado suelen ir acompañados de variaciones en la distribución de tamaños de las entidades, mostrando aumentos del grado de desigualdad en el tamaño de éstas. En la curva de Lorenz, cuanto mayor es la distancia entre el eje diagonal (que expresa la situación de igualdad de tamaños) y la curva de la distribución real de tamaños, mayor es la desigualdad entre entidades.

c) Índice de Herfindahl

Se define como la suma de las cuotas de mercado al cuadrado, calculando las cuotas para todas las empresas de la industria. En caso de monopolio adopta el valor 1 y en el caso extremo opuesto de competencia perfecta, su valor es cero. En los valores intermedios, cuanto más cerca esté de la unidad, mayor será la concentración. La inversa del índice de Herfindahl permite interpretar la concentración en términos de «número equivalente» de empresas (cálculo de simulación del número de empresas de tamaño semejante que competirían en el mercado).

d) Índice de entropía de Theil

Se define como la suma de las cuotas de mercado de todas las empresas, ponderando cada cuota por el logaritmo de la inversa de ésta. Cuando todas las empresas tienen la misma cuota (competencia perfecta), el índice toma su valor máximo (logaritmo del número de empresas), y cuando con el paso del tiempo el índice de entropía aumenta, significa que la concentración en el mercado disminuye. En este sentido, la interpretación de su lectura es inversa a la de los demás indicadores mencionados.

Cada indicador tiene ventajas e inconvenientes sobre los demás que no se van a exponer en este trabajo (esto se puede ver en el trabajo mencionado de Ó. Fanjul y F. Maravall (1985), capítulo 2). En conjunto, proporcionan una batería de medidas bastante complementarias que en su conjunto permiten aproximar bien la concentración y el grado de disparidad de tamaños en una industria. En el capítulo anterior ya se consideraron dos de ellas para comparar el grado de concentración entre el sistema bancario español y el de otros países europeos.

2.2. La evolución de la concentración en la Banca

El conjunto considerado de bancos en este análisis es, en principio, toda la población bancaria (bancos que son sociedades españolas y sucursales de bancos extranjeros, sean UE o extra UE). Considerar la totalidad refleja el deseo de estudiar el grado de competencia en un mercado caracterizado por una gran heterogeneidad de entidades bancarias pero todas

compitiendo entre sí por el ahorro del público. La evolución de esta población desde 1985 ya se analizó en el capítulo anterior. De la población total se han eliminado aquellos bancos que han mostrado valores nulos para la mencionada partida 4.4 (depósitos de la clientela). Concretamente, el número de entidades involucradas —considerando las entidades individuales— en este epígrafe es el siguiente:

Cuadro 1

POBLACIÓN BANCARIA CONSIDERADA EN EL ANÁLISIS DE CONCENTRACIÓN

1985	1990	1995	2000	2005	2007
135	149	157	113	106	109

Desde el punto de vista de la variable escogida, depósitos de la clientela, las sucursales de bancos extranjeros son irrelevantes. En concreto, entre los 138 bancos registrados en España en 2005 (de los cuales sólo hemos podido trabajar con 106, tal como indica el cuadro1), hay 65 sucursales de entidades extranjeras. Estas sucursales representan solamente un 4% aproximadamente del total de depósitos de la clientela.

Los coeficientes de concentración absoluta arrojan unos resultados que se muestran en el cuadro 2, calculados para los 5, 15, 30 y 50 mayores bancos. Las curvas de concentración correspondientes aparecen en el gráfico 1 (hasta un número de 100 entidades). Los otros tipos de índices (Herfindahl, entropía y Gini) se muestran en el cuadro 3 y la curva de Lorenz de desigualdad en el gráfico 2.

En términos generales, se pueden derivar las siguientes conclusiones:

– A lo largo del período 1985-2007, la concentración del sector de bancos registra una clara tendencia de aumento. Por ejemplo, mientras que en 1985 los cinco mayores bancos absorbían el 49% de los depósitos, en el año 2007 la proporción es de 71,4%. Este hecho se manifiesta con todos los índices utilizados (en el caso de entropía, recordemos que la interpretación de la lectura es a la inversa). El desplazamiento hacia arriba de la curva de concentración en el gráfico 1 permite visualizar de manera nítida esta tendencia.

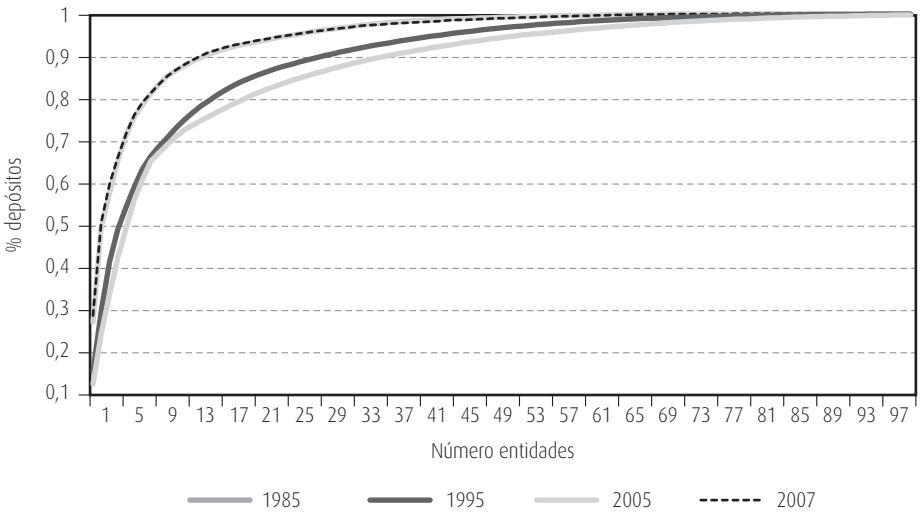
Cuadro 2

COEFICIENTES DE CONCENTRACIÓN ABSOLUTA. BANCOS

NÚMERO DE ENTIDADES	1985	1990	1995	2000	2005	2007
5	49,05%	50,02%	54,08%	72,29%	71,13%	71,38%
15	75,60%	75,48%	79,32%	87,14%	90,34%	90,82%
30	86,98%	88,74%	90,49%	94,81%	96,40%	96,33%
50	94,22%	95,69%	96,53%	98,67%	99,12%	98,89%

Gráfico 1

CURVAS DE CONCENTRACIÓN. BANCOS



Cuadro 3

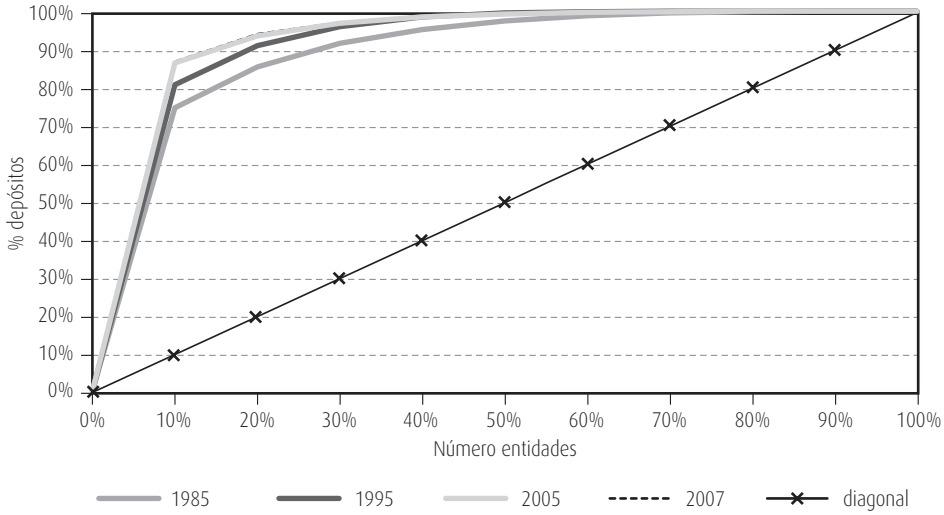
OTROS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN. BANCOS

	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Herfindahl	0,0620	0,0609	0,0746	0,1694	0,1438	0,1499
Entropía	3,3816	3,3813	3,2076	2,5377	2,5695	2,5442
Gini	0,8147	0,8396	0,8692	0,8884	0,8925	0,8962

- El aumento de la concentración de mercado va acompañada de un incremento del grado de desigualdad entre entidades. Puede verse como la curva de Lorenz se separa cada vez más de la diagonal de equi-distribución. Las entidades bancarias se caracterizan por una tendencia creciente de desigualdad en el reparto de cuotas de mercado.
- Se pueden distinguir dos períodos a lo largo de la mencionada tendencia: un primer periodo (1985-1995) de suave incremento y un segundo período de incremento mucho más intenso (1995-2007), especialmente notable entre 1995 y 2000. Siguiendo con el caso de los cinco mayores bancos, el aumento en el valor de la ratio en el primer período fue del 10% acumulado, mientras que en el segundo período fue del 32%. A nivel de los quince mayores, el orden de magnitud del segundo período sobre el primero sigue siendo de 1 a 3.

Gráfico 2

CURVAS DE LORENZ. BANCOS



– A lo largo de todo el período considerado, el mayor aumento de la concentración se produce a nivel de los cinco mayores bancos. Esto es así por el impacto que las fusiones entre los grandes bancos han tenido sobre la distribución de tamaños en el sector.

Parece evidente, por tanto, que tal como hemos comentado, se produce un importante cambio de tendencia en la evolución de la concentración bancaria desde mediados de la década de los ochenta. El crecimiento de los bancos de tamaño medio y pequeño no contrarresta el fenómeno del crecimiento que se produce a nivel de los grandes bancos, principalmente por la vía de las fusiones y absorciones.

En el capítulo anterior ya se vio la serie de variaciones que había experimentado la población del sector bancario español entre 1985 y 2007, especificando la incorporación y abandono de bancos en la población, así como el conjunto de fusiones y absorciones realizadas. En el año 1988 fue la creación, como banco resultante de una fusión, del BBV lo que inició el cambio de tendencia señalado. En 1991, se produjo la fusión de otros dos grandes bancos, dando lugar al Banco Central Hispano. Hasta 1998 se realizaron múltiples fusiones y absorciones de entidades de tamaño mediano y pequeño. Entre 1998 y 1999 se realizaron dos grandes fusiones, dando lugar, al grupo Argentaria y al Santander Central Hispano (SCH), y un año más tarde, la aparición del BBVA como producto también de una megafusión.

El cuadro 2 (coeficientes de concentración absoluta) muestra que a partir de 1995 es cuando los coeficientes registran su mayor impulso, y muy especialmente, entre 1995 y

2000, reflejando las fusiones mencionadas. A nivel de los cinco mayores bancos, la concentración pasa de 54,08% a 72,29% en 2000, y posteriormente prácticamente se estabiliza. Los coeficientes calculados para los 15 y 30 mayores bancos, también muestran el gran salto de 1995, pero luego siguen creciendo, como reflejo de la serie de fusiones que se siguieron realizando a nivel de bancos de tamaño más reducido (Banesto, Sabadell, Valencia, etc.) y participando también la banca extranjera (Barclays, Luso Español, Espíritu Santo, etcétera).

2.3. La evolución de la concentración en el sector de bancos y cajas de ahorros

El análisis anterior, sobre tendencias de la concentración en el sector bancario, se puede completar introduciendo sucesivamente dos subsectores que se han caracterizado en las dos últimas décadas por un ejercicio constante de presión competitiva sobre la banca en el mercado de depósitos: las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Esto lo realizaremos en dos etapas, incorporando primero las cajas y después las cooperativas, a efectos de poder diferenciar lo que contribuye cada subsector en el análisis de la concentración.

Ya vimos en el capítulo anterior como las cajas y las cooperativas han ido ganando en los últimos años cuota de mercado a los bancos en la actividad bancaria: concretamente, en la actividad crediticia, las cajas han superado a los bancos en cuota desde 2003, mientras que en el total de recursos ajenos, la superación por parte de las cajas se produce a partir de 1992. Las cooperativas han mostrado un comportamiento muy estable, con cuotas pequeñas en comparación con los otros subsectores, pero han sabido defender bien su nicho de mercado.

Este análisis entre subsectores que antes realizamos para los niveles agregados de cada uno de ellos, ahora se va a realizar a partir del dato de cada entidad, calculando índices de concentración sobre la base de cuotas de mercado individuales.

La población de cajas utilizada en el análisis es la totalidad de las cajas (incluyendo CECA) mostrada en el siguiente cuadro:

Cuadro 4

POBLACIÓN DE CAJAS DE AHORROS CONSIDERADAS EN EL ANÁLISIS DE CONCENTRACIÓN

1985	1990	1995	2000	2005	2007
79	67	51	48	47	46

En los dos cuadros a continuación se muestran los coeficientes, primero a nivel de concentración absoluta (5, 15, 30 y 50 mayores entidades) y después, los índices de concentración de Herfindahl y entropía y el coeficiente de desigualdad de Gini. La concentración absoluta se muestra gráficamente en el gráfico 3 y la desigualdad de Gini en el gráfico 4 (curva de Lorenz).

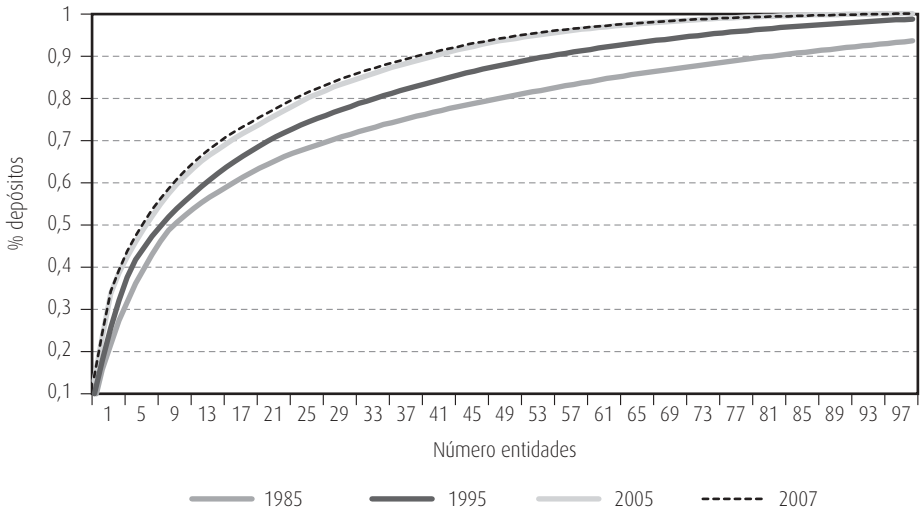
Cuadro 5

COEFICIENTES DE CONCENTRACIÓN ABSOLUTA. BANCOS Y CAJAS

NÚMERO DE ENTIDADES	1985	1990	1995	2000	2005	2007
5	31,28%	32,77%	37,14%	47,39%	42,02%	43,33%
15	56,18%	56,19%	60,23%	67,49%	66,15%	67,64%
30	69,83%	71,56%	76,23%	81,17%	82,25%	83,47%
50	79,56%	82,26%	87,34%	91,11%	93,11%	93,71%

Gráfico 3

CURVAS DE CONCENTRACIÓN. BANCOS Y CAJAS



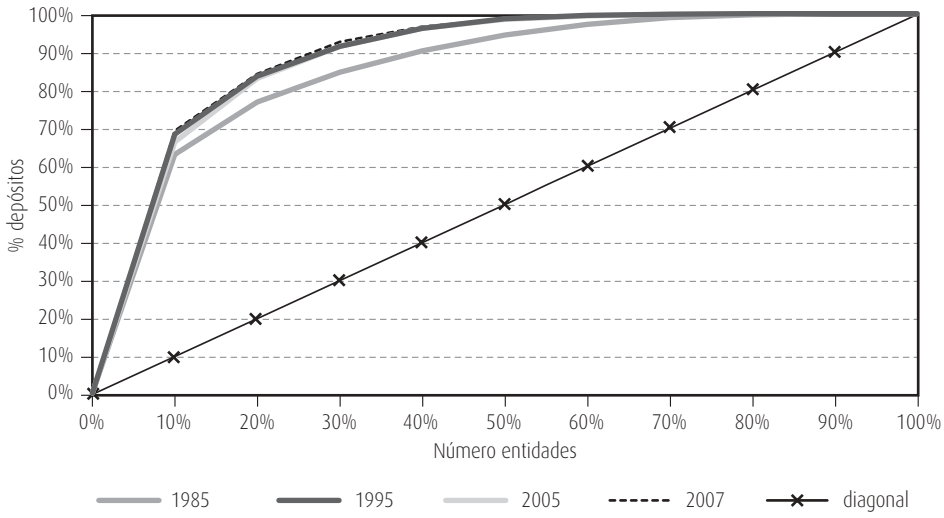
Cuadro 6

OTROS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN. BANCOS Y CAJAS

	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Herfindahl	0,0299	0,0313	0,0371	0,0615	0,0500	0,0522
Entropía	4,1903	4,1066	3,9128	3,5778	3,6343	3,5935
Gini	0,7368	0,7675	0,8045	0,8032	0,7981	0,8090

Gráfico 4

CURVAS DE LORENZ. BANCOS Y CAJAS



De la simple observación del cuadro 5 y del gráfico correspondiente se infiere que la introducción del subsector de cajas de ahorros no sólo reduce la concentración de las mayores entidades, sino que produce un efecto competitivo sobre el sector que se manifiesta en dos cosas:

— Un «aplanamiento» de las curvas de concentración: hay menos distancia entre las cuotas de las 5 o 10 mayores entidades y las cuotas de las 15 o 30 mayores que en el caso de la población estrictamente bancaria. Las cajas en general han impulsado mucho el crecimiento relativo del grupo de entidades de tamaño medio.

— Un efecto de menor aumento de la concentración a lo largo del tiempo. Concretamente, entre 1985 y 2007, el crecimiento de la concentración a nivel de las cinco mayores entidades es del 38%, mientras que en el caso de los bancos era del 46%. La introducción del subsector de cajas «diluye» el fuerte efecto positivo que las fusiones de los «megabancos» tiene sobre el grado de concentración del mercado. Este hecho es particularmente notable en el salto del año 2000 al año 2005, en donde se registra una reducción de la concentración a nivel de las cinco mayores entidades. Una vez realizadas las dos grandes fusiones de bancos en 1999 y 2000 (SCH y BBVA), un fuerte proceso de crecimiento interno básicamente de entidades de tamaño medio, en los años siguientes, redujo la concentración del mercado.

La observación del cuadro 6 y del gráfico 7 produce el mismo tipo de comentario: la tendencia de la concentración sigue siendo de aumento con el tiempo, pero de forma más moderada que antes. La desigualdad entre tamaños de las entidades también crece, pero ésta es claramente más suave: las cajas determinan una distribución de tamaños en general más equitativa.

Las fusiones y absorciones en el sistema bancario realizadas por las cajas de ahorros, promoviendo concentraciones de entidades en la gama media de la distribución de tamaños, contribuyen a explicar este fenómeno del «aplanamiento» de la curva que hemos mencionado. La serie de movimientos entre entidades ya fue expuesta en el capítulo anterior, donde mostramos todas las consolidaciones de cajas entre 1989 y 2007. En general cabe diferenciar dos tipos de movimientos:

a) Las fusiones entre las propias cajas, que prácticamente se estancaron a partir del año 2000, pero que fueron muy relevantes entre 1988 y 1991. Cabe citar, en este breve período, BBK, Kutxa, La Caixa, Caja España, Unicaja, entre otros.

b) La compra de bancos por las propias cajas, fenómeno que empezó a producirse hacia mitad de los años noventa. Algunos bancos extranjeros, como San Paolo, Abbey, Crédit Lyonnais España, y algunos bancos de origen español, como Banco de la Exportación, Sindicato de Banqueros de Barcelona o la Banca Jover fueron adquiridos por cajas de ahorros.

Este conjunto de movimientos, unido a una fuerte expansión vía crecimiento orgánico, es lo que explica la ganancia de las cuotas de mercado frente a banca y la tendencia señalada en la evolución de la concentración en el mercado de depósitos (ralentización en el crecimiento de ésta, con una ligera disminución a partir del año 2000 y un efecto de «aplanamiento» de la curva total).

2.4. La evolución de la concentración en el sector, incluyendo cooperativas

Finalmente, se presentan a continuación los cálculos de los índices de concentración referidos al conjunto de entidades de depósito, es decir, considerando bancos, cajas y cooperativas de crédito. La introducción de este último subsector, dado el reducido tamaño que tiene frente a los otros dos, no puede implicar una alteración sustancial de los resultados obtenidos hasta ahora, pero es importante considerarlo, primero por lo numeroso que es en términos de entidades y, en segundo lugar, para tener una visión más completa del conjunto del sector.

Tal como se analizó en el capítulo anterior, el sector de cooperativas de crédito, aunque numeroso porque contaba con 83 entidades en 2005, viene mostrando desde finales de los ochenta una caída en su número (en 1985 estaba constituido por 146 entidades). Su actual cuota de mercado en el mercado de créditos es del orden de 5,3% y en el conjunto de recursos ajenos, del 7,3%.

El análisis lo efectuaremos sólo para tres años (1985, 2000 y 2005), a efectos de simplificar la exposición y por problemas en la obtención de los datos individuales de cooperativas. El número de cooperativas consideradas es el siguiente:

Cuadro 7

POBLACIÓN DE COOPERATIVAS CONSIDERADAS EN EL ANÁLISIS DE CONCENTRACIÓN

1985	2000	2005
146	91	83

A continuación se presentan los cuadros de concentración (Concentración absoluta y otros índices: Herfindahl, entropía y desigualdad de Gini), así como los gráficos de Concentración absoluta y curvas de Lorenz.

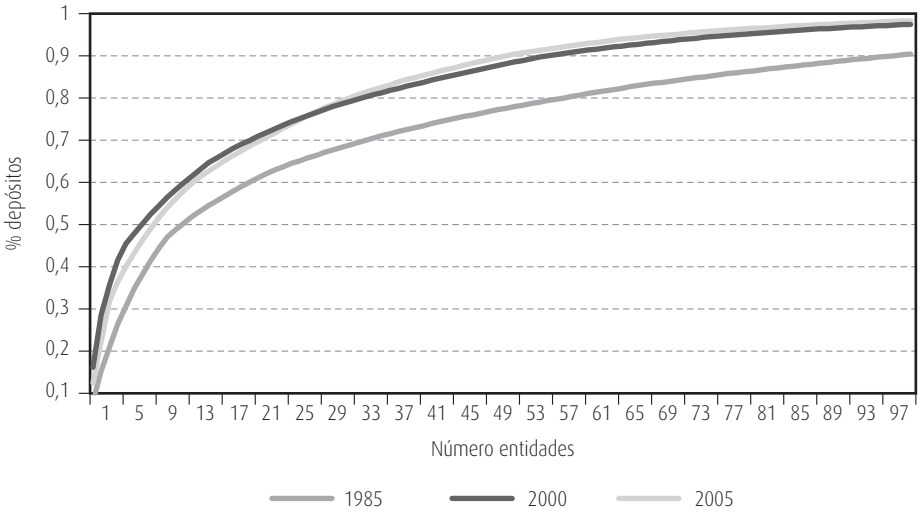
Cuadro 8

COEFICIENTES DE CONCENTRACIÓN ABSOLUTA. BANCOS, CAJAS Y COOPERATIVAS

NÚMERO DE ENTIDADES	1985	2000	2005
5	30,05%	44,96%	39,46%
15	53,97%	64,04%	62,13%
30	67,08%	77,33%	77,89%
50	76,61%	87,12%	88,98%

Gráfico 5

CURVAS DE CONCENTRACIÓN. BANCOS, CAJAS Y COOPERATIVAS



Cuadro 9

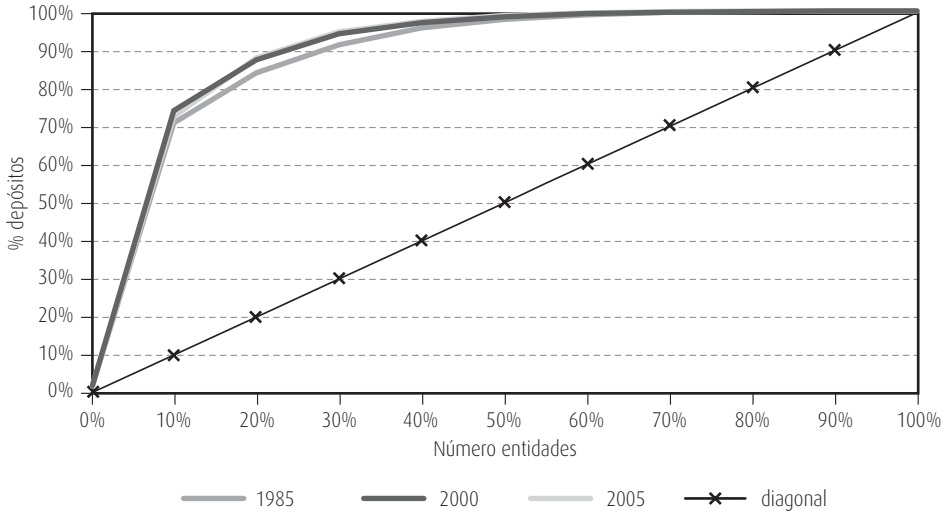
OTROS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN. BANCOS, CAJAS Y COOPERATIVAS

	1985	2000	2005
Herfindahl	0,0276	0,0555	0,0444
Entropía	4,3515	3,7761	3,8370
Gini	0,8104	0,8396	0,8344

Como puede observarse, los resultados obtenidos en los dos casos anteriores no se alteran de manera relevante: se sigue detectando un aumento general de la concentración considerando la totalidad del período 1985-2005, pero con un punto de inflexión importante en el año 2000. En este año los índices de concentración muestran un máximo, y a partir de entonces se reducen ligeramente. El grupo de los cinco mayores bancos tras las fusiones de finales del siglo pasado alcanzaron una enorme cuota en el mercado de depósitos del público, pero no pudieron conservarla a lo largo del quinquenio siguiente. El alto crecimiento de los bancos medios y cajas causó este hecho. Es en este quinquenio cuando las cajas de ahorros superaron la cuota de mercado de los bancos en los depósitos. Concretamente, las tasas acumuladas de crecimiento de los depósitos de la clientela (en los dos quinquenios entre 1995 y 2005) para la totalidad de las poblaciones de bancos, cajas y cooperativas fueron las siguientes:

Gráfico 6

CURVAS DE LORENZ. BANCOS, CAJAS Y COOPERATIVAS



— Bancos: 45,7% en el período 1995-2000 (frente a: 54,8% de cajas y 106% de cooperativas).

— Bancos: 45% en el período 2000-2005 (frente a: 87% de cajas y 97% de cooperativas).

Indudablemente, las elevadas cifras del crecimiento de las cooperativas de crédito llaman la atención, pero sigue siendo un subsector de escaso peso a nivel de todo el sector. En el caso de las cajas, subsector que, a excepción de unas pocas, se caracteriza por situarse en el espectro de entidades medias y pequeñas, su fuerte dinamismo explica la inflexión en la tendencia de concentración que se observa a partir del año 2000.

3. CONCENTRACIÓN BANCARIA: EFECTOS DE LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES

Haciendo una breve recapitulación, de forma muy resumida puede concluirse que, al considerar el largo período trascurrido desde principios de los años sesenta hasta ahora, el sistema bancario español se ha caracterizado por dos etapas muy diferenciadas en la evolución de su grado de concentración:

a) Una primera etapa —que llega hasta mitad de los ochenta— en donde el grado de concentración sectorial disminuyó de forma notoria, impulsado por una política de regulación en general de clara tendencia liberalizadora, que permitió una expansión fuerte de las cajas de ahorros y de la banca extranjera recién instalada. Pese a esta tendencia de aumento de la competencia, el núcleo de los grandes bancos consiguió mantener una cuota importante.

b) Una segunda etapa (desde 1985 hasta la actualidad), que ha sido objeto de este estudio, caracterizada por una tendencia opuesta, de aumento sucesivo de la concentración. Sólo puede señalarse un breve período, centrado en el año 2005, en donde el grado de concentración volvió a descender ligeramente. El conjunto de operaciones de fusiones y absorciones, que determinó la creación de algunos «megabancos», explica en buena medida este cambio de tendencia respecto a la primera etapa. El dinamismo del crecimiento orgánico de las entidades de tamaño medio no llegó a compensar el efecto de las grandes operaciones de fusión empresarial sobre el grado de concentración del sistema bancario.

El aumento progresivo registrado estos años en el grado de concentración sectorial en el mercado nacional de depósitos bancarios indica que, dada la limitación del tamaño total de dicho mercado, cada vez hay menos hueco o posibilidades para nuevas operaciones significativas de fusión o compra de empresas grandes. Las oportunidades van disminuyendo, la potencialidad de realizar economías significativas también —tal como iremos viendo en los próximos capítulos— y, a su vez, el control por parte de las autoridades de competencia, por el contrario, irá previsiblemente en aumento.

Esto incentivará lo que de hecho ya se está produciendo activamente por parte de los bancos españoles de tamaño grande en los últimos años: la realización de operaciones empresariales de integración horizontal transfronterizas. Las limitaciones en el mercado doméstico y la necesidad de seguir creciendo estimularán este tipo de operaciones. Por otro lado, la prolongación de la actual crisis recesiva a nivel internacional hará surgir nuevas oportunidades, al permitir una demarcación más diáfana entre bancos con y sin dificultades serias de solvencia y rentabilidad. Posiblemente, la tendencia mencionada anteriormente de incremento de la concentración bancaria se reforzará en la situación actual, sólo que extendiéndose más allá de las fronteras de cada país. Sólo una actitud beligerante de las autoridades nacionales contra esta forma de competencia, vía protección a través de una nacionalización del capital de los bancos o vía *bail outs* masivos de las deudas y de los activos con problemas podría evitar este tipo de movimientos de reestructuración entre entidades privadas.

Los aumentos de la concentración en la actividad bancaria pueden tener un efecto negativo, derivado del mayor poder de mercado de los bancos grandes que pueden verse tentados a incrementar más sus cuotas de mercado, sus márgenes y los precios finales a través de concertación entre ellos. Pero también pueden tener implicaciones positivas, debi-

do a la posibilidad de alcanzar una mayor eficiencia en sus operaciones y una mejor distribución del riesgo a través de su mayor tamaño. El estudio del sistema bancario español en relación con esta posibilidad de llegar a ser más eficiente a través de un mayor tamaño (vía crecimiento externo o vía crecimiento orgánico) es el objeto principal que se abordará en un próximo capítulo. Se analizará la existencia de economías de escala y de cómo las escalas óptimas afectan la eficiencia y la competencia en el caso español.

Para poder definir una política regulatoria sobre fusiones de bancos, es importante ver, en primer lugar, cuales son los principales motivos que hay detrás de las decisiones de fusión y, en segundo lugar, cuáles han sido los resultados obtenidos por los estudios empíricos realizados sobre las consecuencias en los bancos fusionados en diversos países.

Con frecuencia, los estudios bancarios realizados sobre estos temas (ver, por ejemplo, Hefferman (2005) y Matthews y Thompson (2005) señalan los siguientes motivos que conducen a las operaciones de fusiones, pudiendo agruparse en cinco clases:

a) Razones de eficiencia y de aprovechamiento de economías. Estas economías se suelen dividir en dos tipos:

   — Economías de escala: aprovechar al máximo las posibilidades de ser más eficiente reduciendo sobrecostes que pueden existir por trabajar con escalas subóptimas. Las economías pueden explicarse por el lado de los costes (al poder repartir los costes fijos a lo largo de una mayor producción), pero también por el lado de los ingresos. Una mayor eficiencia que conduzca a un mayor ingreso y un mayor beneficio puede por ejemplo deberse a que los bancos grandes tienen más capacidad de proporcionar productos más sofisticados y de mayor valor añadido para los clientes.

   — Economías de alcance *(Economies of scope):* Un motivo importante de las fusiones puede no estar sólo en asociar directamente la reducción de costes con la dimensión bancaria sino en combinar dicha reducción, y por tanto la eficiencia, con las posibilidades de la mayor diversificación del negocio que permite un mayor tamaño. Es decir, puede ocurrir que el coste de producir conjuntamente dos productos, sea menor que la suma de los costes de producirlos separadamente. Diversificar la actividad, entrando la banca en el mercado de seguros o en los fondos de pensiones, por ejemplo, puede producir sinergias entre los costes de las diversas actividades.

b) Mayor capacidad de diversificar riesgos: el mayor tamaño puede contribuir a esto, tanto por el lado del activo (diversificación de la cartera de riesgos), como por el lado del pasivo (generando más capacidad de obtener fondos). Es el caso, por ejemplo, de la diversificación geográfica.

c) Los incentivos de los propios directivos de la entidad bancaria absorbente: aquí se suelen agrupar motivos basados en la teoría económica de la agencia, que se basa en la separación de objetivos entre gestores y propietarios de la entidad. La satisfacción personal, los bonos variables de remuneración, o incluso, el deseo de evitar ser absorbido, son objetivos de los directivos que pueden motivar el alcanzar un mayor tamaño.

d) El deseo de incrementar el poder de mercado: se fundamenta en la idea de que existe una correlación positiva entre concentración absoluta y /o cuota de mercado y el poder ejercer cierta influencia monopolista sobre los precios, al aumentar la posibilidad de concertaciones y acuerdos con otras empresas.

e) Contexto general que incentiva las fusiones: cubren una amplia gama de factores, tales como los cambios en la regulación bancaria, normas fiscales, situación de liquidez en los mercados financieros, cambios tecnológicos, etcétera.

Son muchos los estudios que se han realizado tratando de estimar el peso de cada uno de estos motivos para explicar fusiones y absorciones en el sector bancario. En general, los resultados obtenidos no son muy concluyentes y difieren entre sí, en función de los datos y metodologías utilizadas. Si nos centramos en el tema de los resultados producidos por estas operaciones empresariales, es decir, de los efectos que han tenido sobre las empresas involucradas (análisis temporal de indicadores «pre» y «post fusión»), podemos destacar algunas observaciones:

— Analizando los efectos de las fusiones anunciadas sobre el valor de las acciones *(event studies),* no parece que en general, el efecto de la transferencia de valor entre acciones de las dos entidades sea muy significativo. La ganancia normalmente obtenida por el accionista de la entidad absorbida supera la pérdida del accionista de la adquirente, pero no en una cuantía muy apreciable (ver, sobre esto, De Long (2003) y Sanfilippo *et al.* (2007)).

— En la situación de «pre-fusión o pre-adquisición», las entidades adquiridas en general son menos eficientes que las adquirentes. Cabría esperar, por lo tanto, una ganancia en términos de eficiencia derivada de la operación, pero esto no siempre se confirma. Huizinga *et al.* (2001) observan en el caso de la banca europea una mejora de eficiencia en los costes de los bancos tras las fusiones (por aprovechamiento de economías de escala y de reducción de la ineficiencia-X). Pero otros estudios no lo perciben así. L. Drake (2003), en un estudio sobre fusiones en EEUU, Reino Unido y Japón, deduce que las adquisiciones y la diversificación de negocios y geográfica, producen efectos significativos, pero más que sobre costes, sobre ingresos/rentabilidad y diversificación (yendo a actividades nuevas como los seguros y banca universal). Al distinguir por tipos de adquisiciones, las conclusiones no son homogéneas: V. Vennett (1996), por ejemplo, estudiando adquisiciones de

bancos europeos, deduce que mientras que las absorciones en el mercado doméstico de bancos pequeños por bancos grandes no implican ninguna ganancia de eficiencia, las fusiones entre bancos de tamaño semejante y las adquisiciones transfronterizas producen, en ambos casos, efectos claramente positivos.

— La observación de que la eficiencia de las empresas adquiridas es generalmente menor que la de las adquirentes, ha conducido a concluir en determinados estudios que la intención de mejorar la eficiencia de la primera es el principal motivo detonante de la fusión. Dos estudios recientes —Sanfilippo *et al.* (2007) y Hernando, Nieto y Wall (2008)— realizados con datos de las fusiones europeas en los últimos años coinciden en identificar la calidad de la gestión y el deseo de mejorar la gestión del banco absorbido como el principal *leitmotiv* de las fusiones.

— En relación con el argumento señalado anteriormente sobre que las fusiones pueden conducir a un mayor ejercicio de poder de mercado, no hay tampoco una clara línea de conclusiones de los estudios empíricos realizados. En general, los resultados van en la línea contraria: no se percibe un efecto negativo sobre los precios de los productos bancarios ni ninguna manifestación de mayor poder de mercado (ver, por ejemplo, Huizinga *et al.* (2001) y Akhavein *et al.* (1997)).

— En los últimos años, los estudios recientes sobre efectos de fusiones, en comparación con otros anteriores, obtienen mayores efectos positivos sobre las empresas involucradas en los aspectos relacionados con mejoras de eficiencia, aprovechamiento de economías, calidad de la gestión del riesgo, es decir, aspectos que tienen mucho que ver con el importante desarrollo tecnológico acontecido en el sistema bancario. En general, la implantación de las modernas tecnologías en una entidad requiere, por su complejidad y coste, un volumen importante de recursos y por tanto, un tamaño adecuado (ver, sobre esto, Berger *et al.,* 2000). Esto se seguirá abordando en los próximos capítulos, referido al sistema español.

4. CONCENTRACIÓN BANCARIA: UNAS NOTAS SOBRE LAS IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA DE REGULACIÓN

Vamos a realizar unas breves observaciones sobre las implicaciones de lo anterior desde el punto de vista de la regulación. La política pública de regulación del sistema bancario en relación con la concentración se centra en tres temas principales:

a) Los problemas relacionados con la defensa de la competencia en los mercados.. ¿En qué medida, unas mayores cuotas de los grandes bancos, producidas bien como consecuencia del crecimiento interno o externo (fusiones), perjudica a los consumidores vía mayor poder de mercado y previsiblemente, mayores precios?

b) Los efectos de estas mayores cuotas sobre la eficiencia operativa y los costes, y por tanto, sobre los consumidores también, fundamentalmente vía precios en la medida en que su variación (en este caso, negativa) refleje la potencial ganancia de eficiencia.

c) Los problemas relacionados con el denominado riesgo «sistémico». Los bancos que alcanzan una gran dimensión y que entran en crisis pueden generar un riesgo sobre todo el sistema, precisamente por la importancia de su tamaño en relación al total.

Cualquier regulador, que deba pronunciarse sobre un proyecto de fusión, se enfrentará a estas tres cuestiones. Las dos primeras se discutirán en profundidad más adelante, referidas al modelo español, cuando se estime la importancia de las economías de escala y se analice la distribución de tamaños en las entidades de depósito españolas.

Tal como hemos indicado anteriormente, los estudios empíricos —también en el caso de España— que han correlacionado el grado de concentración con los precios de productos bancarios o los márgenes finales no han encontrado generalmente nada significativo. Por otro lado, la evolución del grado de concentración se ha utilizado habitualmente como *proxy* del poder de mercado, pero no tiene porqué ser necesariamente —por sí solo— un buen indicador del grado de competencia. En primer lugar, porque en el caso español, aunque muestre desde los años ochenta una tendencia claramente creciente, no significa que la competencia existente todavía sea escasa. Hay un elevado número de entidades, la regulación es liberal desde el punto de vista de acceso al mercado, hay quince entidades (entre bancos y cajas) compitiendo por el 66% del mercado de depósitos, un importante volumen de recursos de los grandes bancos se ha dedicado a internacionalización, etcétera.

En segundo lugar, existen algunos indicadores alternativos de competencia, que se han utilizado con frecuencia en los estudios bancarios y que completarían la visión sobre este aspecto del mercado. Algunos se han calculado para España, tales como la inversa del índice de monopolio de Lerner y el indicador de Panzer-Rose. El índice de monopolio de Lerner expresa el cociente entre el margen (precio medio ponderado de *outputs* bancarios menos el coste marginal de éstos) y dicho precio. En caso de competencia perfecta sería cero. El contraste estadístico de Panzer-Rose mide el grado de respuesta de los ingresos bancarios ante cambios en los precios de los factores de producción. En caso de monopolio, en teoría, esta respuesta de los ingresos no puede ser positiva.

En el caso del sistema bancario español, pueden consultarse los trabajos de Fernández de Guevara, Maudos y Pérez (2002) y Maudos y Pérez (2001), referidos a la década de los noventa. Ambos estudios concluyen que, principalmente desde mediados de los noventa, estos indicadores alternativos muestran un aumento del poder de mercado, reflejando una situación de competencia imperfecta creciente. La explicación dada por los autores viene no tanto por la existencia de barreras legales a la entrada, como por barreras económicas (inversión en capital físico —oficinas, cajeros, informática, etc.— y en intangi-

ble —reputación, etc.—). Las grandes fusiones a finales de los noventa alentarían este proceso de aumento del poder de mercado, tal como hemos señalado al estudiar las tendencias de la concentración. No obstante, el análisis de estos índices alternativos no cubre los años últimos, en donde habíamos observado una disminución del índice de concentración hacia 2005, como consecuencia principalmente del aumento de las cuotas de mercado de las cajas de ahorros.

Es decir, los distintos indicadores utilizados por otros autores como alternativos a los índices de concentración, para reflejar el poder de mercado en el sistema bancario español, son coherentes con las mismas conclusiones que hemos señalado, aunque cubren un período más reducido. No obstante, no hay evidencia de que esa tendencia de aumento del poder de mercado se traduzca en una mayor concertación entre empresas grandes que pueda implicar un perjuicio para los consumidores. Las conclusiones para España, en este sentido, son similares en general a las obtenidas para otros países. Esto podría ser indicativo de que, en caso de producirse esa intención de concertación, el efecto quedase contrarrestado por un posible efecto positivo de una mayor eficiencia operativa y ahorro en los costes (lo que hemos señalado como punto b). Este tema de la eficiencia será abordado con detalle en los capítulos 4 y 5.

El tercer punto que mencionamos por sus implicaciones para la política pública —punto c)— se refiere a la existencia de un riesgo sistémico específico asociado al tamaño de los grandes bancos. Se trata de un tema de gran relevancia actual en el contexto financiero internacional. El concepto de riesgo sistémico expresa de forma genérica la capacidad que tienen los grandes bancos de trasladar un *shock* sufrido inicialmente por ellos hacia el resto del sistema bancario y, por ende, al conjunto de la economía.

El riesgo sistémico específico de los grandes bancos surge porque éstos pueden tener tendencia a extralimitar la toma de riesgos en su actividad bancaria, sabedores de que las autoridades financieras evitarán siempre en última instancia su quiebra. En este sentido puede afirmarse que existe en el comportamiento de estos bancos una cierta dosis de riesgo moral *(moral hazard).* Las autoridades pueden condicionar la aprobación de una gran operación de fusión al establecimiento de un control administrativo fuerte que prevenga el referido riesgo moral.

El país que hasta ahora ha mostrado más interés en la anterior problemática, existiendo incluso una regulación específica, ha sido Estados Unidos (ver S. Kwan, 2004). Pueden establecerse normas legales que impliquen límites a la concentración bancaria, o bien fijando cuotas máximas de mercado, o bien en relación con los procedimientos de gestión de riesgos o de protección a los acreedores que se pueden exigir a los bancos muy grandes.

Las cuestiones de riesgo moral en la actualidad se plantean no sólo en relación con las numerosas operaciones de fusión bancaria que se están produciendo a nivel internacional (rescate de algunos bancos por otros) como consecuencia de la actual crisis financiera,

sino también en relación con las propias ayudas públicas a numerosos bancos en los países occidentales, que han situado el riesgo moral en el centro de todos los debates. ¿Por qué los gobiernos deben sostener a los bancos que han mostrado una peor capacidad de gestión de sus riesgos? ¿Cuál será el efecto final sobre la competencia y los incentivos a la buena gestión en el sector? Pese a estas dudas, los estados casi unánimemente han decidido respaldar a sus bancos con fuertes inyecciones de liquidez, importantes aportaciones de capital y fortalecimiento de los sistemas de protección de los depósitos bancarios. La razón se encuentra en la necesidad percibida de salvaguardar ante todo la confianza en los sistemas financieros, cuyo derrumbe se considera haría más daño que las consecuencias negativas sobre la competencia en el sector.

Lo cierto es que el actual mundo occidental está inmerso en una gran ola de fusiones que cabe prever que durará todavía algún tiempo y que cuenta con el beneplácito de las autoridades en la mayoría de los casos. En general cabe preguntar si la atención protectora de éstas se centra de modo discriminatorio o no entre entidades bancarias: ¿reciben más atención los bancos comerciales o los de inversión? ¿Hay algún tipo de discriminación por tamaño de las entidades? ¿Debería realizarse una recapitalización general de las entidades bancarias o, por el contrario, efectuarse ayudas selectivas?

En relación con la primera pregunta, podría parecer que los bancos comerciales reciben más atención como destinatarios de las ayudas (protección pública de depósitos, garantías en el mercado interbancario, etc.), en la medida en que los problemas de riesgo moral y riesgo sistémico se plantean con más fuerza en los bancos comerciales. La reciente quiebra del banco Lehman Brothers indicaría una actitud más pasiva de las autoridades en el caso de los bancos de inversión.

En relación con la segunda pregunta, también podría parecer que la mayor protección por parte de los gobiernos se dirige más a los bancos grandes que a los pequeños. Cada gobierno se centra principalmente en la defensa de sus grandes entidades nacionales, por el miedo al mencionado riesgo sistémico. Es la pervivencia de la denominada política de *too big to fail* (demasiado grande para quebrar).

La política pública de apoyo al sector bancario en la situación actual debería buscar un equilibrio entre tres principios: contribuir a fortalecer su patrimonio y la liquidez del sistema, mantener un grado razonable de competencia y evitar introducir incentivos perversos en la gestión de las entidades privadas (tales como los que ayudan a mantener a los gestores responsables de la mala marcha de una entidad).

El Gobernador del Banco de España, M. A. Fernández Ordoñez, en una reciente intervención (Fernández Ordoñez, 2009), ha definido los principales criterios de ayuda al sector bancario español. En primer lugar, mermar lo menos posible las arcas públicas, recurriendo al sector privado. En segundo lugar, dirigir las ayudas —nunca generalizadas— a entidades individuales que presenten un plan de reestructuración claro y transparente, de cara a cum-

plir la normativa de la UE sobre ayudas públicas que no distorsionen la competencia. Y, en tercer lugar, centrar los apoyos en el objetivo de mejorar la solvencia, con lo que, probablemente, disminuya el número de entidades. De cumplirse estos criterios, el sistema bancario español saldrá reforzado y con un grado adecuado de competencia.

En el caso de España, a diferencia de otros países, la mayor solvencia en general del sistema bancario no ha hecho necesarias operaciones relevantes de fusión a corto plazo, desde que empezó la crisis actual hasta el momento de escribir estas líneas. En lo que se refiere a operaciones de «rescate», el caso más significativo es el de la Caja de Ahorros CCM, que ha sido intervenida por el Banco de España. Pero es posible que en algún momento se produzcan fusiones, ante el crecimiento de la morosidad y la intensidad de la recesión económica, afectando principalmente a entidades de tamaño medio. En el caso de los bancos grandes, parece que su política de expansión se seguirá planteando más bien en el ámbito internacional, de operaciones transfronterizas, abriendo la crisis unas oportunidades nuevas.

ANEXO. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN CON UNA MEDIDA ALTERNATIVA DE TAMAÑO

En el epígrafe 2.1 se definieron dos medidas alternativas para efectuar los cálculos de los índices de concentración bancaria. Por un lado, los depósitos de la clientela y por otro lado, los recursos ajenos definidos como «pasivo financiero a coste amortizado» en el Balance oficial de las entidades de crédito. La primera forma parte de la segunda y representa en torno a la mitad de la partida. Es la que se ha considerado en el texto principal.

A continuación, de cara a tener una visión más completa del fenómeno de la concentración en el sistema bancario, se presentan los principales índices calculados sobre la segunda variable. En una visión más amplia, se concibe ahora la competencia entre entidades como la captación en general de diversas fuentes de recursos ajenos de cara a realizar su política de activos.

Se presentan los cuadros de concentración absoluta y de índices alternativos de concentración (Herfindahl y entropía) y desigualdad de Gini, para bancos en primer lugar y el conjunto de bancos y cajas en segundo lugar.

Cuadro 10

COEFICIENTES DE CONCENTRACIÓN ABSOLUTA. BANCOS (PASIVOS FINANCIEROS A C.A.)

NÚMERO DE ENTIDADES	1985	1990	1995	2000	2005	2007
5	42,48%	44,72%	50,15%	68,39%	65,70%	61,14%
15	67,50%	69,71%	71,84%	81,67%	83,80%	81,57%
30	78,65%	83,32%	84,28%	89,41%	92,33%	90,67%
50	87,95%	90,47%	91,34%	94,82%	96,77%	95,68%

Cuadro 11

OTROS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN. BANCOS (PASIVOS FINANCIEROS A C.A.)

	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Herfindahl	0,0474	0,0509	0,0611	0,1607	0,1201	0,1070
Entropía	3,7196	3,6413	3,5197	2,7648	2,8646	3,0095
Gini	0,7265	0,7897	0,8163	0,8575	0,8718	0,8673

Cuadro 12

COEFICIENTES DE CONCENTRACIÓN ABSOLUTA. BANCOS Y CAJAS (PAS. FIN. A C.A.)

NÚMERO DE ENTIDADES	1985	1990	1995	2000	2005	2007
5	29,68%	31,75%	36,31%	50,61%	44,23%	42,04%
15	53,15%	54,93%	58,03%	67,48%	68,31%	66,59%
30	65,54%	70,35%	72,93%	79,11%	80,28%	79,61%
50	75,25%	80,24%	82,83%	87,88%	89,72%	89,02%

Cuadro 13

OTROS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN. BANCOS Y CAJAS (PAS. FIN. A C.A.)

	1985	1990	1995	2000	2005	2007
Herfindahl	0,0266	0,0299	0,0354	0,0706	0,0540	0,0482
Entropia	4,3470	4,2114	4,0620	3,5943	3,6652	3,7446
Gini	0,6808	0,7394	0,7684	0,7998	0,8079	0,8117

Los resultados que se observan son muy similares a los que se obtuvieron con la otra variable (depósitos de la clientela): tendencia en general hacia el aumento de la concentración, con un crecimiento suave hasta 1995, muy intenso posteriormente hasta el año 2000 y una ralentización clara a continuación. Estas oscilaciones en la concentración no se observan tanto en el índice de Gini, que expresa una evolución más estable en el indicador de desigualdad en los tamaños de las entidades.

4 LA EFICIENCIA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS Y SUS COMPONENTES

4.
LA EFICIENCIA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS Y SUS COMPONENTES

1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo trata de la eficiencia de las entidades de depósito españolas, más concretamente de los bancos y las cajas de ahorros, entendiendo la eficiencia en términos del coste de los procesos de producción que tienen lugar en dichas entidades, es decir, midiendo el peso relativo de los gastos de explotación en sus cuentas de resultados, a la vez que intentamos exponer sus factores determinantes.

Se pretende, en definitiva, analizar como se puede descomponer la eficiencia de las entidades de depósito españolas en sus principales factores explicativos para intentar comprender, o incluso predecir, su comportamiento, tanto desde una perspectiva estática como dinámica, objetivos que se desarrollan con más detalle en el capítulo siguiente.

En este capítulo se estudia, en primer lugar, el papel que juegan los gastos de explotación en las entidades bancarias españolas, una vez vistos los elementos que los componen, su evolución reciente y su comparación con nuestro inmediato entorno europeo. Posteriormente, se intenta descomponer su peso relativo en diversos factores, en particular los gastos de personal y el resto de los gastos de explotación. Mientras los primeros se asocian con las plantillas, su productividad y su retribución, los segundos lo hacen con el número de oficinas y los empleados por oficinas.

2. LOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN Y SU EVOLUCIÓN RECIENTE

Anticipándonos a lo que veremos en el capítulo 6 en relación con la estructura de la cuenta de resultados pública de las entidades de depósito españolas, los gastos de explotación se componen de las siguientes partidas:

— Gastos de personal

— Otros gastos generales de administración

— Amortización

— Otras cargas de explotación

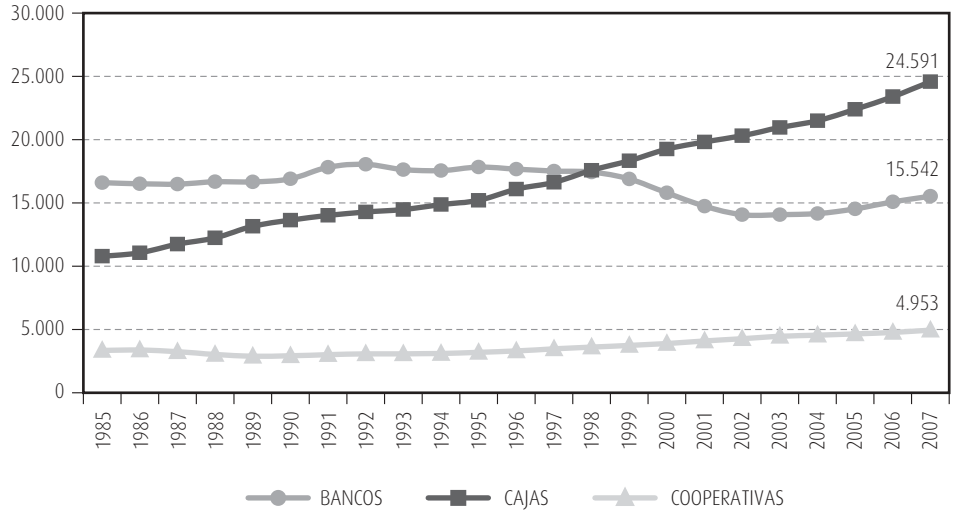
De todos estos conceptos, el más importante es el primero, de ahí que le otorguemos una mayor relevancia en este apartado. En efecto, el peso de los gastos de personal con respecto al conjunto de los gastos de explotación se sitúa en las entidades de depósito españolas al nivel del 60% y ha tenido un comportamiento diferente en los bancos que en las cajas de ahorros.

En los primeros dicho peso ha disminuido 3,8 puntos porcentuales (p.p.) en el período 1996-2007, hasta situarse en un 60,1% al final del mismo, mientras que en las segundas ha aumentado 2,6 p.p., alcanzando el 63,6% en dicho momento. Esto no quiere decir que haya sido siempre así. Hasta el año 2001 este peso era inferior en las cajas de ahorros, pero no hay que olvidar la importante política de expansión de oficinas que han seguido éstas, que, para un horizonte más amplio, representamos en el Gráfico 1 en comparación con los bancos y las cooperativas de crédito.

Esta expansión ha supuesto que las cajas de ahorros sean desde 1998 el grupo de entidades de depósito con más oficinas en España, habiendo aumentado su número en un 127,8% en el período 1985-2007, frente a sólo el 47,9% de las cooperativas de crédito y la ligera disminución de las mismas en los bancos, 0,6%. La evolución del número de oficinas

Gráfico 1

EVOLUCIÓN DE LA RED DE OFICINAS DE ENTIDADES DE DEPÓSITO



es importante para este tema, aunque el análisis lo vamos a centrar sobre todo respecto al número de empleados, porque es obvio que existe una relación muy estrecha entre ambas variables, a la que nos referiremos hacia el final de este apartado.

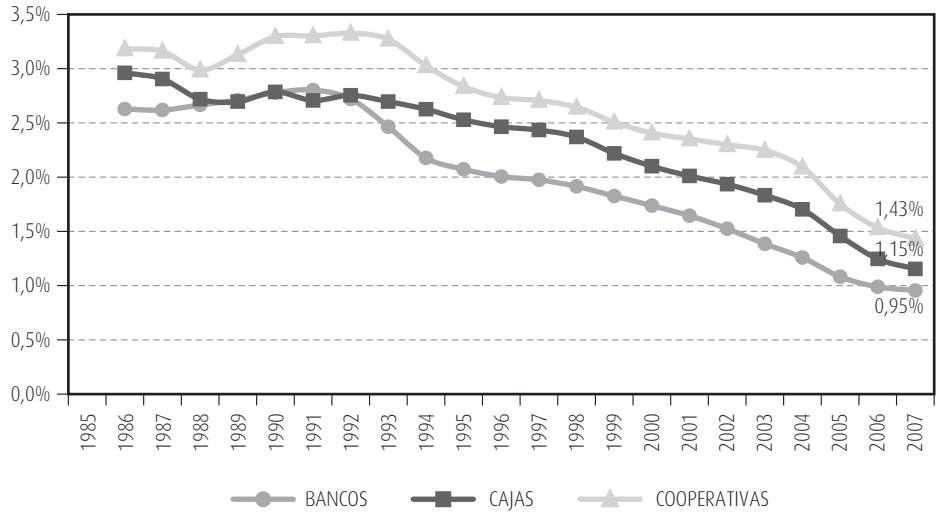
Tal y como hemos analizado en el capítulo 2, la progresiva liberalización del sistema bancario y la intensificación de la competencia a la que ésta ha dado lugar han supuesto una importante reducción del margen de intermediación relativo, sobre activos totales medios (ATM), de las entidades de depósito españolas, que ha supuesto una fuerte presión sobre los gastos de explotación, exigiendo una mayor eficiencia a dichas entidades.

Como veremos en el capítulo 6, la tendencia reductora que se observa en los gastos de explotación, gráfico 2, no ha sido suficiente para compensar la disminución en el margen de intermediación, lo que pone en peligro el grado de recurrencia de los beneficios relativos de las entidades de depósito españolas, es decir el sostenimiento de éstos a medio y largo plazo.

El peso de los gastos de explotación relativos ha disminuido en torno a una cifra similar para los tres grupos de entidades de depósito en el período 1985-2007, 1,8 p.p. en las cajas de ahorros y algo menos, 1,7 p.p. en los bancos y las cooperativas de crédito, de forma que se ha mantenido el orden que inicialmente tenían dichos grupos según esta variable, con valores más elevados en las cooperativas de crédito y menores en los bancos. Esto no ha impedido que se haya reducido, aunque muy escasamente, el rango de variación entre ambos extremos, que permanece en torno a los 0,5 puntos porcentuales.

Gráfico 2

GASTOS DE EXPLOTACIÓN SOBRE ACTIVOS TOTALES MEDIOS



Es más, la reducción del peso de los gastos de explotación ha sido prácticamente constante en dicho período, con sólo unas pocas excepciones, todas ellas situadas cerca del principio del mismo: los años 1988-91 para los bancos, 1990 y 1992 para las cajas de ahorros y 1989-92 para las cooperativas de crédito. No es de extrañar que haya sido así en función de la evolución del margen de intermediación analizada en el capítulo 2. Por tanto, puede decirse que la mayor eficiencia ha sido una constante casi permanente en el comportamiento reciente de las entidades de depósito españolas.

3. EFICIENCIA COMPARADA DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS

Una vez que hemos visto el comportamiento de la eficiencia de las entidades de depósito españolas a lo largo de los últimos años, resulta interesante analizarlo desde una perspectiva comparada, que en este epígrafe circunscribimos a nuestro inmediato entorno europeo, manejando las estadísticas que sobre la estabilidad del sector bancario de la Unión Europea (UE) viene publicando anualmente el Banco Central Europeo (BCE)[1].

Nuestro análisis se limita a los cinco mayores países de la UE, tal y como se refleja en el *cuadro 1*, donde se utiliza como indicador de eficiencia el peso de los gastos de explotación sobre el margen ordinario[2], ratio a la que haremos referencia al comienzo del siguiente apartado. Por tanto, un sistema bancario resulta más eficiente cuando el valor de dicha ratio es menor.

La razón de esta limitación es doble. Por un lado, centrar la atención en los países más relevantes, disminuyendo el riesgo de que «demasiados árboles nos impidan ver el bosque»[3]. Por otro, eludir la comparación con sistemas bancarios cuya estructura es sensiblemente diferente a la española y la de otros países europeos[4], lo que disminuye la significación del contraste.

---

[1] Aunque estas estadísticas se vienen publicando desde 2003, el detalle de ciertos datos por países no aparecerá hasta 2005.

[2] *Cost-to-income* ratio en el original.

[3] En 2006 el peso de los 5 mayores países de la UE superaba el 70% del total de la misma en depósitos y préstamos, representando España en torno al 10,6%.

[4] Al margen del Reino Unido, como se comenta en el texto, la eficiencia de los siguientes sistemas bancarios, utilizando el mismo tipo de medida que para el resto de los países, es en 2006 aún más alta que la correspondiente al español: República Checa, Estonia, Irlanda, Lituania, Malta, Eslovaquia y Luxemburgo. Se trata de países de la antigua Europa del Este o de países pequeños con centros financieros que han atraído una elevada actividad bancaria del exterior. Dejamos de lado los problemas de heterogeneidad entre países que pueda plantear la definición de dicha medida, ya que el BCE advierte expresamente que no se trata de estadísticas totalmente armonizadas.

Cuadro 1

EFICIENCIA COMPARADA DE LOS PRINCIPALES SISTEMAS BANCARIOS EUROPEOS. PORCENTAJE GASTOS DE EXPLOTACIÓN/MARGEN ORDINARIO. 2003-2006

PAÍS	2003	2004	2005	2006
TOTAL SISTEMA BANCARIO				
ALEMANIA	69,99	68,89	68,65	65,19
ESPAÑA	56,86	55,32	55,52	48,95
FRANCIA	65,97	66,02	61,99	60,15
ITALIA	58,56	58,08	60,08	59,42
REINO UNIDO	43,38	42,93	41,75	40,97
ENTIDADES NACIONALES				
ALEMANIA	69,99	68,89	68,65	65,19
ESPAÑA	55,89	54,17	54,93	48,41
FRANCIA	65,72	65,79	62,42	60,56
ITALIA	58,41	57,87	59,79	58,74
REINO UNIDO	42,85	41,94	40,49	39,94

Fuente: BCE, *EU banking sector* stability, 2007-2005. El año 2003 se obtiene por diferencias interanuales, a partir de 2004.

Aunque en el mencionado cuadro se distingue entre el total de entidades de cada sistema bancario y las domésticas de cada uno de ellos, porque así lo hace el BCE, las diferencias entre ambos conjuntos son poco significativas (en Alemania son inapreciables, debido a la baja penetración extranjera en su sistema bancario) y apenas influyen en el análisis, por lo que centraremos éste en el primero de ellos.

Como puede verse, sólo uno de los grandes países europeos no ha logrado aumentar en el período analizado la eficiencia de su sistema bancario, Italia, donde la ratio se incrementa en 0,9 puntos porcentuales (p.p.) para el conjunto del sistema bancario, mientras que el que más lo ha conseguido es España, se reduce en 7,9 p.p. su ratio. Le siguen Francia (5,8 p.p.), Alemania (4,8 p.p.) y Reino Unido (2,4 p.p.).

A pesar de esta desigualdad de variaciones temporales, el orden de los principales países de la UE por eficiencia de sus sistemas bancarios se ha mantenido en el conjunto del período, encabezados por el Reino Unido, seguido por España, Italia, Francia y Alemania, por orden de mayor a menor eficiencia.

Por tanto, las entidades de depósito españolas exhiben comparativamente una buena posición de eficiencia en el conjunto de la UE, particularmente entre sus grandes países, que han contribuido a consolidar en los últimos años con un fuerte aumento de dicha eficiencia.

4. LA DESCOMPOSICIÓN DE LA EFICIENCIA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS

El peso de los gastos de explotación de una entidad bancaria no se mide sólo respecto a los activos totales medios, sino que admite otras posibles referencias. Dado que en la cuenta de resultados su importe se detrae del margen ordinario, cuya composición precisa veremos en el capítulo 6[5], una posibilidad es considerar su relación respecto a dicho margen.

Sin embargo, el margen ordinario incorpora dos componentes que dependen mucho de la evolución de los correspondientes mercados[6], lo que significa que su grado de recurrencia en el tiempo puede considerarse muy dudoso. De ahí que resulte más conveniente trabajar con un concepto que no figura como tal en la cuenta de resultados pública de las entidades de depósito, pero sí resulta fácil deducirlo de la misma, el denominado *margen básico*, suma del margen de intermediación y de las comisiones netas, que podemos considerar que refleja los ingresos netos recurrentes de dichas entidades. Al referir el peso de los gastos de explotación a este margen, podemos hablar de la *eficiencia recurrente,* que es el concepto que vamos a utilizar en este apartado.

La *ratio de eficiencia recurrente,* en adelante simplemente ratio de eficiencia (RE), expresa los gastos en los que incurre una entidad para obtener los ingresos recurrentes derivados de su actividad bancaria típica y se calcula como el cociente entre los gastos de explotación y el margen básico. En puridad, así definido, esta ratio mide la ineficiencia de la entidad, no la eficiencia, por lo que esta última mejora cuando la ratio disminuye.

La ratio de eficiencia puede expresarse, siguiendo la metodología desarrollada en Afi (2005), véase también Rey y Páramo (2007), como la suma de dos factores si descomponemos el numerador en dos elementos, de acuerdo con la siguiente expresión:

$$RE = \frac{\text{Gastos de explotación}}{\text{Margen básico}} = \frac{\text{G. de personal}}{\text{Margen básico}} + \frac{\text{Resto de gastos de explotación}}{\text{Margen básico}} \qquad (1)$$

El primer componente puede, a su vez, detallarse como sigue[7]:

$$\frac{\text{G. de personal}}{\text{Margen básico}} = \frac{\text{G. de personal}}{\text{Empleado}} \times \frac{\text{Empleado}}{\text{Vol. de negocio}} \times \frac{\text{Vol. de negocio}}{\text{Margen básico}},$$

[5] Margen ordinario = margen de intermediación + comisiones + beneficios por operaciones financieras + diferencias de cambio, estos tres últimos conceptos en términos netos.

[6] Los dos últimos sumandos en la nota anterior.

[7] Por volumen de negocio entendemos la suma de la inversión crediticia y los depósitos de clientes, es decir, consideramos los dos elementos representativos de la función intermediadora básica propia de las entidades de crédito, el primero del activo y el segundo del pasivo.

Con objeto de proporcionar una interpretación más intuitiva a esta descomposición, la vamos a reescribir de la forma siguiente:

$$\frac{\text{G. de personal}}{\text{Margen básico}} = \frac{\dfrac{\text{G. de personal}}{\text{Empleado}}}{\dfrac{\text{Vol. de negocio}}{\text{Empleado}} \times \dfrac{\text{Margen básico}}{\text{Vol. de negocio}}} \qquad (2)$$

Fórmula que nos relaciona tres factores influyentes en la eficiencia:

— Los gastos de personal unitarios

— La productividad por empleado del negocio

— La rentabilidad del negocio

El segundo componente de la fórmula (1) anterior, que se refiere al resto de gastos de explotación, en adelante costes de estructura, puede expresarse de una forma similar como sigue:

$$\frac{\text{Resto de gastos}}{\text{Margen básico}} = \frac{\dfrac{\text{Costes estructura}}{\text{Oficina}}}{\dfrac{\text{Empleados}}{\text{Oficina}} \times \dfrac{\text{Margen básico}}{\text{Empleados}}} \qquad (3)$$

Aparentemente, aquí también tenemos tres factores influyentes en la eficiencia:

— Los costes de estructura por oficina

— La dotación de personal de las oficinas

— La rentabilidad por empleado del negocio

Ahora bien, este último factor no es sino el denominador de la fórmula (2) anterior, por lo que podría descomponerse en los dos elementos que constituyen el mismo. Alternativamente, el denominador de la expresión (3) podría expresarse como la rentabilidad del negocio por oficina, es decir:

$$\frac{\text{Margen básico}}{\text{Oficina}}$$

Esta forma de proceder, que introduce en escena la rentabilidad de la red de oficinas, nos permitiría hablar, no sin cierta lógica, de los dos componentes de la fórmula (1) como:

— los *gastos de personal relativos,* cuyo principal factor explicativo a efectos de este análisis sería el número de empleados, teniendo muy en cuenta su productividad y

— los *gastos de estructura relativos,* que podrían explicarse, sobre todo, por el número de oficinas, con similar precisión a la anterior.

Por tanto, observamos como una ratio determinada, en este caso la eficiencia, puede admitir diversas descomposiciones alternativas, entre las cuales debería elegirse aquella o aquellas con mayor interés para el análisis, en términos, sobre todo, del poder explicativo que proporcionan desde el punto de vista del comportamiento de las variables típicamente bancarias.

5. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA EFICIENCIA RECURRENTE DE LAS ENTIDADES BANCARIAS

Los gráficos 3 a 6 nos muestran, respectivamente, para los bancos y cajas de ahorros españoles durante el período 1996-2007:

— La ratio de eficiencia recurrente

— Los gastos de personal unitarios

— El negocio (productividad) por empleado

— La rentabilidad del negocio, en términos del margen básico,

es decir, la ratio de eficiencia y los tres factores que influyen en los gastos de personal relativos, como hemos visto en el epígrafe precedente. El análisis de los gastos de estructura relativos lo dejamos, de momento, para más adelante. Téngase en cuenta, como ya se ha puesto de manifiesto, la mayor relevancia que presentan los primeros.

La RE ha descendido tanto para los bancos como para las cajas de ahorros, pero con bastante más intensidad en los primeros, 20,9 p.p., frente a los 9,3 de las segundas, lo que significa que ambos tipos de entidades son actualmente sensiblemente más eficientes que antes, como se corresponde con la mayor presión sobre los gastos de explotación a la que hemos hecho referencia previamente.

El que esta reducción sea mucho más intensa en los bancos no se explica, sin embargo, por este factor, ya que su margen de intermediación relativo ha descendido algo menos que el correspondiente a las cajas de ahorros en el período considerado, sino por su estrategia, que ha estado más orientada hacia la eficiencia, una de cuyas manifestaciones ha

sido la totalmente diferente política que han seguido respecto a sus redes de oficinas, como hemos analizado previamente.

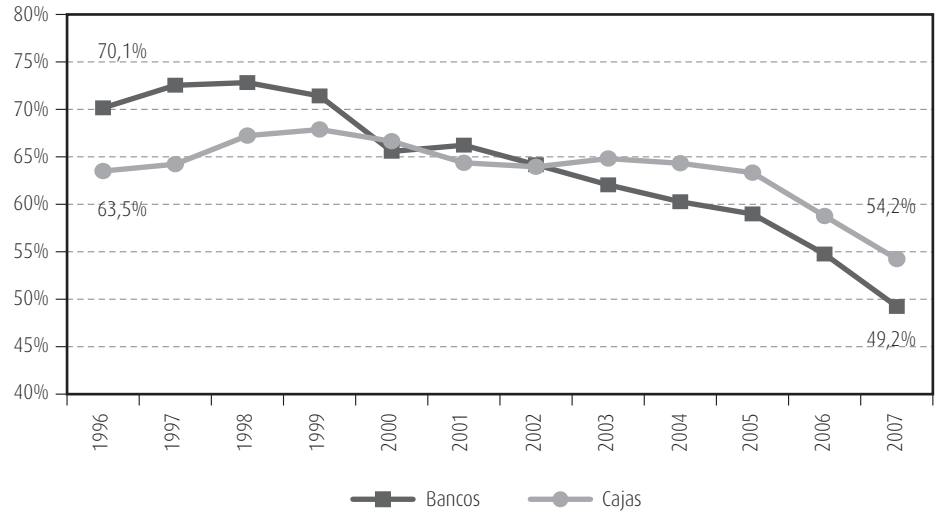
No es extraño, pues, que los bancos muestren una mayor eficiencia que las cajas desde 2003, después de haber estado por debajo de las mismas en el período 1996-1999 y haber pasado unos años, 2000-2002, en los que la eficiencia se situó a niveles muy similares para ambos grupos de entidades.

La tendencia a la reducción del RE no ha sido uniforme a lo largo del tiempo. Sólo lo viene siendo de forma continuada desde 2003 para los bancos y un año después para las cajas de ahorros. Los primeros ven deteriorarse esa eficiencia en 1997-1998 y 2001, mientras las cajas de ahorros añaden a estos años 1999 y 2003[8].

En general, ni los gastos de explotación ni el margen básico han descendido durante el período analizado, salvo los primeros para los bancos en los años 2002-2003[9]. Por tanto, la mejora observada en la eficiencia se debe, en todo caso, a un menor crecimiento de dichos gastos

Gráfico 3

EFICIENCIA RECURRENTE



[8] Por simplicidad, en este apartado, a efectos de su análisis evolutivo año a año, los ratios sólo tienen en cuenta su primer decimal, de modo que prescindimos de las posibles diferencias que puedan existir entre ellos con una mayor precisión, sean del signo que sean.

[9] Esta reducción ha estado influida por los ahorros de costes derivados de las fusiones entre los grandes bancos españoles que se decidieron nada más iniciarse la unión monetaria europea, en 1999, sin olvidar que el perfeccionamiento de esta última, con la puesta en circulación de los billetes y monedas en euros al comienzo de 2002 contribuyó a dar por finalizados los costes de transición al euro.

con respecto a los ingresos netos recurrentes de las entidades bancarias. Para el conjunto del período, los primeros aumentan un 40,8% en los bancos y un 109,2%, en las cajas de ahorros, frente a unos incrementos en el margen básico del 100,6% y del 144,9%, respectivamente.

Gráfico 4

GASTOS DE PERSONAL UNITARIOS (MILES DE EUROS)

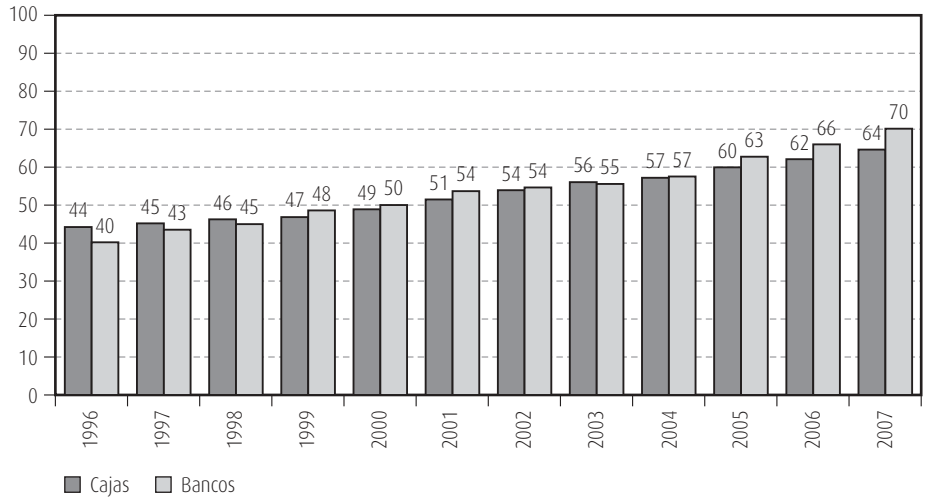


Gráfico 5

NEGOCIO POR EMPLEADO (MILES DE EUROS)

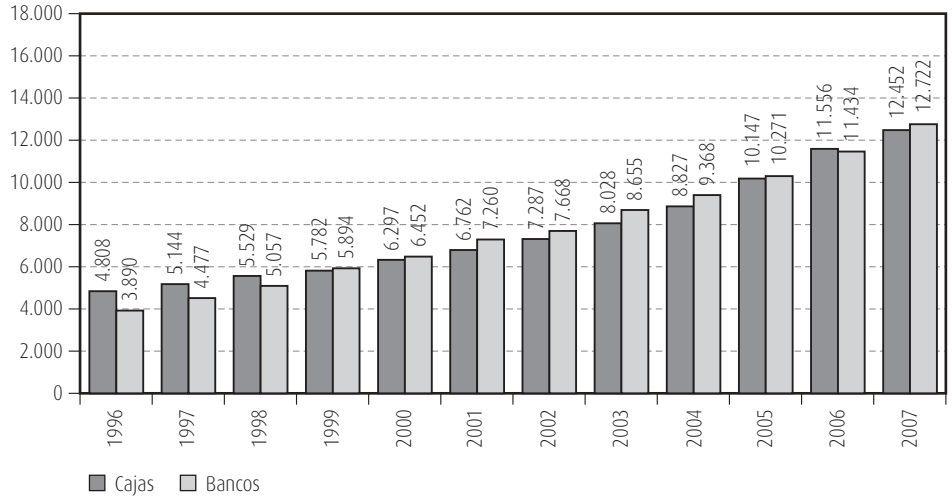
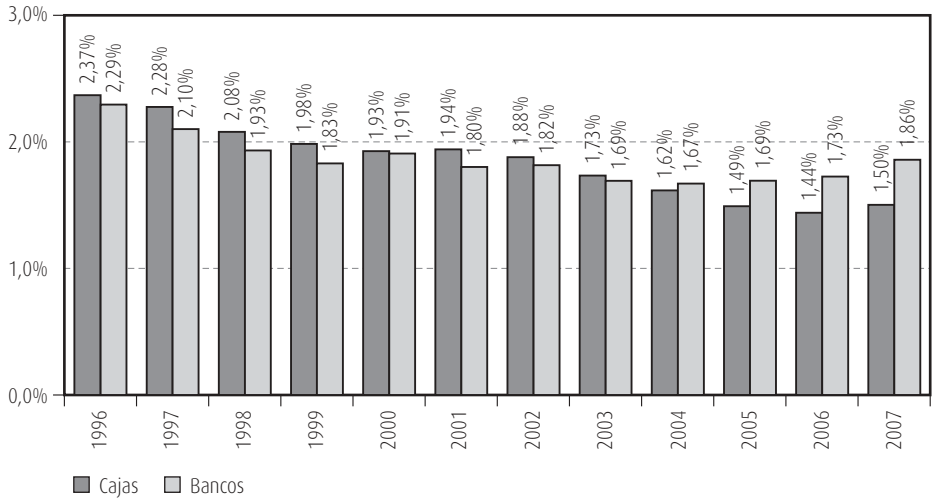


Gráfico 6

RENTABILIDAD DEL NEGOCIO



5.1. Gastos de personal relativos

El primero de los factores explicativos de los costes de personal relativos, como componente más importante de la RE, es el numerador de (2), los gastos de personal por empleado (GPU). Su crecimiento tiende a hacer menos eficientes a las entidades que lo experimentan, independientemente de que su efecto final se pueda ver compensado por los términos que aparecen en el denominador de la misma expresión, lo que tendremos ocasión de comprobar a continuación.

El importe de los GPU ha aumentado tanto en los bancos como en las cajas de ahorros españoles durante el período considerado, pero, especialmente en los primeros, 74,8%, frente al 46,3% de las segundas, con un comportamiento diferente en ambos grupos de entidades. En efecto, los bancos han contenido mucho los gastos de personal, que sólo crecen un 32,3%, en comparación con el 118,2% de las cajas de ahorros, pero al mismo tiempo han reducido el número de sus empleados en un 24,3%, cuando las cajas lo aumentan un 49,1%.

Como hemos puesto de manifiesto previamente, este comportamiento dispar debe mucho a la estrategia tan distinta que han seguido ambos grupos de entidades en lo que respecta a sus redes de oficinas, pero también se explica por las fusiones que, como tuvimos ocasión de comprobar en el capítulo 2, afectan en esta época sobre todo a los bancos y, dentro de ellos, a los de mayor tamaño, generándose así una cierta duplicidad de pues-

tos de trabajo, tanto en los servicios centrales como en la red de oficinas. La eliminación de estas duplicidades de empleos y oficinas es lo que justifica la sensible reducción observada en la plantilla de la banca.

Desde otra perspectiva, las cajas de ahorros no reducen nunca, durante el período considerado, ni la plantilla, ni los costes de personal, ni los GPU. En cambio, los bancos sólo aumentan la primera los dos últimos años del período y reducen los segundos en 2002-2003. A pesar de ello, también aumentan siempre sus GPU.

Resulta razonable que, si el negocio se lleva por menos personas, la retribución media de éstas aumente. Aparte de esto, hay que tener en cuenta que los gastos de personal de las entidades de crédito no sólo incluyen las retribuciones corrientes de los empleados (denominadas *retribuciones a corto plazo*[10]), sino también las retribuciones postempleo (como las derivadas de fondos internos o externos de pensiones), otras retribuciones a largo plazo a favor de los empleados (como los compromisos con el personal prejubilado), así como las indemnizaciones por cese. Esto quiere decir que es perfectamente posible que disminuya el número de empleados, pero no lo haga, al menos no al mismo ritmo, el importe de los gastos de personal.

El denominador de la fórmula (2) está formado por el producto de dos factores, el incremento de cada uno de los cuales favorece la eficiencia de las entidades al contribuir a reducir el valor del RE. No obstante, sólo el primero de ellos aumenta durante el período considerado.

El primero de estos factores es la productividad por empleado, en términos del volumen de negocio medio, que ha aumentado a ritmos muy superiores a los registrados por los GPU, especialmente en el caso de los bancos, donde lo ha hecho en un 227%, frente al 159% de las cajas de ahorros.

Esto es imputable, sobre todo, al incremento del volumen de negocio, que no ha disminuido nunca en el período considerado, habiendo crecido un 147,6% en los bancos y un 286,2% en las cajas de ahorros, pero la productividad media se ha visto impulsada en los primeros por la reducción de la plantilla que acabamos de ver. Por contra, en el caso de las cajas el aumento del número de empleados hace que la productividad crezca menos, pero en todo caso lo hace a un ritmo muy significativo.

Mientras que el crecimiento del volumen de negocio debe mucho al buen momento de la economía y, en particular, del crédito en el conjunto del período de estudio, la mejora en la productividad hay que asociarla al efecto de la tecnología, que, en su aplicación al negocio bancario, se ha visto sometida a importantes mejoras en ese mismo período, especialmente por lo que se refiere a la automatización de las operaciones y a la extensión de

[10] Véase la norma 35ª de la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelo de estados financieros.

otras vías alternativas menos costosas para operar con las entidades de depósito, desde el desarrollo de los cajeros automáticos y la red de tarjetas de crédito y débito hasta la creciente implantación de la banca a distancia, fundamentalmente por Internet o por vía telefónica[11]. Una visión panorámica del desarrollo que han alcanzado estas vías alternativas de distribución en la banca al por menor en la Unión Europea frente a la vía tradicional de la red de oficinas la proporciona el capítulo 3 de BCE (2007).

En cambio, la rentabilidad del negocio, medida por la relación entre el margen básico y el volumen de negocio, no se ha incrementado durante el período, sino que ha disminuido, 0,4 p.p. en los bancos y 0,9 p.p. en las cajas de ahorros, una evolución totalmente explicable por el entorno de intensa competencia que domina desde hace años el sistema bancario español.

Esta evolución no sólo es más intensa, sino también más regular, en las cajas de ahorros, puesto que éstas sólo ven incrementada esta rentabilidad en 2001 y 2007, dentro del período contemplado. En cambio, los bancos la aumentan en 2005-2007, además de 2000 y 2002.

Como ya hemos señalado, ni el margen básico ni el volumen de negocio sufren descenso alguno durante el período considerado, ni en los bancos ni en las cajas de ahorros, por lo que le evolución anterior se explica por el menor ritmo de crecimiento del primero respecto al segundo, en lo que vendría a suponer, en un entorno tan competitivo como el que contemplan actualmente ambos grupos de entidades, una aplicación de la clásica ley económica de los rendimientos decrecientes.

En todo caso, hemos visto cómo la evolución del denominador de (2) se ve claramente dominada por la productividad por empleado, de modo que resulta favorable a una mayor eficiencia de las entidades. Si a esto unimos que el efecto conjunto del denominador es superior al del numerador, podemos explicar fácilmente las ganancias de eficiencia derivadas de los costes de personal relativos.

5.2. Gastos de estructura relativos

Independientemente de que, como hemos visto anteriormente, el análisis de los gastos de estructura relativos admita otras posibles descomposiciones alternativas, en este epígrafe nos vamos a centrar en la influencia que tiene sobre los mismos la red de oficinas, por lo que vamos a utilizar la expresión más simple antes citada de dichos gastos, donde sólo hay una ratio en el numerador y otra en el denominador:

[11] En lo que se refiere al proceso electrónico de pagos, incluyendo el uso de cajeros automáticos, puede consultarse el denominado *Blue Book* del BCE, que actualmente ya no se publica como tal, cuyo anexo estadístico está disponible en la web del Banco de España: http://www.bde.es/sispago/Addendum_BlueBook-ES.pdf.

$$\frac{\text{Resto de gastos}}{\text{Margen básico}} = \frac{\dfrac{\text{Costes estructura}}{\text{Oficina}}}{\dfrac{\text{Margen básico}}{\text{Oficinas}}} \qquad (4)$$

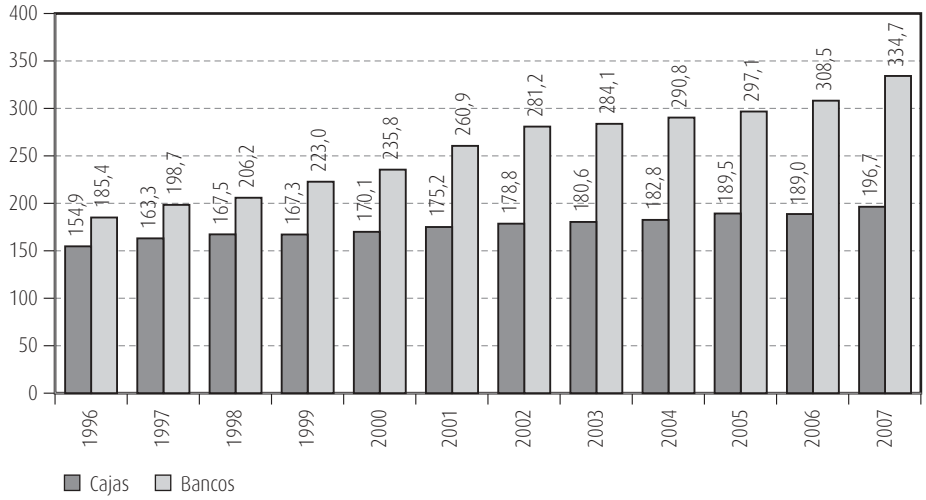
Por otro lado, como la evolución de la red de oficinas ya la hemos analizado con anterioridad en este mismo capítulo, estudiaremos directamente el comportamiento de las dos ratios citadas.

El crecimiento de los costes de estructura por oficina perjudica lógicamente a la eficiencia y esto es lo que ha ocurrido tanto en los bancos como en las cajas de ahorros, pero con más intensidad en los primeros, que, como ya hemos advertido, son los únicos que reducen su red de oficinas, mientras que las cajas la aumentan de forma muy llamativa.

En consecuencia, los bancos ven aumentar dichos costes en un 80,6% en el conjunto del período, mientras que las cajas sólo lo hacen en un 27%, gráfico 7. Los primeros no observan ningún descenso de tales costes por oficina a lo largo del período de estudio, mientras que las segundas lo hacen en dos años aislados, 1999 y 2006, por una o dos décimas, por lo que difícilmente pueden considerarse una ruptura de la tendencia general del período.

Gráfico 7

COSTES DE ESTRUCTURA POR OFICINA



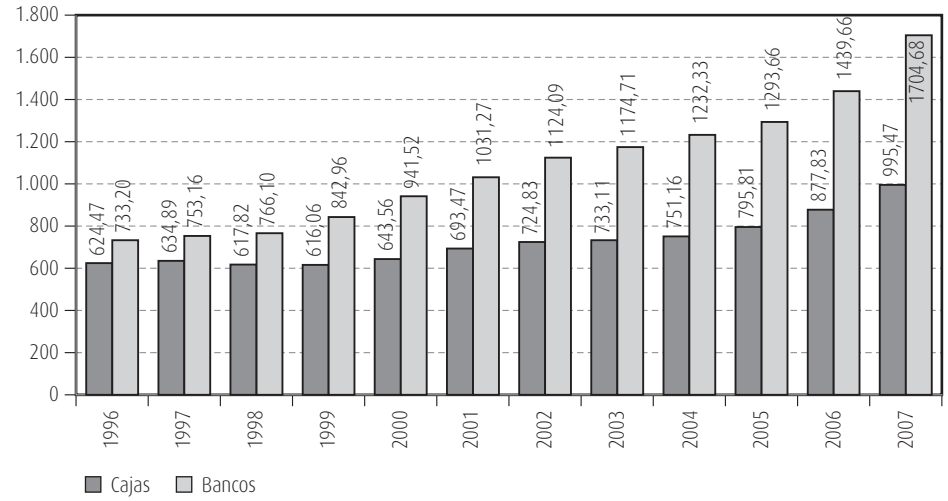
La mayor intensidad con que aumenta la rentabilidad de las oficinas, en términos del margen básico, gráfico 8, es la que explica que también los costes de estructura relativos contribuyan a mejorar la eficiencia de los dos grandes grupos de entidades de depósito durante el período considerado. En efecto, dicha rentabilidad aumenta en el transcurso de éste un 132,5% en los bancos y un 59,4% en las cajas de ahorros. Los primeros incrementan dicha rentabilidad relativa de una forma regular, año a año, mientras que las cajas sólo la ven reducida en 1998-1999.

Como hemos visto antes, es posible conectar el análisis de los costes por empleado con el correspondiente a los costes por oficina, pero, para no ser repetitivos en análisis ya efectuados previamente, sólo vamos a añadir una breve reflexión sobre una variable que conecta ambos costes relativos, el número de empleados por oficinas.

Esta variable no ha aumentado nunca en el período de estudio para las cajas de ahorros[12]. Es más, se ha mantenido muy constante para estas entidades a lo lago del período, en el intervalo 5.3-5,5 personas por oficina, estando situadas en el límite inferior del mismo desde el año 2000, con una reducción global del 2,9%. Esta evolución confirma la importancia que tiene la red de oficinas para entender el comportamiento de las cajas de ahorros a lo largo del tiempo, en términos, para lo que nos ocupa en este capítulo, de sus costes de explotación y su eficiencia.

Gráfico 8

MARGEN BÁSICO POR OFICINA



[12] Recuérdese que, a efectos de este tipo de análisis, estamos considerando los ratios con un único decimal.

En cambio, los bancos, que siempre han estado por encima de las cajas de ahorros en esta variable, registran una reducción algo más intensa, entre las 8,2 personas por oficina al principio del período y las 7,2 al final del mismo, que coinciden con los extremos de su intervalo de variación. Esto supone una disminución del 12,3%, muy consistente a lo largo del tiempo, ya que sólo se han registrado aumentos en 2001-2002, con un efecto conjunto de 0,5 personas más por oficina en ambos años.

5.3. Una aproximación a la cuantificación de la descomposición de la eficiencia recurrente

En este apartado hemos mostrado no sólo la favorable evolución de la eficiencia recurrente en los bancos y las cajas de ahorros españolas durante los últimos años, sino que, además, hemos conseguido explicar dicho comportamiento mediante un conjunto reducido de factores que tienen pleno sentido desde una perspectiva económica y, en particular, del negocio bancario. Algunos de estos factores han sido favorables a una mayor eficiencia, mientras que otros provocan el efecto contrario.

El enfoque seguido nos permite, entonces, justificar razonadamente por qué el efecto neto de todos estos factores es, en todo caso, positivo hacia una mayor eficiencia, por otro lado muy necesaria a la vista de cómo se ha comportado el primer escalón de la generación de ingresos netos de la cuenta de resultados, el margen de intermediación.

En el capítulo 6 empleamos una descomposición de la rentabilidad sobre el capital y reservas (ROE) de las entidades bancarias, que no sólo tiene pleno sentido económico y un origen dilatado en el tiempo en el ámbito del análisis financiero de las empresas, sino que, además, nos permite cuantificar la contribución de cada una de las ratios en que descomponemos dicha rentabilidad.

Este tipo de descomposición no la podemos emplear en este capítulo, porque está basada en un conjunto de factores que se multiplican entre sí, de modo que el logaritmo del ROE puede explicarse como la suma de los logaritmos de esos factores. Sin embargo, la expresión (1) anterior no es un producto, sino una suma, por lo que no puede aplicarse dicha descomposición, al margen de que analicemos, como ya hemos hecho para el más importante de ellos, la participación relativa de cada uno de los sumandos y su evolución. No obstante, sí podemos hacerlo con cada uno de los sumandos, teniendo en cuenta que éstos son cocientes, por lo que sus logaritmos serán la diferencia entre el correspondiente al numerador y el del denominador. Si éste es un producto, su logaritmo puede descomponerse a su vez en la suma de los correspondientes a sus factores.

Por tanto, la expresión 2 daría lugar a la siguiente descomposición:

$$\log (c1) = \log (c2) - \log (c3) - \log (c4) \qquad (5),$$

siendo:

$$c1 = \frac{\text{G. de personal}}{\text{Margen básico}}$$

$$c2 = \frac{\text{G. de personal}}{\text{Empleado}}$$

$$c3 = \frac{\text{Vol. de negocio}}{\text{Empleado}}$$

$$c4 = \frac{\text{Margen básico}}{\text{Vol. de negocio}}$$

Aplicando (5) al principio y final del período de análisis, 0 y T, respectivamente, y restando, tendríamos:

$$\log (c1_T) - \log (c1_0) = (\log (c2_T) - \log (c2_0)) - (\log (c3_T) - \log (c3_0)) - (\log (c4_T) - \log (c4_0))$$

Análogamente, la expresión (4) daría lugar a esta descomposición:

$$\log (c5) = \log (c6) - \log (c7) \qquad (6),$$

siendo:

$$c5 = \frac{\text{Resto de gastos}}{\text{Margen básico}}$$

$$c6 = \frac{\text{Costes estructura}}{\text{Oficina}}'-$$

$$c7 = \frac{\text{Margen básico}}{\text{Oficinas}}$$

Procediendo con (6) de un modo similar a (5) llegaríamos a:

$$(\log (c5_T) - \log (c5_0)) = (\log (c6_T) - \log (c6_0)) - (\log (c7_T) - \log (c7_0))$$

El cuadro 2 muestra los resultados de ambas descomposiciones, donde se ha señalado el signo de cada uno de los componentes que, lógicamente, hay que multiplicar por la variación observada del mismo para obtener su contribución a la variación total.

En lo que se refiere a los gastos de personal relativos, vemos que:

1) Tanto el aumento de los gastos de personal como empleado como la disminución de la rentabilidad el negocio, en términos del margen básico, contribuyen negativamente a la eficiencia de bancos y cajas de ahorros, pero con bastante más intensidad relativa en éstas[13].

2) En cambio, las ganancias de productividad, muy superiores en las cajas de ahorros en términos relativos, son las que justifican las ganancias observadas en la eficiencia, por encima incluso de los efectos negativos anteriores.

En lo que respecta a los gastos de estructura relativos, sucede algo similar, aunque, en este caso, al considerar sólo dos ratios, el análisis es más simple. Son las ganancias de rentabilidad de las oficinas, nuevamente, en términos del margen básico, las que salvan la eficiencia por este lado, ya que el aumento de los costes de estructura de las mismas la perjudican. A diferencia del caso anterior, ambos movimientos presentan mayor intensidad en los bancos que en las cajas de ahorros[14].

Todas las cautelas señaladas hacen que otorguemos una menor significación a este tipo de análisis que el efectuado en los epígrafes anteriores, pero, en todo caso, sirve como ejemplo de hasta dónde se puede llegar mediante un sencillo análisis cuantitativo de descomposición de la eficiencia.

Cuadro 2

JUSTIFICACIÓN LOGARÍTMICA DE LA EVOLUCIÓN DE EFICIENCIA RECURRENTE. 1996-2007

		VARIACIONES PORCENTUALES	
	+/-	BANCOS	CAJAS
1. Gastos de personal relativos			
Gastos de personal / empleado	+	-134,22%	-328,66%
Volumen de negocio / empleado	-	-284,89%	-822,20%
Margen básico / volumen de negocio	-	50,67%	393,54%
Gastos de personal / margen básico	**TOTAL**	100,00%	100,00%
2. Gastos de estructura relativos			
Costes estructura/ oficinas	+	-233,69%	-105,01%
Margen básico / oficinas	-	-333,69%	-205,01%
Resto de gastos / margen básico	**TOTAL**	100,00%	100,00%

[13] Hay que tener en cuenta que la variación logarítmica log ($c1_T$)-log ($c1_0$), siendo de signo negativo, es, en el caso de las cajas de ahorros, sensiblemente de menor valor absoluto, lo que tiende a amplificar sus componentes relativos.

[14] En este caso, la variación logarítmica log ($c5_T$)-log ($c5_0$), siendo de signo negativo, es bastante similar para las cajas de ahorros y los bancos.

5 ECONOMÍAS DE ESCALA Y EFICIENCIA EN LA INDUSTRIA BANCARIA ESPAÑOLA

5.
ECONOMÍAS DE ESCALA Y EFICIENCIA EN LA INDUSTRIA BANCARIA ESPAÑOLA

1. INTRODUCCIÓN

El sistema bancario ha estado sometido a lo largo de los últimos veinte años a una presión de creciente competencia, que se ha manifestado en un continuo proceso de ajuste y reestructuración por parte de las diversas entidades. Este fenómeno no sólo se ha producido en España, sino que ha tenido un carácter universal en toda el área de la OCDE.

Entre las tendencias generales que se han manifestado en el sector, generando esta presión competitiva, cabe mencionar las siguientes:

— La globalización, que está afectando a todas las actividades económicas, entre ellas a la actividad bancaria.

— La desregulación de esta actividad, como consecuencia de la liberalización que ha experimentado el sistema financiero en su conjunto, aunque la actual crisis financiera internacional puede estar invirtiendo esta tendencia.

— El progreso tecnológico en la industria bancaria, tanto por el lado de la reducción de costes como desde el lado de la creación de nuevos canales de distribución.

— La innovación financiera, que se ha manifestado en un amplio desarrollo de nuevos productos y la potenciación de los mercados de capitales en general.

Las entidades de crédito han reaccionado activamente ante estas tendencias mencionadas, afrontando el reto de la creciente competencia con múltiples instrumentos y estrategias. Como resultado de este proceso, la actividad real del sistema bancario español ha crecido fuertemente, acompañado de una creciente mejora en la productividad. Tal como se muestra en un reciente estudio sobre el sistema bancario español, cubriendo el período 1992-2004 (ver Fernández de Guevara, 2007), el activo en términos reales se dobló en este periodo, creciendo por término medio un 6% anual, muy por encima del PIB nacional. El aumento del uso de los factores productivos no creció tanto, siendo en el caso del número de empleados y de oficinas bastante modesto. Es decir, en este contexto de creciente competencia y de tendencia hacia la desintermediación, el sistema bancario mostró una línea

de mejora continua en su productividad, y tal como se indica también en el mencionado estudio, la principal fuente de mejora vino por el lado de la actividad ordinaria de la banca, concretamente la concesión de créditos.

Ante el reto competitivo, el sector ha seguido las pautas de una amplia diversificación y de una universalización de la actividad bancaria, consiguiendo el incremento de la productividad por la vía principalmente de crecimiento del negocio tradicional. Actualmente, en la situación de crisis de liquidez y solvencia que se manifiesta en el sistema bancario internacional desde 2007, es difícil predecir como reaccionarán las entidades españolas y el efecto final que dicha crisis tendrá en ellas, pero tal como comentamos en el capítulo introductorio, en general parten de una situación de eficiencia y productividad que les sitúa en una buena situación comparativa con respecto a la banca de la mayoría de los países de la OCDE.

En las dos últimas décadas, ante la presión de la competencia en España, las entidades bancarias han visto reducirse a nivel agregado los márgenes de intermediación, tal como hemos comentado en el capítulo 2. Hemos observado que el margen de intermediación del sector bancario, tanto para los bancos, como para las cajas y las cooperativas —como ratio en relación a los activos totales— se ha reducido a menos de la mitad entre 1986 y 2007, mostrando una tendencia similar con la experimentada en los países de la Unión Europea, en parte debido a la caída de los tipos de interés que acompañó la creación de la Unión Económica y Monetaria, pero en el caso de España fue especialmente intensa, produciéndose una clara convergencia entre los márgenes de los diversos países. Ante esta evolución negativa de los márgenes de intermediación, la banca reaccionó controlando fuertemente los gastos de explotación, de forma que los márgenes de explotación tuvieron una caída mucho más moderada que los primeros. La caída de los gastos de explotación fue llamativa: como porcentaje también de los activos totales medios, pasaron a ser del 0,95% para bancos y del 1,15 para cajas de ahorros en 2007, cuando en 1985 eran, respectivamente, del 2,7% y del 3%, según vimos en el capítulo 4.

Es decir, la política de control de gastos de las entidades de crédito les permitió ganar eficiencia y ralentizar la caída del margen de explotación. Estos márgenes han tendido a converger entre entidades, lo cual es característico también del proceso de competencia. Tal como se muestra en un estudio de Afi («España en contraste: financiación de la economía», 2009), esta ganancia en eficiencia agregada fue posible en parte porque la banca incrementó notablemente sus gastos en tecnología, pasando ésta a representar un peso relevante de los gastos generales (casi el 45% en el caso de la banca en 2003). La presión competitiva en el sector contribuyó a su modernización y a dotarle de una tecnología importante.

Estos fenómenos señalados —mejora de la productividad y reducción de las ratios de costes— se han observado a nivel agregado, para el conjunto del sistema bancario y sus dos principales subsectores —bancos y cajas— pero es interesante estudiarlo a nivel de los datos

de las entidades individuales. ¿Puede hablarse de un comportamiento homogéneo entre ellas? ¿Tienden las entidades a converger a lo largo del tiempo en eficiencia? ¿Pueden atribuirse las diferencias que se observan entre entidades a determinadas características, como por ejemplo el tamaño?

Estas son algunas de las preguntas que trataremos de analizar en el presente capítulo. Volviendo al tema de la productividad, comentábamos que a nivel agregado el activo total ha aumentado mucho a lo largo de los últimos veinte años, pero sin embargo el número de entidades ha disminuido, debiéndose el descenso sobre todo a las cajas y cooperativas de crédito. En el capítulo 2 hemos presentado un análisis detallado sobre esta evolución de la población bancaria, distinguiendo entre bancos (españoles y extranjeros), cajas y cooperativas. A nivel promedio, por tanto, el tamaño de las entidades ha aumentado. Este aumento del tamaño medio, en caso de que el sector se caracterice por la existencia de economías de escala, puede ser uno de los factores que explique la capacidad que han tenido las entidades para reducir la ratio de gastos de explotación que hemos mencionado.

Los estudios empíricos sobre posibles economías de escala en el sector bancario fueron muy prolijos en la década de los ochenta en EEUU, cuando se produjo la primera fuerte oleada de grandes fusiones en el sector. Volvieron a renacer en los noventa, cuando la segunda gran oleada de fusiones (las llamadas *supermergers).* En Europa fueron bastante más escasos durante esos años, pero tuvieron un despegue importante a raíz de la Unión Monetaria y la aparición del euro como moneda única. El motivo principal de los estudios era tratar de analizar si los costes unitarios de los bancos tendían a decrecer con el tamaño, al menos para unos tramos determinados, y a crecer a partir de una cierta escala de coste mínimo. La determinación de la escala eficiente mínima *(minimum efficient scale),* es decir, la escala en que se alcanza el coste unitario mínimo, es importante en un mundo en donde la globalización y la competencia son cada vez más importantes. No sólo hay que evitar trabajar con escalas subóptimas para evitar que la ineficiencia provoque la expulsión del banco del mercado, sino que incluso el perseguir la consecución de la escala eficiente mínima puede ser uno de los principales motivos detrás de las operaciones de fusiones y adquisiciones. Incluso si tras esa escala mínima, hay una pendiente pronunciada de crecimiento de los costes unitarios, tratar de evitar esto también es importante: concretamente, hay estudios para algunos países (por ejemplo, Japón), donde se ha estimado que determinadas fusiones han entrado en la zona de deseconomías de escala.

En el capítulo 3 señalamos los principales motivos —agrupados en cinco clases— de las operaciones de fusiones entre bancos. A lo largo de éste, trataremos de arrojar algo de luz sobre dos de ellos: aumentos de eficiencia vía economías de escala y el poder conseguir un elevado poder de mercado. En general, son los dos factores que han recibido más atención en la mayoría de los estudios. Ahora nos centraremos en estudiar si el mayor valor por acción que puede alcanzar un banco al aumentar de tamaño (y no sólo por fusiones, sino también por crecimiento orgánico) puede fundamentalmente deberse a una mayor eficiencia y/o a una mayor capacidad de influencia monopolista.

Vamos a concretar un poco más estas dos ideas.

1) Ineficiencia en los costes

La ineficiencia en la gestión de costes de una entidad tiene dos tipos de fundamentos: (a) la debida a problemas de escala, es decir, operar la unidad con una escala subóptima, sean las ya mencionadas economías de escala propiamente dichas o sean las economías de alcance *(scope),* es decir, sinergias entre los costes de diversos productos y (b) la incapacidad de minimizar costes para un nivel dado de *output*. Este tipo de ineficiencia se suele denominar habitualmente ineficiencia-X o ineficiencia asignativa *(allocative inefficiency)*. Ha recibido mucha atención en los estudios recientes sobre costes en el sector bancario. Está asociada a una idea de mala gestión: empresas de tamaño parecido obtienen sus outputs con utilizaciones muy distintas de factores de producción. La distinta combinación y uso de los inputs en la industria bancaria permite estudiar *benchmarks* comparativos entre entidades y delimitar las «mejores prácticas». Esta se suele expresar como una línea frontera de eficiencia, uniendo las entidades con mejores prácticas y midiendo la distancia entre el banco analizado y dicha frontera. Este tipo de ineficiencia-X incentiva movimientos de fusiones y adquisiciones: bancos peor gestionados desde este punto de vista tenderán a ser absorbidos por bancos más eficientes o tenderán simplemente a desaparecer.

Resumiendo pues, mientras que el potencial de economías de escala se mide por desplazamientos a lo largo de la curva de costes unitarios, el grado de ineficiencia-X se mide por la distancia entre el banco en cuestión y la frontera eficiente. En el epígrafe 2 mencionaremos la importancia relativa de ambos aspectos en diversos estudios empíricos.

2) El efecto del tamaño bancario sobre la competencia

Tal como hemos señalado, el incremento del tamaño tiene un efecto positivo sobre la entidad, en caso de existir potencial de economías de escala, y sobre la sociedad, si esa mayor eficiencia se traduce en mejores precios para los clientes. Pero puede existir un aspecto negativo, que consiste en que el mayor tamaño puede representar más poder monopólico y previsiblemente, un impacto negativo sobre el output y mayores precios. Este es un dilema al que normalmente se ha supuesto que tienen que enfrentarse las autoridades al tener que pronunciarse sobre un expediente de aprobación de concentración de bancos.

El efecto neto final del incremento del tamaño sobre la competencia en el sector bancario está recibiendo mucha atención, tanto a nivel teórico como a nivel empírico. Las profundas transformaciones que está sufriendo este sector en los últimos años como consecuencia de la globalización está alterando fuertemente la distribución de tamaños de las empresas bancarias. No es superfluo tratar de ver qué impacto sobre el grado de competencia y sobre los precios de los productos bancarios puede tener este fenómeno. En general, existen dos puntos de vista claramente opuestos:

a) Los que defienden la existencia de una relación positiva entre tamaño y poder de mercado: la raíz está en la teoría clásica de la Economía Industrial. El tamaño de los grandes bancos opera como una barrera a la entrada de nuevos competidores y aquellos tienden a formar coaliciones. Su tamaño y reputación también les proporciona una notable diferenciación del producto, gozan de una ventaja comparativa clara a la hora de desarrollar nuevos productos y tienen la posibilidad de diseñarlos como *taylor made* para sus principales clientes.

b) Los que defienden que existe una relación negativa entre tamaño y poder de mercado. Esta posición ha ido ganando adeptos en los últimos años, a medida que el mundo bancario se ha vuelto más competitivo y global. Concretamente, se utilizan dos tipos de explicación :

   — La competencia aumenta con el tamaño bancario porque los bancos pequeños suelen operar en mercados locales, normalmente regionales o provinciales, donde pueden ejercer un poder monopólico importante. Al alcanzar un banco un tamaño grande, pasa a competir en mercados nacionales/internacionales, donde la competencia es mucho más intensa. Este tipo de argumento es la base del modelo de Panzer-Rose y ha tenido múltiples derivaciones.

   — La hipótesis de Eficiencia de Demsetz: la búsqueda de eficiencia es el estímulo de todo, los bancos menos eficientes tenderán a salir del mercado, sobreviviendo los más eficientes, reduciéndose los costes y por tanto los precios, como ocurriría en un mercado competitivo. Esta explicación se liga con lo que hemos comentado anteriormente de la eficiencia-X y, como corolario de la hipótesis, tendríamos el efecto contrario al (a): mientras que en éste los precios de los productos y servicios bancarios tenderían a subir como consecuencia del mayor tamaño (y poder de mercado) de los bancos, en la hipótesis de eficiencia de Demsetz cabe esperar lo contrario: a mayor tamaño, menores precios finales.

Estos dos temas —existencia de economías de escala en la banca y la relación entre estructura de mercado y eficiencia—, ambos aplicados a la industria bancaria española, son los dos básicos que vamos a abordar en el presente capítulo. Tal como hemos señalado, las implicaciones para una política regulatoria son importantes: si el tamaño creciente genera posiciones monopolistas, convendrá regular unas condiciones de acceso al negocio bancario y de autorización de fusiones que favorezcan la competencia, o, si esto no es efectivo, controlar posiblemente a través de límites algunos precios finales. Pero por el contrario, si incrementando los tamaños bancarios se favorece la competencia y la tendencia descendente de precios finales, lo mejor será no regular nada. A esta cuestión dedicaremos los epígrafes siguientes, pero antes comentaremos los principales resultados obtenidos en otros estudios empíricos.

2. PRINCIPALES RESULTADOS SOBRE ECONOMÍAS DE ESCALA

2.1. Resumen de los principales resultados en EEUU y Europa

Los primeros estudios sobre economías de escala, realizados principalmente con datos de EEUU y Reino Unido correspondientes a los años setenta y ochenta, mostraban en general, escalas eficientes mínimas de pequeña dimensión: las curvas de costes medios tenían forma de U aplanada, y eran los bancos pequeños los que se podían beneficiar de dichas economías. Concretamente, para EEUU, el mínimo de los costes medios se alcanzaba para activos entre 100 millones y 10 mil millones de dólares y las ganancias de las economías de escala se estimaban del orden de un 5% (ver sobre esto, Berger y Humphrey (1993) y Drake (2003)). Estos resultados proporcionaban poca base explicativa de cara a justificar la ola de fusiones que hubo en el sector bancario americano en los ochenta, con bancos resultantes que sobrepasaban ampliamente dicha escala mínima.

Estudios más recientes realizados para estos dos países han detectado economías de escala para tamaños mucho mayores. Berger y Mester (1997), a título de ejemplo, estimaron economías potenciales para bancos americanos con datos de los noventa del orden de un 20% y con escalas eficientes mínimas entre 10 mil millones y 25 mil millones de dólares en activos. La razón principal que se suele esgrimir para justificar las nuevas conclusiones es —aparte de indudables mejores metodológicas en la estimación econométrica de funciones de coste y beneficio— la importancia del desarrollo tecnológico. Las nuevas tecnologías aplicadas en la industria bancaria se centraron inicialmente en la reducción de gastos administrativos y generales de la función bancaria, permitiendo un notable incremento de la productividad. En un segundo estadio se centraron en los canales de venta y difusión de productos y gestión de riesgos comerciales. Estas incorporaciones tecnológicas han permitido ampliar las potencialidades de las economías de escala y la consecución de escalas eficientes para tamaños mayores de entidades.

En el caso de EEUU, la evidencia sobre economías de alcance *(scope)* en bancos es muy variada y controvertida. En general, la manera como la diversificación de productos puede atenderse con costes conjuntos menores que en el caso de producciones individualizadas, ha sido sometida a diversos tests, con conclusiones contradictorias. Así por ejemplo, Lawrence (1989) obtuvo complementariedades importantes entre costes en caso de producción conjunta, mientras que Hunter *et al.* (1990) mostraron lo contrario.

Por el contrario, las conclusiones sobre la relevancia de la eficiencia-X en el caso de EEUU son más evidentes. Drake (2003) ha obtenido recientemente que, tanto en EEUU como en el Reino Unido, corregir la ineficiencia-X en promedio permitiría ahorros del orden de un 20% (frente a la potencialidad de las economías de escala que cifra en un 5%). Es decir, la ineficiencia-X sería más importante que la ineficiencia de escala. En general, concluye que los grandes bancos son más X-eficientes. Este resultado fue también obtenido por otros

autores, por ejemplo, Berger *et al.* (1993), en el sentido de probar que la ineficiencia-X es más significativa para los bancos de pequeño tamaño.

En el caso de Europa, los resultados van en la misma dirección, aunque la potencialidad de las economías de escala parece agotarse antes. Considerando sólo una pequeña muestra de estudios realizados, podemos citar los siguientes:

— Altunbas *et al.* (2001) estiman economías de escala bancarias en quince países europeos, con un promedio de potencial de reducción de costes unitarios entre el 5% y el 7%, pero, mientras que hay países como Alemania que muestran economías de escala para todos los grupos de tamaño, hay otros como Bélgica, Austria, Finlandia o Grecia que muestran deseconomías para los grandes bancos.

— Huizinga *et al.* (2001) muestran la existencia de economías de escala en un estudio sobre catorce países europeos. Las economías son mayores en bancos que en cajas y cooperativas, y también son mayores para bancos pequeños que para grandes. En relación con la eficiencia-X, estiman un nivel en promedio para ésta parecido al encontrado en los bancos americanos en los 90 (del orden de un 91%), con una mejora pronunciada a medida que pasan los años, pero con fuertes variaciones entre países y bancos.

— Schure y Wagenvoort (2003) estudian quince países europeos entre 1993 y 1999, tras la implantación de la 2ª Directiva de coordinación bancaria. Son más críticos que los otros autores en lo que se refiere a bancos, donde opinan que el agotamiento de las economías se detecta para bancos con un activo próximo a 600 millones de ECUs, es decir, bancos de reducido tamaño, mientras que en cajas, al contrario, hay mas potencial de economías de escala para todos los tamaños. En estas entidades, las posibles ganancias por reducción de la ineficiencia-X es del orden de un 9%, frente al 5% en economías de escala. La introducción de mejoras en las técnicas de gestión de las cajas tiene un efecto importante sobre la eficiencia.

En general, las conclusiones son similares a las obtenidas para EEUU: los potenciales de economías son mayores para los bancos pequeños, los bancos que se muestran como más eficientes desde el punto de vista de costes unitarios son los de tamaño medio, hay también potenciales importantes en eficiencia-X y con el paso del tiempo, el desarrollo tecnológico permite reducir la curva de costes unitarios y aumentar el tamaño de la escala eficiente mínima.

2.2. Algunas observaciones metodológicas

Para medir las economías de escala se han realizado a lo largo de los años muchos tipos de estimaciones con metodologías diferentes. Se han estimado funciones economé-

tricas de costes y beneficios, fronteras eficientes de factores, análisis factorial de la productividad, etc. El objetivo en general era buscar orientaciones para la política de competencia, comparar sistemas bancarios de distintos países, ver el impacto sobre los bancos de fusiones y absorciones, etc. Vamos a mencionar simplemente algunos problemas surgidos con las funciones de costes normalmente utilizadas.

Las principales críticas metodológicas que han recibido estos estudios pueden agruparse en dos categorías:

— Críticas sobre la forma funcional. Las funciones de coste más frecuentemente utilizadas han sido la Cobb-Douglas y la *translog*. La Cobb-Douglas recibió su crítica principal por el supuesto subyacente de proporción fija entre los factores de producción y los problemas que esto origina. La función de costes medios de la *translog* tiene la ventaja frente a la anterior de que tiene forma de U, lo que permite que los rendimientos varíen según el tamaño del *output* y exista sustituibilidad entre los inputs. No obstante, también plantea algunos problemas metodológicos de sesgo en la identificación de las economías (derivado de cómo trata la naturaleza multiproducto de los bancos). En los últimos años, ha habido desarrollos más sofisticados, tales como la función de Fourier flexible, la función de Kernel, etc. Estas formas, entre otras ventajas, permiten mejorar la identificación de la curva de costes y separar mejor la población bancaria por grupos de tamaño de cara a detectar mínimos «locales» de costes medios.

— Críticas sobre el modelo de empresa bancaria. Obviamente, son funciones de costes cuyo fundamento teórico es sencillo. El banco aparece representado como productor de dos o tres outputs (préstamos y servicios de depósito, normalmente) a partir de determinados inputs (red de oficinas, trabajo, *stock* de tecnología, etc.). Los estudios empíricos no suelen tener en cuenta las economías de escala asociadas con la gestión del riesgo, es decir, de cómo cuando el banco crece, diversifica su cartera de activos y pasivos, con más capacidad de tomar riesgos pero de diversificarlos mejor. Algunos estudios recientes (ver por ejemplo Hughes *et al.,* 2001) muestran unos mayores economías de escala para bancos grandes cuando el factor riesgo se considera.

A pesar de estos inconvenientes metodológicos, es muy habitual seguir utilizando las formas funcionales clásicas (Cobb-Douglas y *translog*) hoy día en múltiples estudios empíricos sobre diversos países. Aunque las más recientes formas funcionales mencionadas proporcionan una base estadística y teórica más compleja y sofisticada, sin embargo, su complejidad y mayores requerimientos hacen que, en muchos casos, aplicando un análisis coste/beneficio, sea preferible utilizar las formas clásicas, ya que además, en general, las conclusiones obtenidas tampoco difieren muy sustancialmente.

2.3. Algunas estimaciones de economías de escala en el sector bancario español

Vamos a comentar muy sucintamente algunos resultados obtenidos en diversos estudios sobre economías de escala en el sector bancario español. No se trata de hacer una enumeración detallada de todos los estudios, sino de ver si existen líneas básicas coincidentes en las conclusiones de los aquí seleccionados.

En general los primeros estudios indicaron la existencia de economías de escala, aunque con algunos matices que los diferenciaban. Por ejemplo, Ó. Fanjul y F. Maravall (1985) utilizando datos de 1979 y funciones Cobb-Douglas, obtuvieron economías significativas para bancos y cajas con respecto al número de cuentas por oficina y tamaño medio de los depósitos. Por el contrario, encontraron rendimientos constantes a escala en relación con el número de oficinas. De cara a conseguir mayor eficiencia al crecer, las entidades debían enfocarse en la apertura de nuevas cuentas e incrementar el tamaño medio de los depósitos como estrategia principal.

Dos estudios a continuación, ambos referidos a las cajas de ahorros, avanzaron en la confirmación de economías de escala. Por un lado, Delgado (1989), utilizando una función *translog,* encontró importantes economías a nivel de oficina (incremento de la producción de las oficinas existentes) pero en cambio obtuvo deseconomías claras en la creación de nuevas oficinas. Por otro lado, J. R. Rodríguez *et al.* (1993), también con un tipo de función *translog,* indicaron economías de escala y de alcance *(scope)* para cajas de tamaño medio pero deseconomías significativas para cajas grandes.

Altunbas y Molineaux (1996), en un estudio que abarcaba varios países europeos, obtuvieron para la banca española economías relevantes para bancos pequeños (activos inferiores a 100 millones de dólares) y claras deseconomías en relación a la apertura de nuevas oficinas. Otra vez se observa la ventaja de crecer aprovechando las oficinas existentes que abrir nuevas.

Finalmente, Carbó y Humphrey (2002) aportaron nueva evidencia empírica para las cajas de ahorros españolas, para el periodo 1986-2000. Utilizando diversas funciones de coste *(translog,* Fourier y Spline), mostraron economías de escala significativas en un rango del 4 al 10%, dependiendo de la escala de operaciones y de la forma funcional. El coste medio se reducía sustancialmente con el tamaño, hasta alcanzar un output del orden de 1100 millones de euros. Con las nuevas estimaciones, se mostraba una mayor relevancia de las economías de escala y un aumento de la escala eficiente mínima.

Como conclusión de este breve resumen sobre los resultados relativos a España, puede decirse que existen más estudios realizados sobre las cajas de ahorros que sobre los bancos y que deducen en general la existencia de economías de escala, aunque no está claro si esto se aplica solamente para entidades pequeñas o para toda la gama de tamaños. Por lo general, en lo que se refiere al aumento del número de oficinas predomina la idea de deseconomías significativas.

3. COSTES MEDIOS Y TAMAÑO: UN ANÁLISIS PRELIMINAR DE LOS DATOS

Antes de proceder a analizar de manera rigurosa la posible existencia de economías de escala en el sector bancario, estimando la forma de la curva de costes medios en función del tamaño de las entidades, vamos a realizar una primera observación básica de los datos. Se trata de ver, de manera muy elemental, en primer lugar, el comportamiento de los costes escalonando por grupos los tamaños bancarios y asociando a cada grupo su tamaño medio. En segundo lugar, veremos la representación gráfica de los datos estadísticos.

a) Medidas utilizadas

Hemos seleccionado dos momentos en el tiempo, 1995 y 2005. Hay un amplio período entre los dos años, en el que se han producido cambios importantes en la regulación sectorial, fusiones entre entidades, entrada de bancos extranjeros, aparición del euro, cambios tecnológicos, etc., que han afectado la estructura del sector de forma muy notable. Trataremos de ver en qué manera la relación entre costes unitarios y clases de tamaño se mantiene estable en el período.

La población bancaria va a ser dividida en dos grupos, bancos y cajas de ahorros, para luego analizar el conjunto de los dos. También haremos algunas consideraciones sobre cooperativas de crédito.

Como medida del tamaño bancario vamos a adoptar el concepto «Pasivos financieros a coste amortizado» (neto de «otros pasivos financieros»), es decir, los epígrafes 4.1 a 4.6 de la clasificación de los Balances de los Anuarios estadísticos de la AEB y de la CECA (para 2005 y su equivalente en la clasificación de 1995). Esto representa a nivel de la banca privada el 86.6% (en 2005) del Total Patrimonio neto y Pasivo, recogiendo como partidas principales todos los depósitos de la clientela, de bancos centrales y entidades de crédito así como los débitos representados por valores negociables. Esta medida del tamaño la denominaremos abreviadamente 'Acreedores' en un sentido amplio.

Hemos elegido también la parte exclusivamente correspondiente a depósitos de la clientela que hemos denominado genéricamente 'Depósitos' como medida alternativa del tamaño. Las conclusiones obtenidas con ambas medidas serán muy semejantes. Concretamente, los depósitos de la clientela representan aproximadamente el 50% del anterior concepto de Acreedores. Más adelante haremos algunas consideraciones sobre la naturaleza del output de la empresa bancaria que justifican ambas medidas. Utilizar el concepto que hemos definido como Acreedores refleja una gama más amplia de captar el ahorro del público en general y por tanto, una parte importante de los recursos ajenos que los bancos transforman en activos.

Como medida del coste hemos elegido para esta primera parte del trabajo, el Coste Operativo, definiendo tal coste como la suma de gastos de personal y otros gastos genera-

les de administración (epígrafes 13 y 14, respectivamente del formato de la Cuenta de pérdidas y ganancias del Anuario de la AEB). El sentido de limitarnos por ahora al coste operativo es la intención de estudiar las posibles economías de escala como indicativas de la gestión de la empresa bancaria, entendiendo ésta como una unidad que obtiene determinados productos a partir de un empleo de recursos reales. Los bancos pueden tratar de optimizar su gestión, buscando el tamaño óptimo —mediante crecimiento orgánico o vía fusiones y adquisiciones— y se puede medir la eficiencia en la gestión a partir del grado de aproximación a ese tamaño (escala eficiente mínima, tal como la denominamos en el epígrafe inicial). Más adelante en este capítulo, incorporaremos también los costes financieros como un elemento más de la función de costes, de cara a tener una visión más global de los costes bancarios, pero por ahora nos mantendremos en el nivel de gastos operativos.

Las poblaciones consideradas son el conjunto de la banca en España, incluyendo sucursales de bancos extranjeros y el conjunto de cajas de ahorros, según datos proporcionados por el Banco de España, además de las estadísticas de AEB y CECA. Según la exigencia de datos necesarios en cada caso, hemos tenido que prescindir de algunas entidades que no proporcionaban información suficiente, de forma que el tamaño de la muestra varía según las estimaciones realizadas. En cada caso, iremos señalando el tamaño considerado y sus características.

b) Componentes de los Costes Operativos: análisis de datos individuales de las entidades

Vamos a analizar en primer lugar, la composición de la variable que constituye el objeto del estudio, estudiando como se distribuyen los valores individuales correspondientes a las distintas entidades de crédito.

Cuando descomponemos estos costes operativos —para datos de entidades individuales de 2005— en sus dos elementos principales: gastos de personal y otros gastos generales de administración, vemos que los gastos de personal representan un 68% de los costes operativos en las cajas y un 51,4% para los bancos. La distribución por frecuencias de estos porcentajes se ve en los gráficos 1 y 2.

Como puede observarse, la distribución en el caso de las cajas es más centrada y uniforme (menos desviación estándar y media más elevada), mientras que en el caso de bancos, es más sesgada, con unas frecuencias altas (alrededor del 40%) con gastos salariales muy por encima de la media.

Pero si bien las cajas de ahorros tienen mayores gastos de personal relativos, tienen un menor salario en promedio por empleado, tal como ya se analizó en un capítulo anterior, al mostrar los costes laborales por tipos de instituciones. La diferencia en los gastos de personal refleja no sólo los salarios, sino también las diferencias en los complementos a la Seguridad Social en materia de pensiones. La distribución de los salarios se observa en los gráficos 3 y 4.

Gráfico 1

PORCENTAJE DE GASTOS DE PERSONAL SOBRE COSTES OPERATIVOS (BANCOS) 2005

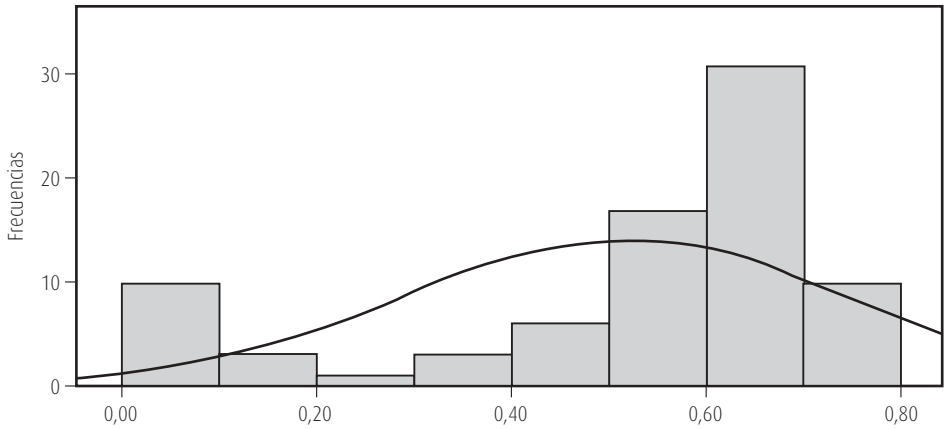


Gráfico 2

PORCENTAJE DE GASTOS DE PERSONAL SOBRE COSTES OPERATIVOS (CAJAS) 2005

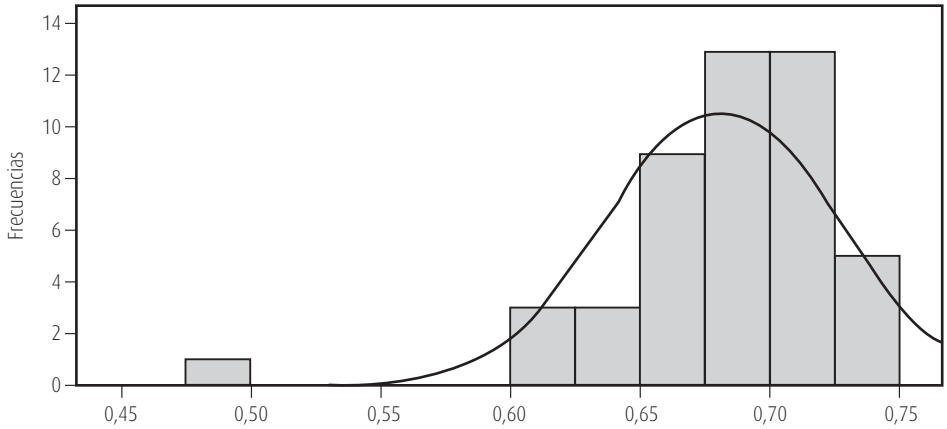


Gráfico 3

SALARIOS POR EMPLEADO EN LA BANCA (2005)

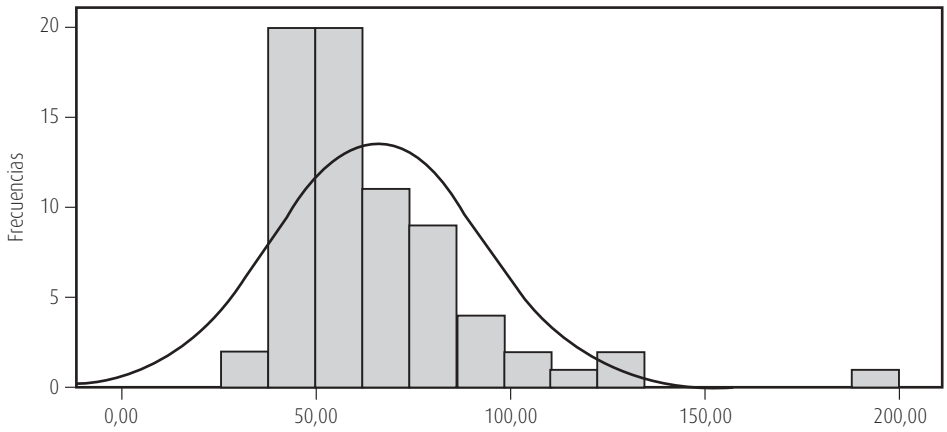
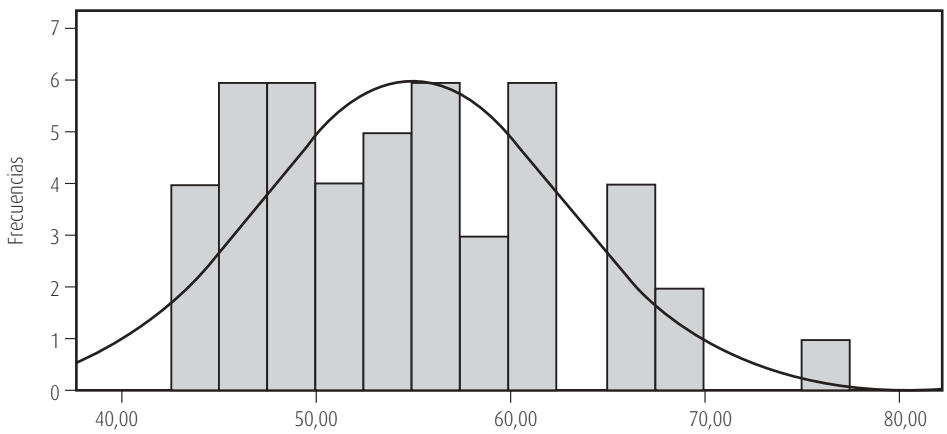


Gráfico 4

SALARIOS POR EMPLEADO EN LAS CAJAS (2005)



También en este caso un hecho a destacar, en estos gráficos, es la uniformidad del salario por empleado en las cajas frente a la gran variabilidad en la banca, siendo la desviación estándar en el caso de bancos 3,4 veces superior a la de las cajas. La naturaleza más homogénea de las cajas frente a la diversidad de la población bancaria (bancos nacionales y bancos extranjeros, bancos comerciales, de negocios y de gestión de patrimonios, etc.) podría explicar esta menor variabilidad de los gastos de personal en las cajas.

Es decir, como resumen, las cajas en promedio retribuyen a su personal con salarios medios más bajos que los bancos, pero son más intensivas en empleo, de forma que el peso de los gastos de personal en el total de gastos operativos es mayor, aunque la distribución con datos individuales muestra una varianza mucho mayor en el caso de los bancos.

Vamos a ver ahora la evolución de gastos operativos según el tamaño de la entidad bancaria.

c) Análisis tabular de los Costes Operativos medios en 1995 y 2005

En esta primera aproximación, hemos dividido los tamaños (según la cifra de Acreedores) en seis clases, tal como se puede ver en la primera columna de los tres cuadros siguientes, para bancos por un lado, cajas por otro lado, y bancos y cajas conjuntamente. En la segunda y tercera columna se especifica la ratio de costes operativos y tamaño para los años 1995 y 2005.

En general se observa para los bancos un marcado decrecimiento de los costes medios a medida que crece el tamaño, sobre todo comparando las clases extremas. A partir de los 100 millones de euros hay una caída brusca de los costes. En el caso de las cajas, esta tendencia a decrecer también se observa en ambos años, aunque hay mayor homogeneidad de los coeficientes y el decrecimiento es menos agudo en 2005, lo cual sugiere una relación más «plana» en el caso del sector de cajas de ahorros.

Las tres principales conclusiones que obtenemos son las siguientes:

— En cada año analizado, los bancos muestran menores costes operativos medios que las cajas.

— Para cada población analizada, el coste medio decrece con el tamaño de la entidad, sugiriendo un potencial de economías de escala en cada caso, en principio mayor para los bancos.

— También para todo tipo de entidades, los costes medios decrecen con el tiempo, al comparar 1995 y 2005.

Cuadro 1

ANÁLISIS TABULAR DE COSTES MEDIOS PARA BANCOS

CLASES DE TAMAÑO (ACREEDORES EN MILLONES DE EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE ACREEDORES	
	1995	2005
100.000-300.000		0,011
10.000-100.000	0,018	0,010
5.000-10.000	0,018	0,006
1.000-5.000	0,021	0,015
100-1.000	0,021	0,020
10-100	0,039	0,047

Cuadro 2

ANÁLISIS TABULAR DE COSTES MEDIOS PARA CAJAS

CLASES DE TAMAÑO (ACREEDORES EN MILLONES DE EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE ACREEDORES	
	1995	2005
50.000-150.000		0,014
10.000-50.000	0,021	0,014
5.000-10.000	0,024	0,015
1.000-5.000	0,027	0,016
100-1.000	0,032	0,022
10-100	0,039	

Cuadro 3

ANÁLISIS TABULAR DE COSTES MEDIOS EN EL SECTOR BANCARIO (BANCOS Y CAJAS)

CLASES DE TAMAÑO (ACREEDORES EN MILLONES DE EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE ACREEDORES	
	1995	2005
100.000-300.000		0,013
10.000-100.000	0,019	0,012
5.000-10.000	0,021	0,012
1.000-5.000	0,024	0,016
100-1.000	0,021	0,021
10-100	0,045	0,047

d) Una nota sobre Cooperativas de crédito

Hemos tabulado el sector de cooperativas de crédito para las 83 entidades registradas en 2005, manteniendo la misma clasificación de grupos que para las cajas a efectos de poder comparar mejor, distribuyéndose todas las cooperativas en las cuatro primeras clases. La tendencia decreciente de los costes medios se detecta a partir del grupo de tamaños entre 100 y 1000 millones de euros, pero es poco pronunciada. Sólo las cooperativas o bien mayores (por encima de 5000 millones) o las muy pequeñas (por debajo de 1000) trabajan con costes medios competitivos con las cajas de ahorros (para un mismo intervalo).

Cuadro 4

ANÁLISIS TABULAR PARA COOPERATIVAS

CLASES DE TAMAÑO (ACREEDORES EN MILLONES DE EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE ACREEDORES
	2005
5.000-15.000	0,015
1.000-5.000	0,018
100-1.000	0,019
10-100	0,018

e) Representación gráfica de los costes operativos medios

También como paso preliminar antes de proceder a unas estimaciones más rigurosas de costes, es interesante ver las representaciones gráficas de los costes operativos medios para tener una primera visión de los datos. Se trata de ver la distribución en un gráfico de la relación entre dicha variable y el tamaño de las entidades individuales, para las poblaciones de bancos y cajas, y si ésta sugiere un tipo de comportamiento similar al observado en el análisis tabular para los años 1995 y 2005. En el eje horizontal representamos el *output* medido por la variable genérica «Acreedores»—en miles de euros— y en el eje vertical el coste operativo unitario.

— Bancos en 1995

Hemos representado toda la población bancaria española de 157 bancos en 1995. Dados los límites de la representación gráfica, en el diagrama general sólo se observa una clara convexidad de la curva de costes medios para las pequeñas entidades, y a partir aproximadamente de un tamaño de 100 millones de euros, el coste medio oscila ligeramente pegado al eje horizontal. Para visualizar mejor, hemos cortado en ese nivel de tamaño, y hemos representado el gráfico para los bancos con un tamaño superior a 100 millones de euros.

Gráfico 5

COSTE OPERATIVO MEDIO. BANCOS 1995 (DATOS DE 139 BANCOS)

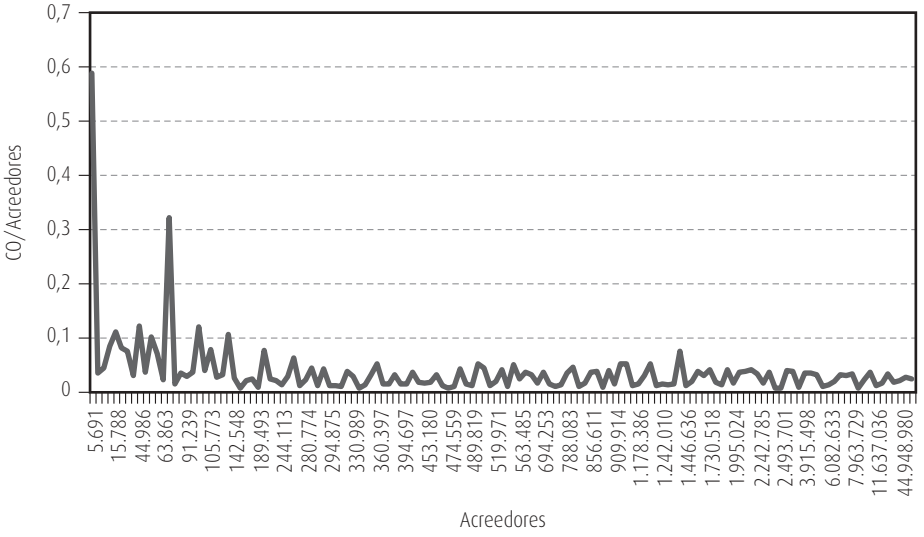
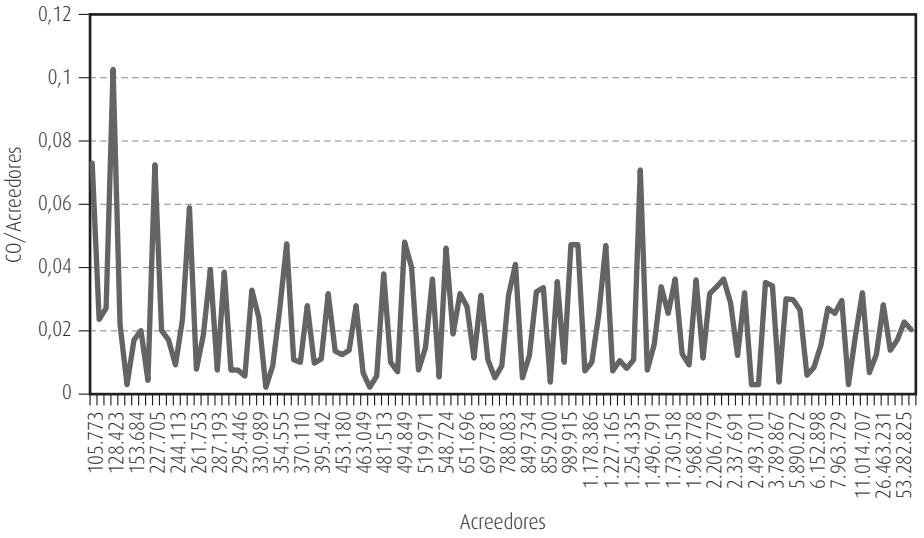


Gráfico 6

COSTE OPERATIVO MEDIO. BANCOS MAYORES DE 100 MILLONES EUROS 1995



Al poder analizar con más detalle ahora, se sigue observando una tendencia decreciente que se mantiene firme aproximadamente hasta un tamaño de 1.500 millones de euros, seguida de un comportamiento de oscilación de los costes medios, que se centran en un valor de 0,02 a partir de dicho tamaño. De manera intuitiva, ese valor en el entorno de 1.500 millones podría indicar la escala eficiente mínima en 1995.

— Bancos en 2005

Ahora realizamos lo mismo para el año 2005. El primer corte en los 100 millones de euros sigue siendo válido, y la descomposición detallada para bancos superiores a ese tamaño nos muestra una escala eficiente en el entorno de los 3.500 millones de euros, tal como puede identificarse en los dos gráficos siguientes. A partir de esa escala, los costes medios también oscilan, pero con mucha menor amplitud y centrándose alrededor de un valor inferior al nivel de 0,02 que habíamos remarcado en 1995.

Por tanto, de esta primera observación gráfica simple, podría deducirse, en primer lugar, que la escala eficiente mínima (el valor de Acreedores a partir de los cuales los bancos operan eficientemente) aumenta sensiblemente con el tiempo, y en segundo lugar, la curva de costes medios se desplaza hacia abajo también con el tiempo.

Gráfico 7

COSTE OPERATIVO MEDIO. BANCOS 2005 (DATOS DE 95 BANCOS)

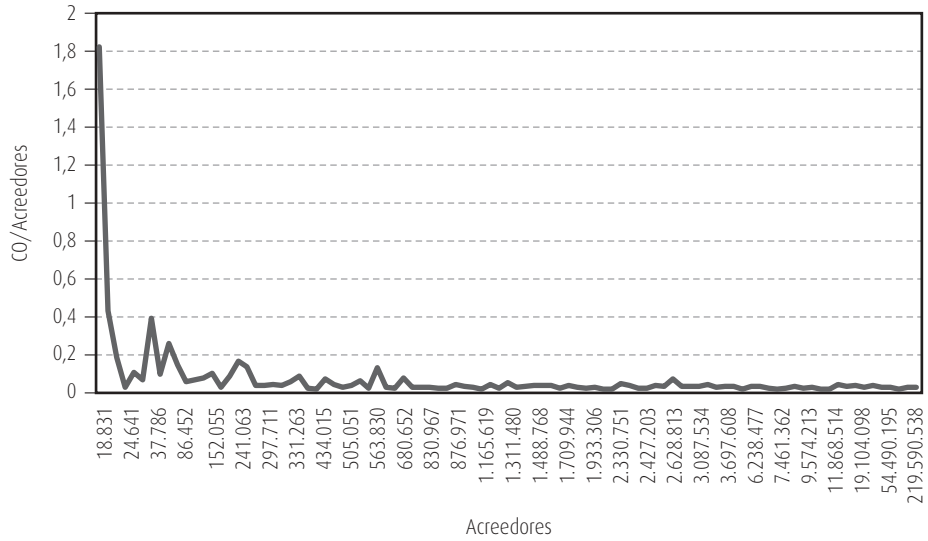
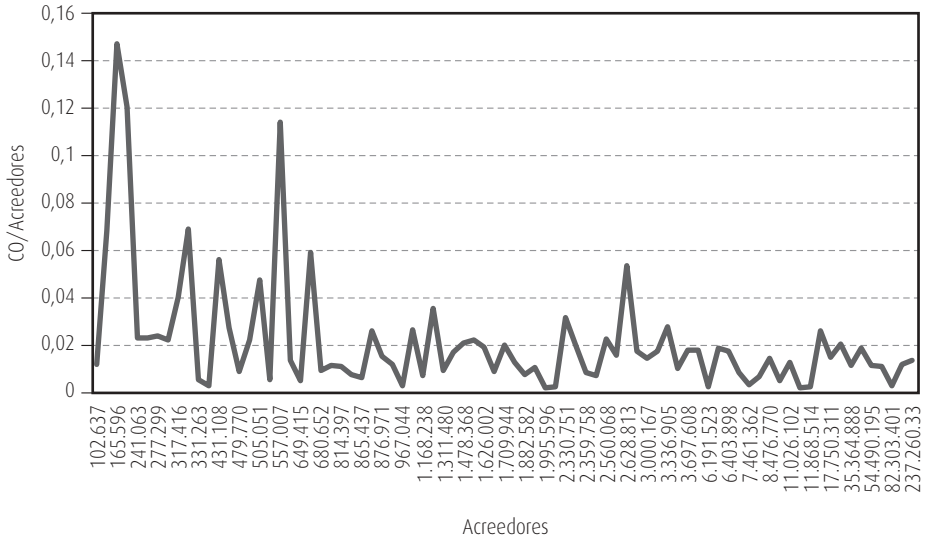


Gráfico 8

COSTE OPERATIVO MEDIO. BANCOS SUPERIORES A 100 MILLONES EUROS. 2005



— Cajas de ahorros en 1995 y 2005

Hemos realizado el mismo tipo de representación gráfica para la población de cajas: 51 entidades en 1995 y 47 en 2005. En estos casos, no ha hecho falta realizar gráficos de detalle, porque para el conjunto de la población la tendencia decreciente de los costes operativos medios en relación con el tamaño se observa de forma más nítida. También se detecta como el rango del coste medio es de 0,02-0,04 en 1995 y se reduce al intervalo 0,01-0,02 en 2005. Pero si bien esta observación es inmediata, el análisis gráfico no aclara la evolución en el tiempo de la escala eficiente mínima. Dadas las curvas mas uniformes en esta población frente a la de los bancos, no se percibe una escala evidente a partir de la cual se muestren deseconomías de escala, lo cual está en línea con lo observado en el análisis tabular previo. Aunque los bancos tengan costes operativos (en relación a Acreedores) mayores que las cajas, calculados para los promedios de las clases de tamaños, tal como vimos, los bancos tienen una variabilidad mayor en esas ratios, y la percepción de la escala eficiente es más clara.

Gráfico 9

COSTE OPERATIVO MEDIO. CAJAS 1995 (DATOS DE 51 CAJAS)

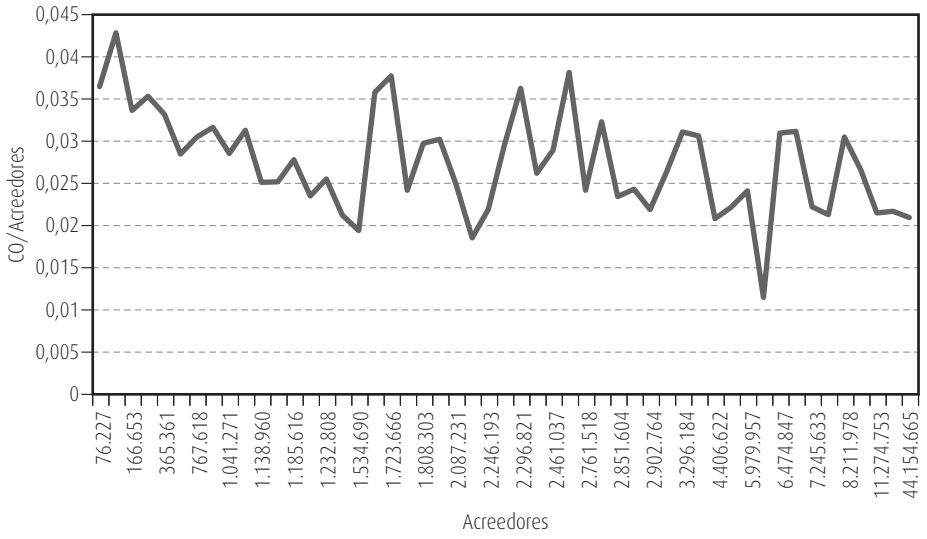
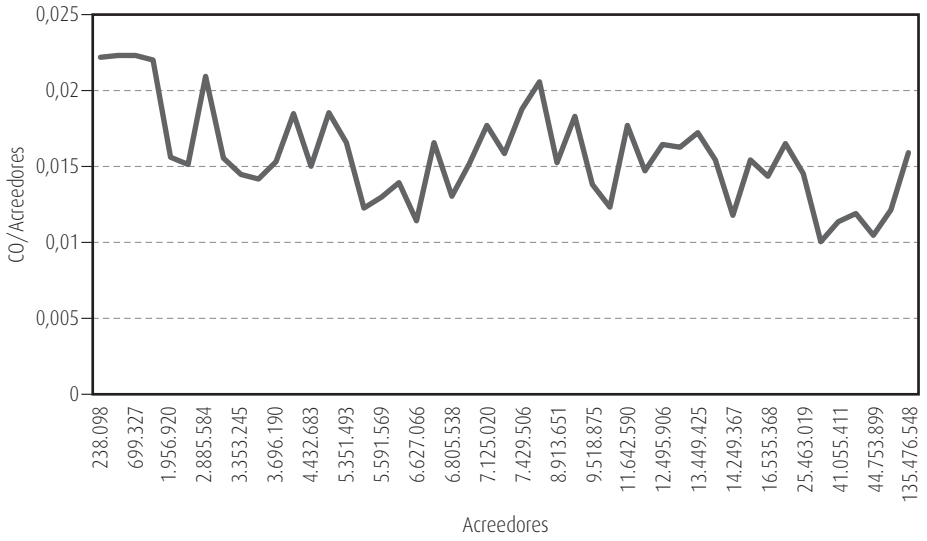


Gráfico 10

COSTE OPERATIVO MEDIO. CAJAS 2005 (DATOS DE 47 CAJAS)



— La evolución en el tiempo de las curvas de coste operativo medio

De los gráficos anteriores referidos a bancos y cajas, podemos deducir que en el caso de bancos se produce un desplazamiento de las curvas hacia abajo (reducción de los costes medios) y hacia la derecha (crecimiento de la escala eficiente mínima). En el caso de las cajas de ahorros, el desplazamiento es también evidente hacia abajo, pero no lo es la existencia de una escala eficiente mínima.

Este tipo de fenómeno de reducción de costes medios con el tiempo ha sido observado en muchos países y la explicación más manejada ha sido la influencia de innovaciones tecnológicas que causan un proceso dinámico continuo de reducción de costes, de eliminación de deseconomías de escala observadas en los primeros años del análisis y de aparición de nuevas economías para dimensiones mucho más grandes de entidades bancarias. Esta explicación justificaría la realización de grandes fusiones y absorciones bancarias que se han producido en los últimos años y que años atrás difícilmente se hubieran justificado. La aparición de este tipo de conclusiones ya fue comentada en un epígrafe anterior sobre resultados de estudios empíricos de economías de escala en EEUU y Europa, pero se ha generalizado para muchos otros países, tales como Japón (ver Tadesse, 2005), Canadá (ver Allen y Liu, 2005) y Chile (ver Budnevich *et al.,* 2001).

— Conclusiones del análisis gráfico

Podríamos resumir lo que a simple vista se deriva del análisis gráfico, y que está en línea con las conclusiones del análisis tabular anterior: a) las curvas de coste operativo medio en el caso de las dos poblaciones decrecen con el tamaño de las entidades. La curva es mas «plana» en el caso de cajas, siendo más evidente el potencial de economías de escala en el caso de bancos, así como también la identificación de una escala eficiente mínima. b) Respecto a la evolución en el tiempo (desplazamiento) de las curvas de coste medio, en el caso de bancos es muy notorio tanto el desplazamiento hacia abajo como el incremento en la dimensión eficiente (desplazamiento hacia la derecha), pero en el caso de las cajas de ahorros, si bien el primer fenómeno es muy notable, no lo es tanto el segundo.

Estas primeras conclusiones son coherentes con las observadas en muchos países y es importante tratar de profundizar en ellas con más rigor estadístico, lo cual vamos a realizar seguidamente.

4. COMPARACION TEMPORAL DE ECONOMÍAS DE ESCALA (1979, 1995, 2005)

Vamos a proceder ahora a un análisis intertemporal de economías de escala en el sector bancario español a partir de un procedimiento más riguroso que la simple observación de datos del epígrafe anterior: concretamente, estimaremos funciones estadísticas de coste, tratando de validar la existencia de dichas economías tanto para bancos como para cajas de

ahorros. En primer lugar, utilizaremos funciones clásicas del tipo Cobb-Douglas y, en un epígrafe posterior, estimaremos funciones *translog*. Tal como veremos, no se trata solamente de mejorar sucesivamente la calidad de las estimaciones estadísticas, sino de que cada modelo recoja aspectos distintos relacionados con la eficiencia de las empresas bancarias y la manera como estas persiguen dicha eficiencia, de forma que las diversas estimaciones se complementen entre ellas.

El análisis que realizamos en este epígrafe recoge nuevas estimaciones para los años 1995 y 2005, y a la vez permite comparar con los resultados que, utilizando una metodología similar, obtuvieron para 1979 Ó. Fanjul y F. Maravall (1985). Esto proporcionará una visión temporal más amplia del comportamiento operativo del sector bancario. Los tamaños de las muestras son los mismos que se han señalado en el epígrafe anterior de los análisis gráficos.

a) Breve descripción del modelo de producción bancaria

La estimación de funciones estadísticas de coste para la industria bancaria requiere en primer lugar una definición del *output* bancario y del modelo de empresa bancaria. En el caso de la banca, la definición del *output* no es simple: no hay una producción tangible, realmente se trata de un multiproducto (multiservicio), la valoración de los recursos reales involucrados no es sencilla y la incorporación del progreso técnico no es fácil de medir.

En algunos trabajos se considera que la actividad bancaria consiste principalmente en captar depósitos y transformarlos en préstamos, de forma que el volumen de producción podría definirse a partir de estos últimos.

Según otro punto de vista, se puede considerar que los intermediarios financieros prestan servicios tanto a depositantes como a prestatarios: no se utilizan depósitos para generar préstamos, sino que se utilizan factores productivos (tales como capital y trabajo) para generar depósitos, préstamos y otros diversos servicios.

A partir de estas dos visiones, en la literatura bancaria existen respectivamente dos enfoques sobre la definición del producto bancario: el enfoque de *intermediación* y el enfoque de *producción* (ver por ejemplo Matthews y Thompson (2005) y Heffernan (2005)). En el enfoque de intermediación, los bancos son vistos como intermediarios de servicios financieros entre ahorradores e inversores. Como inputs de este proceso productivo suelen considerarse trabajo, capital físico y capital financiero (depósitos o recursos ajenos). El *output* bancario está principalmente compuesto por préstamos. Los costes financieros se consideran junto a los costes operacionales en la función de coste total, ya que los depósitos constituyen la principal materia prima que es transformada en el proceso productivo.

En la visión que constituye el enfoque de producción, los depósitos o la cifra de acreedores se suelen consideran como *output*. El capital financiero no se considera como un input y el banco, a partir de *inputs* físicos (capital y trabajo) realiza transacciones y procesa documentos financieros, excluyéndose tradicionalmente los costes financieros.

En este epígrafe nos vamos a centrar en el enfoque de producción, considerando los depósitos como *output* y solamente los costes operativos dentro de la función de costes. En el siguiente epígrafe pasaremos a analizar un enfoque de intermediación, multiproducto y con la introducción de los costes financieros.

La metodología seguida en este epígrafe es similar al análisis inicial Cobb-Douglas realizado por Ó. Fanjul y F. Maravall (1985), trabajando con datos de corte transversal de la población bancaria en 1979. Definiremos el *output* bancario, similarmente al estudio mencionado, a partir de la identidad

$$A = NU \times EA \times NO,$$

donde:

A = Valor total (monetario) de acreedores,

NU = Número de cuentas por oficina (=N/NO), siendo N= Número de cuentas,

EA = Tamaño medio de acreedores (=A/N),

NO = Número de oficinas.

Un análisis detallado de esta descomposición factorial del output puede encontrarse en el mencionado estudio de Ó. Fanjul y F. Maravall (1985). Se trata de estudiar el impacto sobre los costes de un valor de acreedores dependiendo del número de oficinas que se hayan empleado para captarlos, así como de la productividad de la oficina (medido por el número de cuentas por oficina) y del tamaño medio de acreedores.

Una variación en cada uno de estos tres factores, manteniendo los demás constantes, permite aislar el efecto sobre el coste operativo del factor considerado y por tanto extraer conclusiones sobre la eficacia relativa de cada factor.

En el anexo 1, se describe la función de los costes operativos con la forma típica multiplicativa Cobb-Douglas (y su forma lineal logarítmica que concretamente es la que vamos a estimar). En dicha función de costes operativos, además de las tres variables constitutivas del *output* (acreedores), hemos recogido otras dos explicativas adicionales, en línea con el estudio mencionado anterior: una variable que expresa el precio de un factor de producción, concretamente el salario como precio del factor trabajo (suponemos que los otros precios de factores no considerados explícitamente aparecen en la constante de la función a estimar) y la variable ratio «depósitos a la vista sobre depósitos totales» (ratio que pretende incorporar información sobre la estructura del pasivo y que normalmente reflejará que cuanto mayor sea el peso de los depósitos a la vista, mayor será el coste operativo) . El coeficiente de regresión para cada variable indica la sensibilidad del coste operativo ante una variación porcentual de dicha variable (inferior, igual o superior a la unidad indicará respectivamente, economías de escala, rendimientos constantes o deseconomías de escala).

b) Una nota sobre la metodología

Existen dos tipos de problemas relacionados con la estimación que vamos a llevar a cabo: en primer lugar, el derivado de la propia función Cobb-Douglas (ver sobre esto L. Mañas, 2002). Aunque tal como mencionamos en el epígrafe 2, esta función tiene limitaciones, derivadas de su rigidez, se sigue utilizando de forma habitual en los estudios bancarios, por su simplicidad. Aquí la utilizamos como un primer paso en la estimación de funciones de coste porque permite una inmediata conexión con el estudio de Ó. Fanjul y F. Maravall (1985) y por tanto, una comparación de resultados a lo largo de un dilatado periodo de tiempo, sobre la base de una misma metodología. Se trata, como es bien sabido, de una función que no presenta forma de U y no permite por tanto identificar deseconomías de escala para niveles crecientes de la producción. Este inconveniente lo trataremos de solucionar parcialmente estimando la función no sólo para poblaciones enteras de bancos y cajas, sino también para divisiones de las poblaciones por grupos de tamaño, viendo la forma de la curva de costes medios para cada grupo por separado.

En segundo lugar, al descomponer el *output* en las tres variables mencionadas anteriormente (y añadir en la ecuación la ratio de depósitos a la vista sobre depósitos), surge un posible problema de multicolinealidad entre variables independientes, al existir correlación entre algunas (principalmente, entre esta ratio y el tamaño medio de acreedores). Dada la especificación del modelo, este problema puede afectar al resultado. Para minimizar el impacto de los efectos de la multicolinealidad sobre los datos, hemos utilizado en este análisis —a diferencia del estudio anterior mencionado— dos procedimientos de regresiones minimocuadráticas: el método «Enter», introduciendo simultáneamente todas las variables independientes en una sola regresión y el método «stepwise», introduciendo en pasos seguidos y siguiendo un criterio de selección estadística (orden creciente de correlación con la variable dependiente) las variables de una en una. En este caso, no forzando al modelo a introducir todas las variables, disminuimos el riesgo de que el valor único del coeficiente de regresión para cada variable (como es en el caso del modelo «Enter») sea afectado por los efectos de la multicolinealidad. La interpretación de los resultados con el método «stepwise» se dificulta al considerar para cada variable no un solo valor del coeficiente, sino un intervalo de valores (correspondientes a la entrada progresiva de las otras variables) Pero indudablemente se refuerza el valor de la estimación estadística.

En las regresiones realizadas sólo hemos seleccionado para el análisis de resultados aquellas con un alto valor del R cuadrado (como mínimo 0,85 para las poblaciones enteras y algo más reducidos para las clases de tamaño, dada la dimensión menor de las muestras).

c) Resultados para bancos

El estudio realizado muestra el interés de considerar el *output* Acreedores como producto de tres factores: el número de oficinas, el tamaño medio de acreedores y el número de cuentas por oficina. Las entidades bancarias pueden desarrollar estrategias de crecimiento y de alcanzar tamaños eficientes diferenciando entre los tres factores.

De hecho podrían elegir la estrategia óptima sobre la base de aquél factor que permitiera ganancias de eficiencia más notable, es decir, menor incremento relativo del coste operativo.

Con datos del año 1979, en el estudio mencionado de Ó. Fanjul y F.Maravall, se observó que existían significativas economías de escala en relación con el tamaño medio de acreedores y el número de cuentas por oficina, pero en cambio no se apreciaban para el número de oficinas. El resultado era coherente con el comportamiento de muchos de los bancos españoles en esa época: los bancos tendían a cerrar oficinas ante un cierto exceso de capacidad y procuraban maximizar la productividad de las oficinas existentes (vía apertura de cuentas y valor de los depósitos).

Ahora, al estudiar los resultados tanto de 1995 como de 2005, se corrobora lo señalado para las dos primeras variables: siguen observándose claras economías de escala, en el sentido de que incrementos del 10% en ambas variables producen impactos sobre los costes operativos inferiores siempre al 10%. Concretamente, en promedio, y refiriéndonos al año 1995, un incremento del 10% en el tamaño medio de acreedores repercute en un incremento entre el 1,2 y el 4,3% del coste operativo, mientras que un incremento del 10% en el número de cuentas por oficina repercute en una elevación siempre inferior al 5,5% del coste. Si nos referimos al año 2005, no sólo se mantiene el principio de la existencia de economías de escala, sino que éstas se amplifican con el tiempo: ante incrementos del 10% en las dos variables, respectivamente, los coeficientes de variación del coste operativo pasan a ser siempre inferiores al 5% (caso del tamaño medio de acreedores) y dentro de un intervalo entre 1,8 y 2,4% en el caso del número de cuentas por oficina. El hecho de que las economías sean más marcadas en el caso del tamaño medio de acreedores que en el número de cuentas, también se observaba en 1979: a los bancos les sigue resultando más económico, en términos de coste operativo, aumentar el valor de acreedores vía aumento del tamaño medio de los mismos, y además esta característica se intensifica con el tiempo.

Este resultado, creciente a lo largo del periodo 1979-2005, justifica la atención que los bancos prestan a este tipo de política y que se manifiesta por un lado, en la discriminación seguida en la retribución de los depósitos según su tamaño, y por otro lado, en la política de reducir los costes de ciertos servicios prestados a los clientes en función también del tamaño de los depósitos.

Una diferencia notable con el estudio de 1979 es el resultado sobre número de oficinas. Ó. Fanjul y F. Maravall (1985) obtenían que si los bancos aumentaban el valor total de acreedores en un 10% vía mayor número de oficinas (manteniéndose constantes las otras dos variables componentes del *output*), los costes aumentaban casi en la misma proporción. Ahora, tanto en 1995 como en 2005, sí que se observan economías de escala moderadas en relación con el número de oficinas. Concretamente, la repercusión sobre el aumento del coste operativo sería en promedio, del 8,8% en 1995 y del 7,3% en 2005.

Este resultado podría aportar algún argumento a los que actualmente alegan que los bancos han ido excesivamente lejos en su política de cierre de oficinas en los últimos años. Pero probablemente refleja más el hecho de que las nuevas tecnologías en materia de comunicaciones e informática están reduciendo el coste de abrir nuevas oficinas, así como que la utilización creciente de la oficina como proveedora de múltiples servicios al cliente mejora su productividad.

Otra diferencia observada con el estudio de 1979 es que a diferencia de entonces, la estructura de los depósitos ya no es significativa. Con datos de 1979, existían economías de escala sobre los costes operativos si en el total de depósitos, aumentaba el peso de los depósitos a la vista. Pero ahora, con datos de 1995 y 2005, el hecho de aumentar la proporción de depósitos a corto plazo no afecta apenas a los costes operativos.

Finalmente, respecto a los salarios, se observa un hecho aparentemente perverso: parecen manifestarse deseconomías de escala en los costes operativos ante incrementos del salario por empleado. En el estudio con datos de 1979, el salario no era una variable significativa a la hora de explicar la varianza de los costes operativos. Esto se interpretaba, tras observar la baja varianza de los salarios, que probablemente la existencia de un convenio sectorial a nivel nacional y la mano de obra bancaria con cualificación bastante homogénea podían ser razones que explicaran el resultado econométrico. Al contemplar los resultados para 1995 y 2005, los salarios aparecen como una variable significativa estadísticamente, pero de signo aparentemente opuesto a lo esperado: incrementos de un 10% en el salario por empleado producen incrementos superiores al 10% en los costes operativos (deseconomias de escala). En el epígrafe anterior comentamos —al analizar el desglose de los costes operativos— que la distribución estadística del salario mostraba una varianza muy elevada (hecho que no se producía en 1979), lo cual reflejaba la naturaleza enormemente variada de los componentes de la población bancaria. Esta elevada varianza puede, dada la rigidez del modelo Cobb-Douglas, introducir un error en el coeficiente de regresión del salario. Por ello, conviene tomar el resultado con precaución. Este es un tema sobre el que volveremos más adelante.

De cara a resumir las principales conclusiones, se presenta un cuadro a continuación. Este cuadro muestra de forma simplificada la evolución entre 1979 y 2005 del grado del impacto sobre el coste operativo de una variación del 10% en cada variable independiente, descomponiendo el período en dos tramos: 1979-1995 y 1995-2005. A la izquierda del cuadro se indican las cinco variables independientes. A la derecha se expresa si el impacto es inferior al 10% (economías de escala), igual al 10% (rendimientos constantes) o superior al 10% (deseconomías de escala). El sentido de la flecha señala, si ésta es creciente, una tendencia de incremento del impacto sobre el coste y viceversa. Por lo tanto, si la flecha es creciente (decreciente), el grado de economías de escala disminuye (aumenta). Un espacio en blanco indica que estadísticamente no se ha encontrado nada significativo.

Cuadro 5

EVOLUCIÓN DEL IMPACTO DE UN INCREMENTO DE 10% EN CADA VARIABLE INDEPENDIENTE SOBRE EL COSTE OPERATIVO. BANCOS

	1979-1995	1995-2005	
Número de cuentas por oficina	↘	↘	el impacto es siempre < 10%
Tamaño medio cuentas	↘	↘	el impacto es siempre < 10%
Número oficinas	↘	↘	en 1979, el impacto es ~10%, desde 1995 empieza a ser < 10%
Salario	↗	↗	en 1979, el impacto no es significativo; desde 1995 empieza a ser ≥ 10%
Proporción depósitos a la vista	↘		el impacto es siempre < 10%

Como conclusiones principales, pueden señalarse las siguientes:

— Se observan economías de escala significativas en relación con el tamaño medio de acreedores y el número de cuentas por oficina. El impacto sobre los costes operativos de aumentos en estas variables tiende a decrecer con el tiempo, desde 1979 hasta 2005, lo cual implica economías crecientes.

— En general, en términos de mejora de la eficiencia, es preferible incrementar el volumen de acreedores vía aumento del tamaño medio de éstos que vía aumento del número de cuentas por oficina.

— En los años 1995 y 2005 se observan economías de escala moderadas respecto al número de oficinas, lo cual no se observaba en 1979. La política de cierre de oficinas de los últimos años y la política de extender la gama de servicios al cliente por parte de las oficinas podrían explicar esta nueva conclusión.

— Podemos concluir que, globalmente, el nivel de economías de escala en bancos ha aumentado en este período analizado, reduciéndose las curvas de coste medio, en línea con el análisis preliminar del epígrafe anterior y con lo observado en muchos países. Posiblemente, el progreso tecnológico puede ser considerado como la causa principal.

d) Resultados para cajas de ahorros

Utilizaremos también la metodología Cobb-Douglas para las cajas de ahorros. A medida que pasan los años, la distinta naturaleza jurídica de ambos tipos de entidades se traduce cada vez menos en comportamientos claramente diferenciados entre bancos y cajas. Este es un tema que iremos viendo a lo largo de este capítulo y los correspondientes a rentabilidad. Un conjunto de factores, tales como el desarrollo de la presión

competitiva en los mercados (tanto en las actividades domésticas como en las internacionales), los cambios regulatorios que han ido dotando prácticamente de los mismos instrumentos de actuación a las distintas entidades, la supervisión del regulador que les ha sometido al mismo tipo de control riguroso, y la propia exigencia de los órganos institucionales de control —sean representantes del capital o de las instituciones públicas— ha originado un proceso de convergencia en las conductas y de autoexigencia en los resultados que se observa en la vida diaria del sistema financiero. También el hecho de que las cajas de ahorros hayan comprado bancos (absorbiendo sus gestores y tecnología) ha propiciado la convergencia. Probablemente, hoy día la distinción entre resultados de bancos y cajas más que buscarlo entre los dos grupos de instituciones haya que buscarlo en el ámbito geográfico del mercado en que operan: ámbito local o doméstico y ámbito internacional, distinguiendo entre los bancos y cajas que operan en uno de éstos o en los dos.

Cuando Parejo, Rodríguez, Cuervo y Calvo (2007) analizan las diferencias básicas entre las actuaciones de bancos y cajas, tanto desde la perspectiva de sus operaciones pasivas como de sus operaciones activas, destacan precisamente aquellas que principalmente tienen que ver con el ámbito geográfico local y con el hecho de proximidad al pequeño cliente, que caracterizan a la mayoría de las cajas. Así, por ejemplo, la mayor importancia relativa del sector privado residente, el mayor porcentaje de los depósitos a plazo y de ahorro, el peso de los depósitos del sector público y de la financiación a éste, la poca relevancia de la financiación a los no residentes, etcétera.

Tanto en este capítulo de análisis de economías de costes como en los dos próximos de análisis de la rentabilidad analizaremos las principales diferencias que se deducen del estudio de los dos tipos de entidades. Siguiendo el mismo orden que anteriormente con los bancos, expondremos los principales resultados para las cajas que se obtienen del modelo Cobb-Douglas, aplicado a los años 1995 y 2005, y comparando también con el estudio de Fanjul y Maravall (1985) sobre el año 1979.

En general los resultados no son muy opuestos a los obtenidos para los bancos, sino que tienen que ver más bien con el grado de intensidad de las economías: en líneas generales, encontramos ausencia de rendimientos decrecientes y confirmación de rendimientos crecientes para una serie de variables.

En primer lugar, hay economías de escala en relación con el número de cuentas por oficina, aunque no tan intensas como en el caso de los bancos y además con un cierto decrecimiento de la intensidad respecto a 1979. En 1995, un aumento del valor de acreedores en un 10%, vía aumento del número de cuentas por oficina, eleva los costes operativos entre un 9,10% y un 9,40%, un valor muy elevado comparado con el caso de bancos (del orden de un 5%) en el mismo año, y lo observado para cajas en 1979 (en torno al 8%). Al considerar 2005, el impacto de dicha variable se reduce

muy ligeramente (entre 8,5% y 9%), lo cual indica una cierta acentuación de las economías.

También en el caso del tamaño medio de acreedores ocurre prácticamente lo mismo. Un incremento del tamaño medio en un 10% repercute sobre el coste operativo en menor proporción: concretamente, un rango de variación para los dos años 1995 y 2005 entre el 6,3% y el 9,9%. En el año 1979, el impacto era siempre inferior al 5%.

El principio anteriormente detectado para los bancos a lo largo de todo el período como para las cajas en 1979, de que «con vistas a aumentar el valor total de los depósitos es mejor aumentar el tamaño medio de los depósitos que el número de cuentas por oficina», se sigue observando en cajas para 1995, pero no es tan evidente para 2005, a la luz de los datos indicados. Probablemente, el fuerte incremento de las cuotas de las cajas de ahorros en los mercados de depósitos, frente a las demás instituciones, así como la fuerte presión competitiva que han inducido los costes al alza explican la reducción del potencial de economías de escala, particularmente en la variable tamaño medio de los depósitos.

En lo que se refiere a la tercera variable que forma parte de la composición del nivel del *output* (el número de oficinas), también se observa para las cajas la existencia de economías de escala en los dos años 1995 y 2005, aunque menores, es decir, con un impacto sobre los costes operativos ligeramente superior a los bancos: un rango entre 7,5% y 9,6% en 1995 y entre 6,9% y 9,2% en 2005. Y al igual que vimos para los bancos, este potencial de ganancia de eficiencia se manifiesta de manera mucho más notoria estos años que en 1979.

Finalmente, en relación con las dos últimas variables consideradas en la regresión, podemos señalar lo siguiente: la variable salario por empleado no es significativa, a diferencia de los bancos. Por el contrario, la estructura de los depósitos (proporción que representan los depósitos a la vista en el total) sí que impacta sensiblemente sobre los costes operativos. Un aumento del 10% en el peso de los depósitos a la vista en el total aumenta los costes operativos en un porcentaje del 4,6% en 1995 y del 5,5% en 2005. Esta es una característica de las cajas de ahorros que las diferencia de la banca. Por la naturaleza de la mayoría de las cajas, próximas al pequeño ahorrador en el mercado local, donde las cajas tienen un *know how* superior a la banca privada, siguen disponiendo de un fuerte potencial de economías de escala en la gama de depósitos a la vista.

A continuación se muestra el cuadro resumen de evolución de sensibilidad del coste operativo ante las variables analizadas:

Cuadro 6

EVOLUCIÓN DEL IMPACTO DE UN INCREMENTO DE 10% EN CADA VARIABLE INDEPENDIENTE SOBRE EL COSTE OPERATIVO. CAJAS

	1979-1995	1995-2005	
Número de cuentas por oficina	↗	↘	el impacto es siempre < 10%
Tamaño medio cuentas	↗	↗	el impacto crece hasta llegar al 10% en 2005
Número oficinas	↘		desde 1995, el impacto empieza a ser < 10% (hay economías de escala)
Salario			el impacto es no significativo en todo el período
Proporción depósitos a la vista	↗	↗	el impacto es siempre < 10%, pero la evolución es inversa a los bancos

Como conclusiones principales, pueden señalarse las siguientes:

— Globalmente existen economías de escala para las cajas de ahorros, tanto respecto al tamaño medio de acreedores, número de cuentas por oficina y número de oficinas. Esto también se observaba para bancos, pero la intensidad de estas economías es menor para las cajas. La mayor homogeneidad de su curva de coste medio en función del tamaño (y la menor varianza de estos costes) implica, en general, que no se detecta tan nítidamente una escala eficiente mínima.

— También a diferencia de los bancos, a partir de 1995 a las cajas no se les puede aplicar el principio de que para aumentar el valor de acreedores, es preferible aumentar el tamaño medio de los mismos frente al aumento del número de cuentas por oficinas. En el caso de ambas variables, el impacto sobre los costes operativos es muy semejante para las cajas.

— Finalmente, otra diferencia relevante con los bancos, es que el peso de los depósitos a la vista en el conjunto de depósitos es una ratio que muestra un efecto de economía de escala (aumentos del coste operativo menos que proporcional ante un aumento de la ratio). El ámbito geográfico en general más limitado y la naturaleza de la actividad tradicional de las cajas podrían explicar esta característica.

e) Comparación entre subsectores crediticios: introducción de las cooperativas de crédito.

Vamos ahora a introducir, a efectos comparativos, las cooperativas de crédito en el análisis de economías de escala. Se trata de ver como se sitúa este subsector respecto a los otros dos. Primero se comentarán los resultados de las estimaciones para las cooperativas y, a continuación, se efectuará una comparación.

El análisis de cooperativas se limita al año 2005. Las conclusiones son parecidas en líneas generales con los otros tipos de entidades. Existen economías de escala tanto para el número de cuentas por oficina como para el tamaño medio de acreedores, en un rango de valores del coeficiente de regresión (impacto sobre los costes operativos) intermedio entre el caso de los bancos y el caso de las cajas. En promedio, ante una variación del 10% en el valor de las dos variables mencionadas, respectivamente, el coste operativo aumenta en promedio, un 7% y un 7,5%, respectivamente.

Cuadro 7

IMPACTO DE UN INCREMENTO DE 10% EN UNA VARIABLE INDEPENDIENTE SOBRE EL COSTE OPERATIVO. COMPARACIÓN ENTRE SUBSECTORES. 2005

	BANCOS	CAJAS	COOPERATIVAS
Número cuentas por oficina	Bajo	Alto	Medio
Tamaño medio cuentas	Bajo	Alto	Medio
Número oficinas	Bajo	Medio	Alto
Salario	>10%	No signif.	Bajo
Proporción depósitos a la vista	No signif.	Bajo	No signif.

En el caso de las otras tres variables consideradas, número de oficinas, salarios y estructura del pasivo (peso relativo de los depósitos a la vista), no se detecta ningún potencial significativo de economías de escala.

El cuadro 7 expresa de forma cualitativa el grado de influencia de las distintas variables sobre el coste operativo, de cara a comparar los tres subsectores en 2005 (bancos, cajas y cooperativas) entre sí. Cuanto más bajo sea el impacto de la variable (más próximo a cero), mayor es el potencial de economías de escala.

Los bancos son, por lo tanto, los que dispondrían de un mayor potencial de economías de escala. Las cooperativas de crédito estarían situadas en una posición intermedia entre bancos y cajas de ahorros.

Finalmente, para poder tener una ilustración clara de la bondad de los ajustes realizados en este epígrafe, representamos gráficamente el coste operativo (en su valor logarítmico, LCO), tanto el valor real como el valor estimado por las regresiones. Al comparar con las otras entidades, puede verse como las curvas de coste operativo de las cajas de ahorros son mucho más uniformes (forma más «plana»), lo cual muestra el hecho comentado anteriormente de la mayor homogeneidad de las cajas como población.

Gráfico 11

COSTE OPERATIVO (LOG). BANCOS 1995. (R2 = 0,90; D.S.= 0,55)

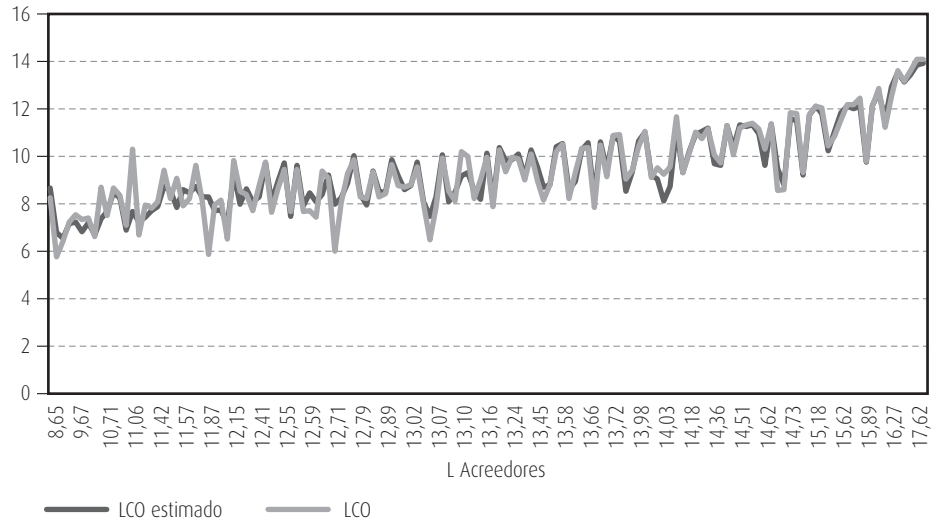


Gráfico 12

COSTE OPERATIVO (LOG). BANCOS 2005. (R2 = 0,85; D.S.= 0,72)

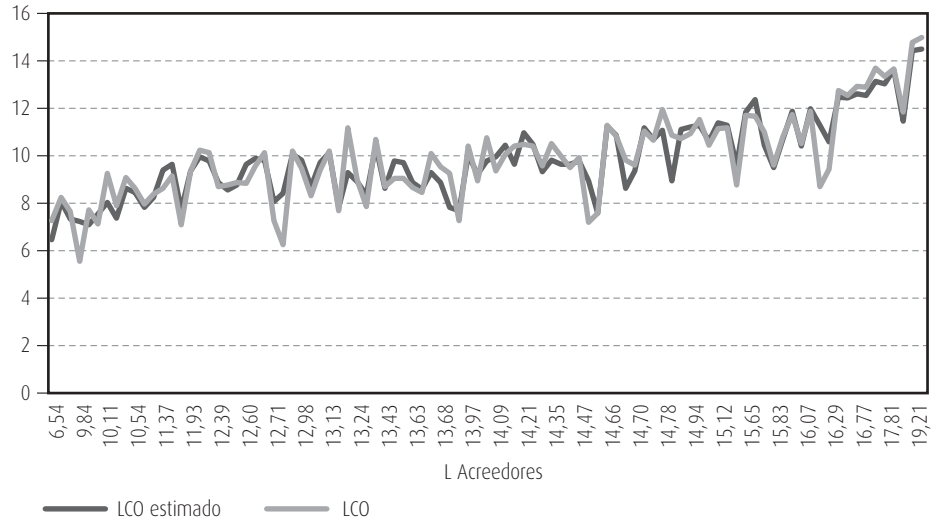


Gráfico 13

COSTE OPERATIVO (LOG). CAJAS 1995. (R2 = 0,99; D.S.= 0,12)

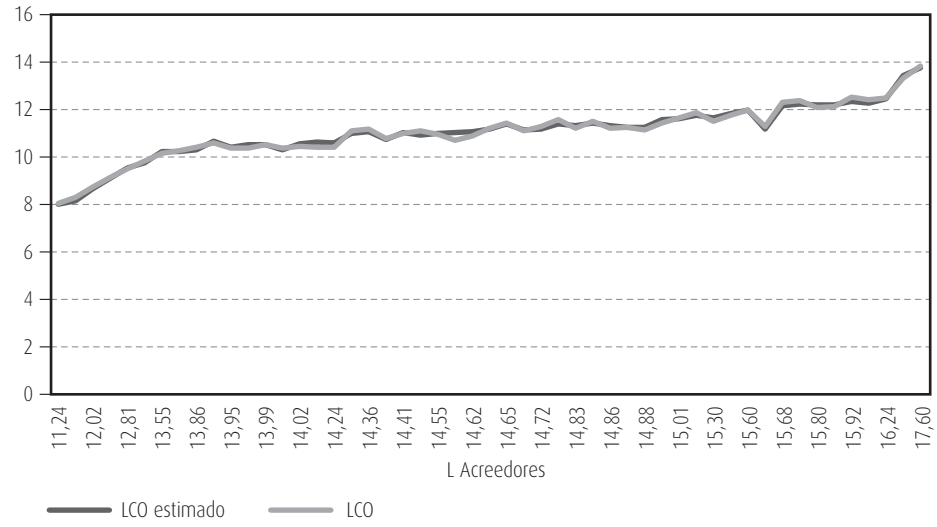


Gráfico 14

COSTE OPERATIVO (LOG). CAJAS 2005. (R2 = 0,99; D.S.= 0,12)

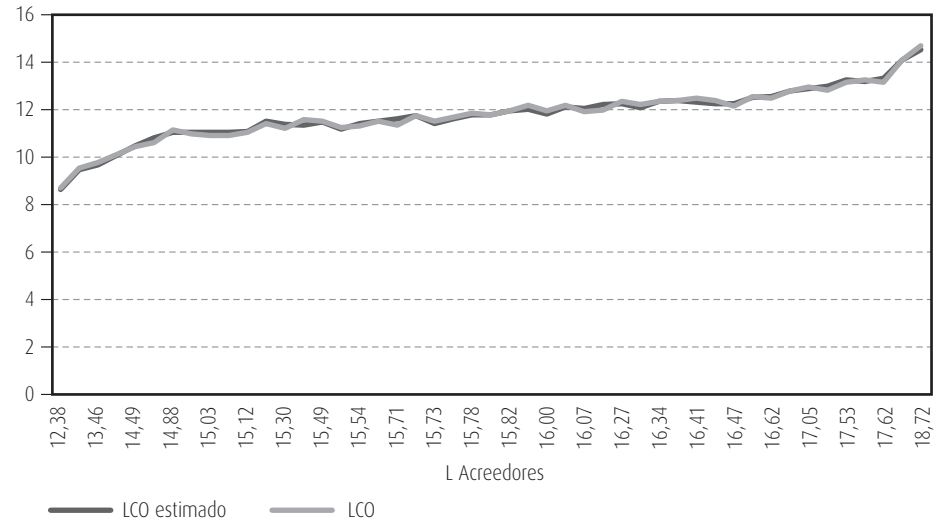
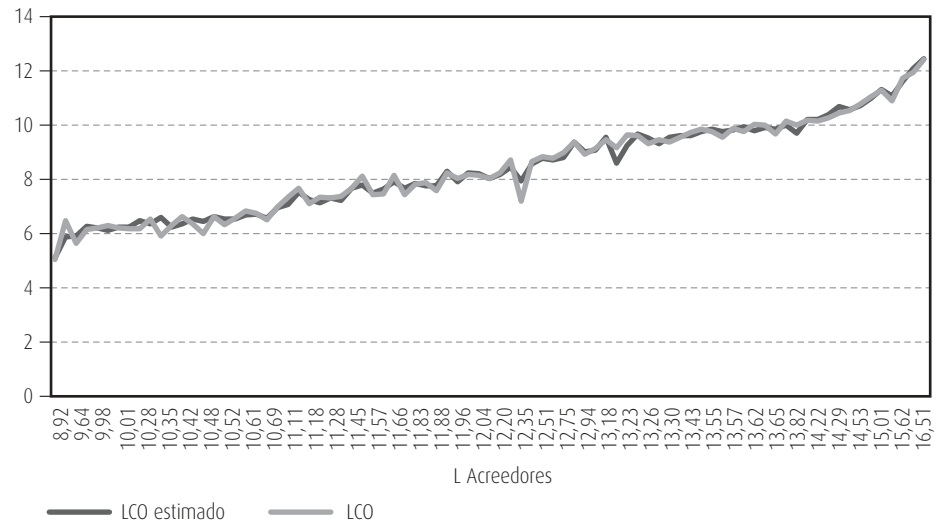


Gráfico 15

COSTE OPERATIVO (LOG). COOPERATIVAS 2005. (R2 = 0,98; D.S.= 0,22)



f) La evolución de las economías de escala por clases de tamaño

Hemos comentado anteriormente que una de las limitaciones del modelo Cobb-Douglas de funciones de coste es que el resultado de la estimación se generaliza a toda la gama de escalas de producción: o bien existen, o bien no existen en todos los casos, y en caso de existir, varia el grado entre las distintas escalas según su alejamiento relativo del coste mínimo. Una manera sencilla de paliar esta rigidez del modelo es dividir la población por clases de tamaño, de forma que entonces se podrán estimar funciones para cada clase separadamente. En este caso, podría ocurrir que se detectasen economías de escala para una clase y deseconomías para otra, ganando el modelo en flexibilidad. Esta es una aproximación común que se ha hecho en estudios sobre el sector bancario en muchos países, y en general un resultado habitual ha sido detectar la presencia de economías de escala relevantes para las entidades bancarias más pequeñas e incluso deseconomías para las mayores, cuestionando en este caso las fusiones entre los grandes bancos y defendiendo la eliminación de fronteras entre sectores bancarios de diversos países para favorecer la realización de las potenciales economías de escala.

Unos estudios en este sentido son el del Banco Central Europeo (2000) y el del Banco Europeo de Inversiones (1999), ante la aparición de la moneda única en Europa y la convergencia de los mercados financieros.

Vamos a tratar de analizar hasta qué punto los indicios de economías de escala que hemos detectado para las poblaciones totales, por un lado de bancos y por otro lado de cajas, se mantienen para las distintas clases de tamaño y como comparan éstas entre sí.

Hemos dividido ambas poblaciones en sólo dos grupos, teniendo en cuenta el número reducido de unidades válidas para el análisis, en los dos años considerados, 1995 y 2005. Hemos procurado construir unas clases homogéneas, con distribuciones en los dos años lo más uniforme posible entre ellas. El criterio de división se ha basado en la cifra de depósitos. Los grupos son:

— Bancos en 1995: Total: 139, divididos en Pequeños (68%) y Grandes (32%).

— Bancos en 2005: Total: 95, divididos en Pequeños (69%) y Grandes (31%).

— Cajas en 1995: Total: 51, divididas en Grandes (45%) y Pequeñas (55%).

— Cajas en 2005: Total: 47, divididas en Grandes (60%) y Pequeñas (40%).

Hemos estimado el impacto que el output (medido por los mismos tres indicadores que lo componen) y las otras dos variables consideradas (salario y porcentaje de los depósitos a la vista en el total) tienen sobre el coste operativo, a través del coeficiente de regresión, al igual que efectuamos con las poblaciones enteras. No vamos a entrar en la discusión en detalle de los resultados de las estimaciones, sino sólo indicar las diferencias que se observan entre las clases de tamaño. Las variables que se han mostrado como significativas son las mismas que para las poblaciones totales y los signos de la sensibilidad del coste operativo ante tales variables se han mantenido invariables.

A continuación se resumen en unos cuadros en qué medida aumenta o disminuye el efecto de cada variable independiente sobre el coste operativo al pasar de la categoría «pequeña» a «grande» en cada uno de los dos años considerados. Una flecha creciente indica que el impacto aumenta con el tamaño de las entidades, es decir, que el grado de la economía de escala es menor para los bancos grandes, y viceversa.

Las principales conclusiones que se extraen son las siguientes:

— En el caso de los bancos, el potencial de economías de escala es mayor en la categoría de bancos pequeños, es decir, el impacto sobre el coste operativo crece con el tamaño. Este resultado se observa en los dos años y es coherente con el obtenido en estudios sobre otros países. Las fusiones realizadas desde principios de los noventa entre grandes bancos les han hecho alcanzar escalas de tamaño que dificultan la obtención de mayores economías, existiendo en cambio todavía un potencial relevante para los bancos de menor tamaño. Este es un tema sobre el que volveremos más adelante.

Cuadro 8

COMPARACIÓN ENTRE ENTIDADES PEQUEÑAS Y GRANDES (1995): IMPACTO SOBRE EL CO DE UN INCREMENTO DEL 10% EN CADA VARIABLE

	Bancos 1995 Pequeños *vs.* Grandes	Cajas 1995 Pequeños *vs.* Grandes
Número cuentas por oficina		
Tamaño medio cuentas	↗	↘
Número oficinas	↗	↗
Salario	↗	
Proporción depósitos a la vista	↗	↗

Cuadro 9

COMPARACIÓN ENTRE ENTIDADES PEQUEÑAS Y GRANDES (2005): IMPACTO SOBRE EL CO DE UN INCREMENTO DEL 10% EN CADA VARIABLE

	Bancos 2005 Pequeños *vs.* Grandes	Cajas 2005 Pequeños *vs.* Grandes
Número cuentas por oficina	↗	↘
Tamaño medio cuentas	↗	↘
Número oficinas	↗	↗
Salario	↗	↘
Proporción depósitos a la vista		↘

— En el caso de las cajas de ahorros, el resultado es más ambiguo, derivado de la mayor uniformidad de la distribución de los costes operativos entre tamaños, tal como vimos en los epígrafes anteriores. En el caso del número de oficinas, se observa un mayor potencial de economías de escala en la categoría de cajas pequeñas, pero en los demás casos ocurre lo contrario. La estrategia de aumentar el valor de acreedores vía tamaño medio de los mismos y vía número de cuentas parece más eficiente en el caso de las cajas grandes.

g) El crecimiento del valor de acreedores a través de sus tres componentes: comportamiento de los agregados sectoriales

En este epígrafe, hemos centrado la discusión sobre el crecimiento del *output* bancario (aproximado por la cifra de acreedores) a través de una descomposición de éste en tres factores componentes y hemos tratado de indagar cual de las tres vías de crecimiento es más eficiente, en el sentido de aprovechar mejor las potenciales economías de escala y converger hacia el tamaño óptimo. En general hemos visto que las economías de escala han aumentado con el paso del tiempo, como consecuencia en buena parte del desarrollo tecnológico y con las siguientes características:

— las economías de escala son más intensas en los bancos que en las cajas,

— de cara a aumentar el valor de acreedores, es preferible hacerlo más mediante el crecimiento del tamaño medio de éste que mediante el aumento del número de cuentas por oficina y el número de oficinas. Esto último es más evidente para los bancos que para las cajas.

Tomando un período de tiempo más largo, concretamente desde 1990, vamos a analizar que ha ocurrido en las poblaciones de bancos y cajas, observando los promedios de las tres variables a partir de los datos agregados, de cara a comparar los comportamientos sectoriales con las conclusiones que acabamos de señalar. A continuación se muestran los tres gráficos para bancos y cajas, separadamente y para el total de los dos grupos (con datos quinquenales entre 1990 y 2005 y añadiendo 2007).

Gráfico 16

EA GLOBAL: VOLUMEN MEDIO DE ACREEDORES

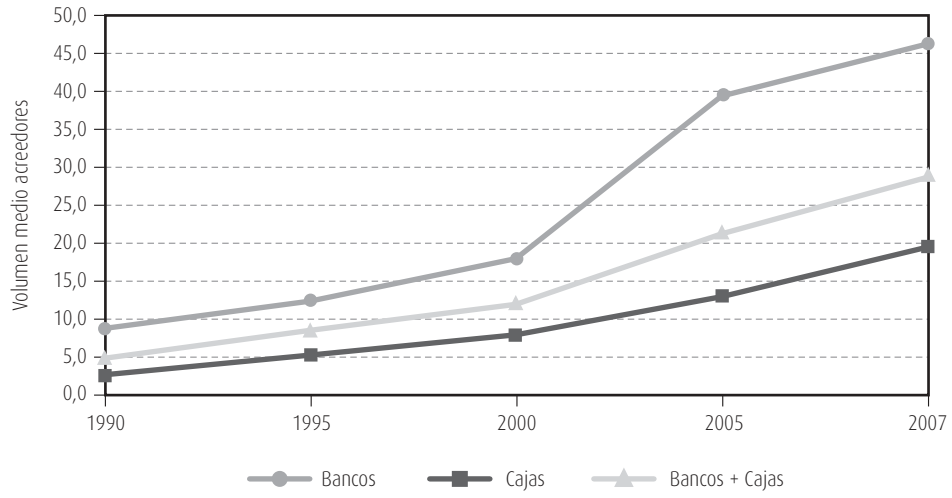


Gráfico 17

NU GLOBAL: NÚMERO MEDIO DE CUENTAS POR OFICINA

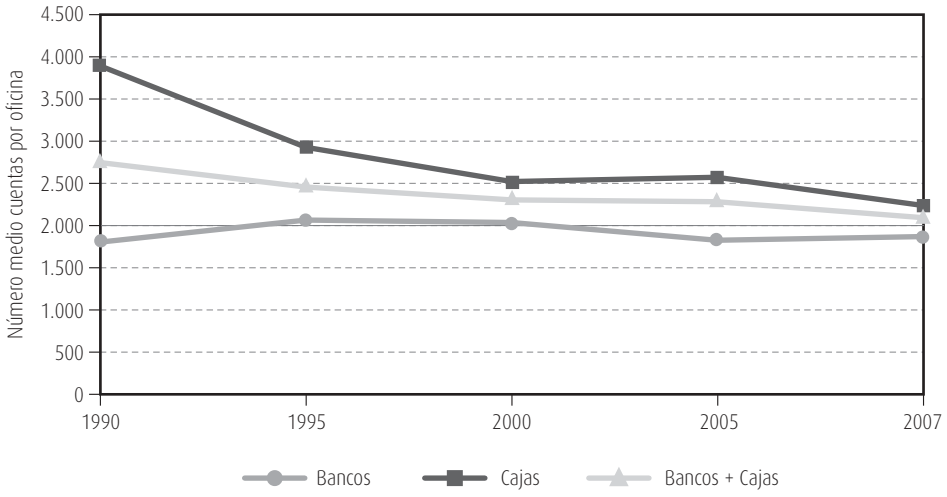
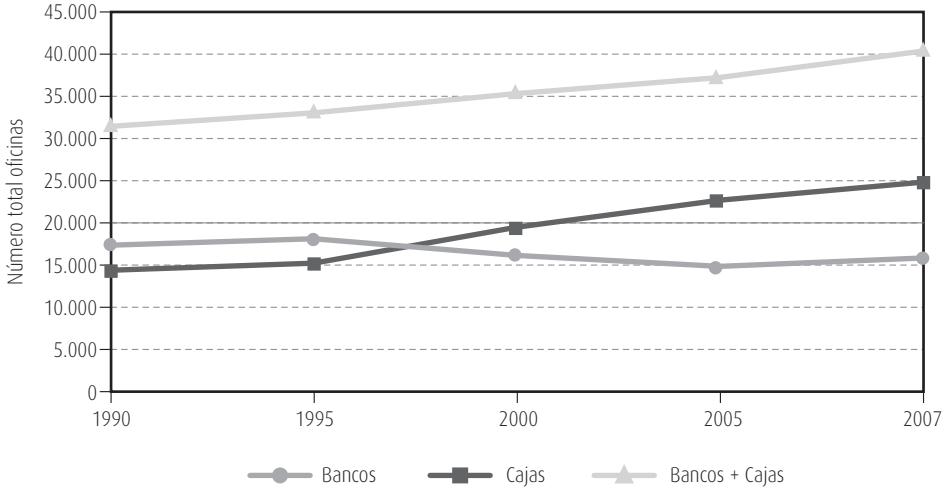


Gráfico 18

NO GLOBAL: NÚMERO TOTAL DE OFICINAS



De la observación de estos cuadros, podemos deducir lo siguiente:

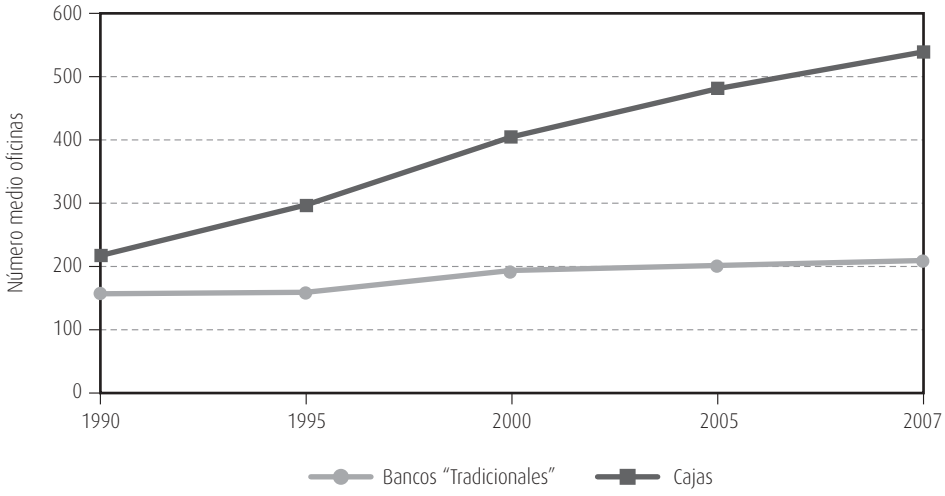
— El tamaño medio de acreedores aumenta de forma continua desde 1990, tanto para bancos como para cajas de ahorros. El crecimiento es mayor para bancos, especialmente desde el año 2000, manteniendo éstos siempre en un nivel medio superior a las cajas.

— El número medio de cuentas por oficina tiende, por lo contrario, a decrecer, consiguiendo las cajas mantener un nivel mayor y más estable que los bancos.

— En relación con el número de oficinas, los bancos decrecen su número absoluto desde 1995, mientras que las cajas lo aumentan, teniendo actualmente éstas más oficinas que los bancos, tal como analizamos anteriormente. Dados los cambios que han tenido lugar en el número de entidades a lo largo de estos años, es conveniente contemplar, más que el número absoluto de oficinas, el número medio (por entidad), lo cual se representa en el gráfico siguiente:

Gráfico 19

NO MEDIO: NÚMERO MEDIO DE OFICINAS



Para dotar de cierta significación a esta última ratio, hemos considerado en la población los bancos que al menos tienen dos oficinas. Como puede verse, al considerar el número medio de oficinas, se ve que este aumenta tanto para bancos como para cajas desde 1990 (en el caso de éstas, con mayor intensidad).

Como conclusión general, podemos señalar que, de acuerdo con los resultados estimados con el modelo Cobb-Douglas, las entidades bancarias han optado más a lo largo del período por aumentar el tamaño medio de acreedores como estrategia de crecimiento del valor total de éstos, que aumentando el número de cuentas por oficina. Asimismo, ha crecido el número de oficinas por entidad. En el caso de las cajas, su estrategia ha sido más diversificada, ya que además de aumentar el tamaño medio de acreedores, han mantenido comparativamente un mayor número de cuentas por oficina.

5. MEDIDAS DE EFICIENCIA DE ESCALA EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

En el epígrafe anterior hemos realizado una primera estimación de economías de escala para los años 1995 y 2005, utilizando un modelo simple del tipo Cobb-Douglas. Al utilizar una metodología muy similar a la empleada por Ó. Fanjul y F. Maravall (1985), en su estudio para el año 1979, hemos podido considerar un período largo —1979-2005— con el objeto de realizar comparaciones temporales de la importancia de dichas economías.

Nos hemos basado en el «enfoque de producción» de la empresa bancaria, estudiando el comportamiento de los costes operativos (sin considerar costes financieros), analizando como reaccionaban ante la expansión del *output* bancario, aproximado por una definición del concepto de acreedores.

En el presente epígrafe, vamos a estimar economías de escala para el sector bancario, pero alterando sustancialmente la aproximación. En primer lugar, el objeto del estudio no va a ser solamente el coste operativo, sino que va a incluirse el coste financiero. Volviendo a la ya mencionada diferencia entre el «enfoque de producción» (objeto del epígrafe anterior) y el «enfoque de intermediación», este último constituirá la base formal del presente epígrafe, tal como comentaremos más adelante. Incluiremos los costes financieros asociados a la cifra de acreedores como un coste más de la empresa bancaria, uno especialmente significativo ya que los costes financieros pueden representar del orden de un 70% del coste total de la empresa. Además de su importancia cuantitativa, el coste financiero juega un papel fundamental en la optimización global de la empresa y la planificación de su tamaño eficiente, porque la amplitud y posibilidad de diversificación de la cartera de activos, que dependen del tamaño afectan al nivel de riesgo y éste al coste financiero. Por otro lado, desde el punto de vista del sector, el coste financiero para un banco que pide un préstamo a otro, es en buena medida coste operativo para el banco prestamista, tal como ha sido señalado por diversos autores. Tal como veremos, esta ampliación de nuestro enfoque permite un enriquecimiento notable.

En segundo lugar, vamos a mejorar la metodología de estimación estadística, utilizando una función de costes denominada *translog,* de amplia tradición en este tipo de estudios y que ya fue mencionada en el epígrafe 1. Tiene la ventaja de permitir formas más fle-

xibles de la función de costes, aproximando la típica forma de U de los costes medios. Frente a estas ventajas, la función *translog* presenta bastante más complejidad de cálculo. Requiere además la consideración de varios *inputs* y *outputs* en la definición del modelo bancario. En este sentido, la nueva estimación, además de añadir más rigor estadístico a lo que hemos presentado hasta ahora, va a permitir un desarrollo conceptual. Además, frente al modelo anterior, tiene un interés especial, que consiste en que ya no se obtiene solamente una elasticidad del coste respecto a algún parámetro en promedio para toda la población, sino que permite calcular dicha elasticidad y, por tanto, el grado de economía de escala para cada elemento individual de la población. En este sentido, permite estudiar con más detalle la eficiencia del sistema bancario.

a) El modelo bancario

Existen muchos modelos de definición de la empresa bancaria que se han utilizado para la estimación de funciones de costes *translog,* todos ellos caracterizados por la utilización de varios *inputs* y *outputs.* Así por ejemplo, hay estudios que utilizan como *inputs* capital y trabajo (Altunbas y Molineaux, 1996), depósitos y trabajo (Huizinga *et al.,* 2001), depósitos, capital y trabajo (Allen y Liu, 2005; Carbó y Humphrey, 2002).

Por el lado del *output,* se considera la empresa bancaria como generadora de diversos productos y servicios, a partir de los *inputs* mencionados. Cada modelo tiene sus *outputs* específicos. Probablemente, los créditos y determinados títulos y efectos del activo son los *outputs* más utilizados. Hay trabajos que consideran hasta cinco *outputs,* incluyendo servicios de asesoramiento, gestión de patrimonio, *underwriting* de valores, étera. (ver Allen y Liu, 2005).

El modelo que subyace en nuestro trabajo está fundamentalmente basado en Huizinga *et al.* (2001) y consiste en un sencillo caso del «enfoque de intermediación»: la empresa bancaria utiliza capital financiero (acreedores), capital físico (aproximado por el número de oficinas) y trabajo para generar dos tipos de *outputs:* créditos (específicamente, créditos a la clientela) y títulos más efectos (diversos activos no crediticios). De hecho, depósitos y trabajo constituyen propiamente los *inputs* en la función, siendo el número de oficinas la variable de control.

El modelo a estimar se define en el anexo 1, y es una función (cuadrática) que define los dos *outputs* mencionados (y la variable de control) como función de los precios de los *inputs:* coste financiero sobre el valor de acreedores y precio del trabajo (coste de personal / empleados).

El año elegido ha sido 2005 (primer año en que el formato electrónico de datos de la AEB permitía el acceso con posibilidad de tratar los datos), y mientras que el número de cajas en la muestra (47) se acerca al número total, la muestra de bancos sólo ha alcanzado la cifra de 62 bancos de un total de 81 (por eliminación de aquellos a los que les falta algún dato necesario para el análisis en dicho año, en el Anuario Estadístico de la AEB).

Las estimaciones se han realizado para el total de estas dos muestras indicadas, por separado y conjuntamente; además se han realizado también para divisiones de las dos muestras en submuestras de grupos de tamaño. El criterio de división por tamaños se ha basado en los recursos totales y el resultado puede verse a continuación:

Cuadro 10

DIVISIÓN EN SUBGRUPOS POR TAMAÑO

	BANCOS	CAJAS	BANCOS + CAJAS
Grupo Grandes	18	21	33
Grupo Intermedias	21	13	41
Grupo Pequeñas	23	13	35
Total	**62**	**47**	**109**

En el modelo estimado se han utilizado tres conceptos alternativos de coste:

— Coste operativo (CO) = coste personal + otros gastos de administración

— Coste total (CT) = coste operativo + coste financiero

— Coste total 2 (CT2) = coste personal + coste financiero

La diferencia entre coste total y coste total 2 es que este segundo excluye los otros gastos de administración. Es un concepto por tanto más incompleto desde el punto de vista contable, pero el más coherente desde el punto de vista del modelo teórico: al haber sólo capital financiero (acreedores) y trabajo como *inputs,* el rigor del modelo requiere que el coste total se reparta sólo entre esos dos *inputs.* De todos modos, hemos realizado los tres tipos de estimaciones. En general, los resultados de coste total y coste total2 son muy similares, con lo cual sólo mencionaremos las diferencias cuando sean relevantes. Respecto a la consideración sólo del coste operativo, se realiza a efectos sólo de facilitar un enlace con los resultados de la Cobb-Douglas anterior, que como recordamos, utilizaba este concepto de coste. Pero los cálculos de eficiencia que efectuaremos sobre la base de *translog* serán siempre con el coste total 2 (personal+ financieros).

En el anexo 1, donde se especifica el modelo *translog,* se definen también las tres medidas de economías de escala que hemos efectuado a partir de dicha función. En los comentarios sobre resultados nos limitaremos a las dos primeras:

— SCE : elasticidad del coste respecto al producto (manteniendo constante la proporción entre productos y también entre *inputs),*

— EPSE: elasticidad del coste respecto al producto (pero cambiando la proporción del mix de productos), es decir, la elasticidad se mide sobre la trayectoria de expansión de la empresa.

La lectura es la siguiente:

— Si SCE (o EPSE) < 1, entonces hay economías de escala (rendimientos crecientes)

— Si SCE (o EPSE) = 1, entonces hay rendimientos constantes a escala

— Si SCE (o EPSE) > 1, entonces hay deseconomías de escala (rendimientos decrecientes)

Estas medidas de eficiencia de escala se calculan con el modelo *translog* a nivel individual, lo cual enriquece mucho el análisis al permitir comparaciones entre unidades de forma rigurosa. Por supuesto, a partir de las medidas individuales también se pueden hacer agrupaciones y calcular promedios, para facilitar la presentación. Esta ventaja, además de la forma ya mencionada de costes medios como U, son claras ventajas sobre el modelo Cobb-Douglas. Además, los contrastes estadísticos previos que hemos realizado nos indican que la función *translog* se adapta mejor como función de costes. El método de estimación estadística que hemos utilizado es el método SUR, un método ampliamente conocido en este tipo de estudios y que se comenta en anexo 1 a este capítulo.

b) Resultados: Medidas de Eficiencia de escala para los bancos

A continuación se presentan los resultados de estimación de las economías de escala para bancos, correspondientes al año 2005. Se muestra la representación gráfica de los valores SCE para cada uno de ellos (62 bancos), indicando el eje vertical el valor de la elasticidad del coste respecto al *output* y el eje horizontal el *output* créditos a la clientela. Observamos las dos siguientes propiedades:

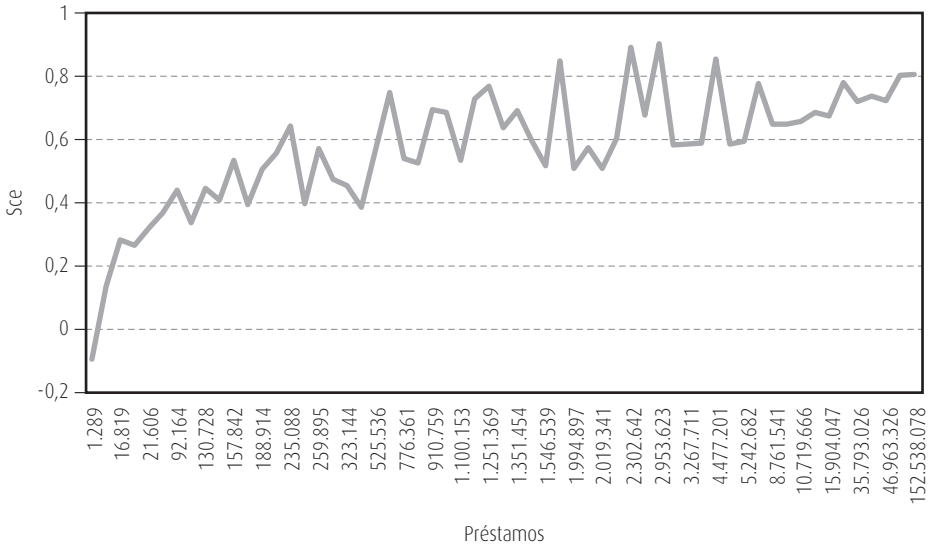
— En ningún caso se sobrepasa el valor unitario, es decir, no se detectan deseconomías de escala para ningún banco.

— La curva SCE crece con el valor de los créditos siguiendo una tendencia clara, aunque se producen oscilaciones alrededor de esa tendencia. A medida que crece el *output* de los bancos, su eficiencia de escala aumenta acercándose a 1, es decir, se acerca al punto óptimo de la curva de costes medios.

Un mínimo de 0,6 como valor de la eficiencia (SCE) se alcanza siempre a partir de volúmenes de crédito del orden de 2.000 millones de euros y ahí el crecimiento se vuelve más estable, creciendo más lentamente hacia la parte superior de la banda. Hay incluso algunos bancos de tamaño intermedio que sobrepasan el valor 0,8, mostrándose como los más eficientes. Pero como conclusión más general, podemos señalar que existen rendimientos crecientes en la banca y que los bancos grandes están próximos de la escala eficiente mínima.

Gráfico 20

EFICIENCIA DE ESCALA (SCE). BANCOS 2005



Aunque, tal como hemos indicado en el punto anterior, los coeficientes de economías de escala son individuales (para cada entidad), pueden calcularse valores «promedio», bien correspondientes al total de la población o a grupos específicos. Estos valores se calculan a partir de valores promedios de *outputs* e *inputs*. Para medir el grado de significación estadística de cada coeficiente hay que realizar contrastes estadísticos específicos en cada caso, con lo cual puede ocurrir que la significación de los valores individualizados sea elevada pero que esto no ocurra con los promedios. Aquí vamos a comentar sólo los valores de elasticidades-promedios que hayan resultado significativos en las regresiones. En todos los casos comentados a continuación, éstas arrojan valores del R^2 de 0,6 como mínimo. Los principales resultados son:

— A nivel de población bancaria total: existen economías de escala, tanto a nivel de Coste total 2 (coste financiero + coste personal), como a nivel de coste operativo. El coeficiente más significativo es EPSE, con valores de 0,94 en el primer caso y 0,36 en el segundo. El valor próximo a la unidad (valor que implica rendimientos constantes a escala), en el caso de los costes totales, indica que el potencial de economías ya es reducido tal como indicaba la gráfica con los valores individuales.

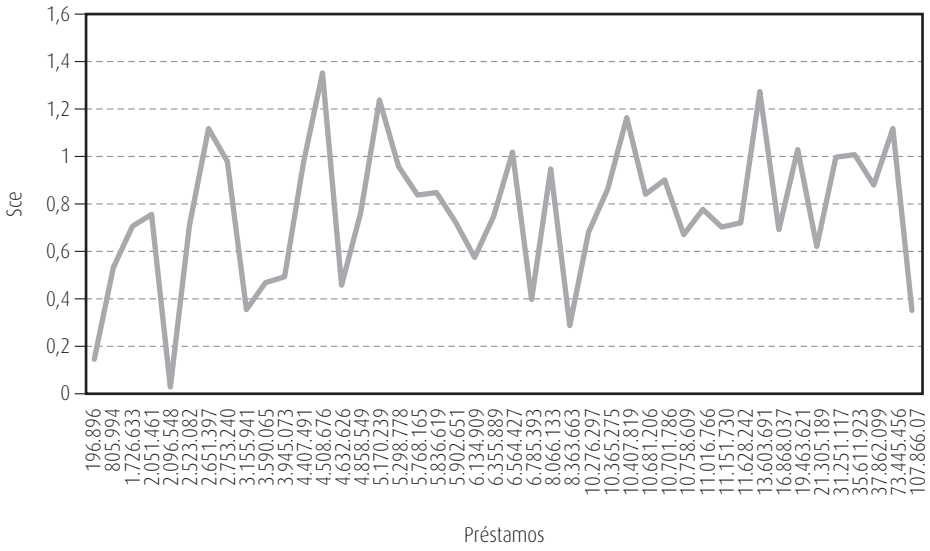
— Por clases de tamaño, los resultados son menos evidentes: se aprecian economías de escala para el coste total y para el coste operativo, pero sobre todo en el caso de empresas pequeñas (valores de EPSE de 0,38 y 0,27, respectivamente).

c) Resultados: Medidas de Eficiencia de escala para las cajas de ahorros

En el caso de las cajas de ahorros, hemos procedido también a estimar los valores de las elasticidades del coste (financieros+ personal) respecto al *output,* correspondientes a cada una de las 47 empresas de la muestra en 2005. Estos resultados (SCE) aparecen representados gráficamente a continuación:

Gráfico 21

EFICIENCIA DE ESCALA (SCE). CAJAS 2005



Las cajas más pequeñas (por debajo de 200 millones de euros de créditos) tienen una elasticidad del coste de 0,2 y a medida que se consideran sucesivamente tamaños mayores, se observa una ligera tendencia general alcista, pero menos marcada que en el caso de los bancos. Las oscilaciones son también más intensas que con los bancos, es mayor la frecuencia de cajas cuya elasticidad sobrepasa el valor unitario (cajas con rendimientos decrecientes) y, en particular, para las cajas de tamaño pequeño-mediano (hasta aproximadamente 5000 millones de euros de préstamos), la variabilidad del coeficiente es bastante mayor que para las cajas grandes. De forma general, como conclusiones podemos decir:

— Se detecta, al igual que para los bancos, la existencia de economías de escala, aunque de menor cuantía.

— La tendencia de la elasticidad del coste total respecto del *output* es aumentar a medida que se incrementa el *output,* pero con una convergencia hacia la unidad (rendimientos constantes a escala) más lenta y acompañada de fuertes oscilaciones.

Al igual que hicimos con los bancos, hemos calculado las elasticidades-promedio, para el total de cajas y su división en tres grupos de tamaño. De nuevo, con la prudencia que impone la interpretación con medias, se ha obtenido lo siguiente (en regresiones que han arrojado un R-cuadrado mínimo de 0,8):

— A nivel de la población total de cajas de ahorros, los valores de las elasticidades del coste total (financiero + personal), en primer lugar, y del coste operativo en segundo lugar, muestran la existencia de economías de escala. Concretamente, hemos obtenido unos valores EPSE (que coinciden en este caso con SCE) de 0,87 para el primero y de 0,82 para el segundo.

— Por clases de tamaño, los valores de las elasticidades son muy parecidos entre la clase de cajas grandes y la clase de cajas pequeñas, no teniendo significación estadística la clase mediana. Esto último se observó también para bancos. Considerando el coste total, los valores SCE son 0,78 para la clase grande y 0,77 para las pequeñas. En relación con el coste operativo, los valores de SCE son 0,59 para la clase grande y 0,82 para la clase pequeña.

d) Medidas de Eficiencia de escala: consideración final sobre bancos y cajas

En general, las conclusiones extraídas en el análisis *translog* son muy coherentes con las obtenidas en el análisis Cobb-Douglas. De hecho, los dos análisis se complementan.

Uno se basaba en una visión intemporal, al contemplar diversos años, permitiendo analizar desplazamientos a lo largo del tiempo de la curva de costes medios y de la escala eficiente, como consecuencia fundamental probablemente de la tecnología. También permitía una descomposición del *output* acreedores en varios factores, viendo en qué casos a las empresas bancarias les resultaba más eficiente una estrategia determinada de crecimiento de sus depósitos frente a las alternativas.

En lo que se refiere a la existencia de economías de escala en un sentido global, el modelo Cobb-Douglas reflejaba la existencia de dichas economías, con algunas características tales como por ejemplo, que parecían más intensas en el caso de los bancos que en el de las cajas, y de que dentro del grupo de los bancos, el potencial de esas economías era mayor para los bancos pequeños. Ambas conclusiones son similares a las obtenidas para muchos países.

En el análisis *translog,* hemos vuelto a estimar economías de escala, incorporando también el coste financiero en la función de costes. Una virtud importante de la metodología *translog* es que permite calcular la eficiencia de escala de las empresas de forma individual, para cada uno de los elementos de la muestra. En el epígrafe siguiente haremos una indagación sobre alguna de las posibilidades de explotación que esto permite. Pero lo que hemos obtenido hasta ahora es la constatación otra vez de la existencia de economías de escala en el sector de bancos y en el de cajas de ahorros, así como que en el caso de los bancos es mayor. El potencial es también mayor para las entidades pequeñas, situándose

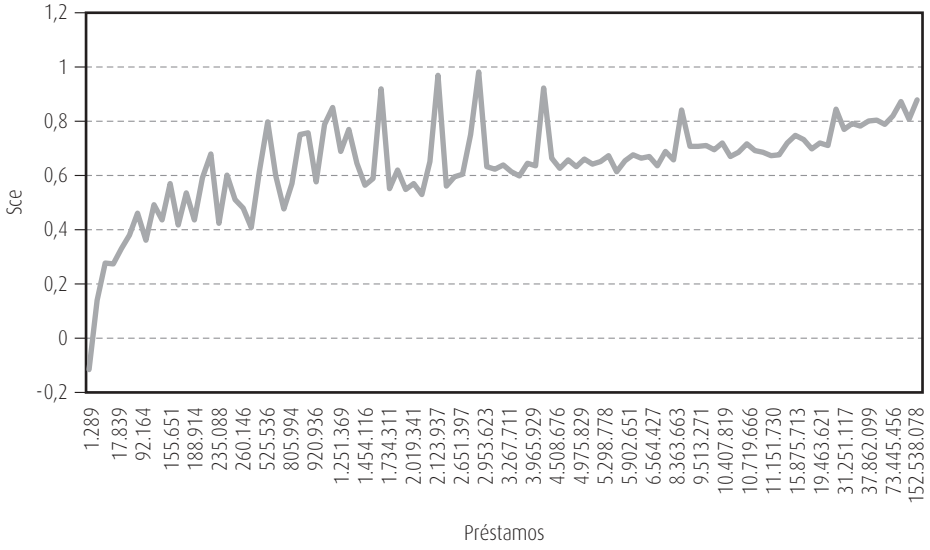
muchas de las entidades grandes próximas al tramo de rendimientos constantes a escala (mínimo de la curva de costes medios y SCE igual a 1).

Es difícil hacer una comparación estricta bancos *versus* cajas en este tema de escala eficiente. Son poblaciones muy distintas, no sólo por su naturaleza sino también por el tipo de poblaciones. Las cajas constituyen un grupo más homogéneo en general, con unas distribuciones de los costes y de los tamaños más uniformes. Los bancos, en el concepto de población total que hemos elegido aquí (todo tipo de bancos), constituyen un sector más heterogéneo, con varianzas en la distribución de sus variables características mayores. Pero dada la tendencia que existe actualmente hacia la universalización de la actividad bancaria y a la fuerte competencia por la captación de pasivo, hemos querido recoger precisamente toda esa heterogeneidad.

Aunque tratándose de entidades muy diferentes, es interesante tener una idea de cómo evoluciona la eficiencia de escala (SCE) en función del tamaño de las diversas entidades, sean cajas o bancos y en qué medida hay una convergencia hacia la escala eficiente por parte de todas ellas. Se trata de ver, haciendo abstracción de la distinta naturaleza de ambos tipos de empresas, si en la población total se observa una convergencia hacia el tamaño óptimo —desde el punto de vista de costes unitarios— en el sentido de que aquella entidad que no lo alcance tiene una mayor probabilidad de no sobrevivir al ser menos competitiva. Obviamente el análisis hay que tomarlo con prudencia, porque al ser las curvas de costes medios de las dos poblaciones muy distintas, la superposición de ambas puede afectar a los valores de los coeficientes. El gráfico es el siguiente:

Gráfico 22

EFICIENCIA DE ESCALA (SCE). BANCOS Y CAJAS 2005



A nivel de conjunto de poblaciones y para el coste considerado (financiero + personal), el valor de la elasticidad del coste respecto al *output* (SCE y EPSE coincidiendo) es 0,96. Es decir, existen economías de escala a nivel global pero de tamaño reducido. El gráfico muestra —al igual que lo hacía con las dos poblaciones por separado— una tendencia creciente entre la elasticidad y tamaño de las entidades.

Pero lo que se observa como hecho más relevante es que para el subgrupo más pequeño (hasta un volumen de créditos próximo a 4500 millones de euros) el crecimiento es con mucha pendiente y enorme variabilidad, mientras que para el subgrupo de entidades mayores (por encima del límite indicado), la senda es de crecimiento suave y enormemente estable. Es decir, alcanzado ese determinado tamaño, si a partir de entonces las entidades siguen creciendo, seguirán ganando en eficiencia, pero la ganancia será cada vez más marginal porque parece existir un «techo» de tipo asintótico (marcado por una elasticidad próxima a 0,8) que resulta difícil sobrepasar. Lo cual, es indudablemente curioso, porque el mínimo de los costes medios —escala eficiente mínima— no se alcanza potencialmente hasta un valor de la elasticidad igual a uno (SCE=1).

El primer hecho remarcado es obvio: la introducción de las cajas en la población agregada, a nivel del subgrupo de las pequeñas, aumenta notablemente la variabilidad de la relación entre eficiencia y tamaño, lo cual puede ser debido a que en un grupo de bancos pequeños ya de por si heterogéneo (bancos comerciales, de negocio y gestión de patrimonios, etc.) se introduce un nuevo elemento (cajas de ahorros pequeñas), que incrementa dicha heterogeneidad.

El segundo hecho es de explicación más dudosa: la introducción de las cajas grandes (teniendo algunas de ellas grados de eficiencia superiores a la unidad, como puede verse en su gráfico respectivo) apenas afecta el nivel del «techo» de 0,8, bien porque sigue predominando en el conjunto de la población a nivel de promedio el peso de los bancos grandes, bien porque existe poco estímulo por parte de los grandes a mejorar su eficiencia (ya situada en un nivel bastante elevado). La relación entre tamaño, eficiencia y competencia es un tema que va ser tratado en el epígrafe siguiente.

Como consideración final, de la observación de los tres gráficos señalados, podría extraerse alguna orientación desde el punto de vista de política regulatoria sobre concentraciones:

— En primer lugar, la fuerte tendencia al alza de la eficiencia técnica al aumentar el tamaño (sobre todo para las entidades pequeñas-medianas), sugeriría el estimular un proceso de concentración entre este tipo de entidades, porque la ganancia de productividad sería notoria.

— En segundo lugar, en lo que se refiere a las grandes entidades, la recomendación no es tan clara: están en general próximas a la escala eficiente mínima (pese a no alcanzarla por ese «techo» del 0,8), pero un proceso de concentración podría exceder la escala eficiente e incurrir en deseconomías de escala (valores de la elasticidad superiores a 1). Esto es, por supuesto, al margen de consideraciones sobre poder de mercado y monopolio. El haber sobrepasado por parte de las fusiones entre bancos grandes la escala eficiente mínima es algo que se ha detectado en algunos países (ver, por ejemplo, el caso de Japón en S. Tadesse, 2005).

6. EFICIENCIA, TAMAÑO Y COMPETENCIA EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

Un tema que está siendo objeto de debate y de muchos estudios en los últimos años es el de hasta qué punto es relevante la eficiencia con la que operan las empresas bancarias como factor determinante de la estructura de mercado (principalmente, grado de competencia) y de los resultados que finalmente obtienen. Es un tema que es relevante tanto desde el punto de vista de la propia empresa bancaria como desde el punto de vista de la política regulatoria, por las implicaciones que puede tener para ésta de cara a justificar o no una política activa de promoción de competencia. El presente epígrafe va a dedicarse a analizar diversos aspectos de la relación entre eficiencia, tamaño y resultados de las entidades bancarias españolas.

a) Hipótesis sobre la relación entre eficiencia y resultados

Este tema ya fue comentado en el epígrafe 1, al señalar el efecto que sobre el grado de competencia de la industria bancaria puede tener la distribución de tamaños de las empresas que la componen. Un aumento del grado de concentración o un aumento de la disparidad entre cuotas de mercado en el sector puede conducir a un mayor beneficio para las empresas dominantes, y esto puede explicarse por diversas causas, algunas de ellas incluso opuestas entre sí.

Supongamos que encontramos una correlación positiva y significativa entre las distribuciones de beneficios y cuotas de mercado en el sector bancario. De modo muy simplificado, se podrían buscar dos tipos distintos de explicaciones:

— El grupo de argumentos que tratarían de explicar el fenómeno sobre la base de recalcar el «poder de mercado» de las empresas grandes y su capacidad para alcanzar acuerdos entre ellas y subir los precios de los préstamos y otros servicios, dañando los intereses de los consumidores. Este es el grupo de teorías cuyo fundamento teórico se basa en los paradigmas clásicos de la economía industrial (modelos de monopolio y oligopolio *versus* modelo de competencia perfecta).

— Otro tipo de argumentos, bastante opuestos a los primeros: las empresas persiguen la eficiencia, de forma que las más eficientes conseguirán reducciones de costes. En la medida que repercutan parte de esto sobre los consumidores, podrán bajar los precios de los préstamos y obtener aumentos en su cuota de mercado a costa de las menos eficientes. Este aumento de cuotas les podría significar aumentos de sus beneficios.

Ambas clases de teorías implican la correlación positiva que suponíamos. De manera alternativa, por lo que acabamos de señalar, si la correlación no se hiciera entre beneficio y cuotas de mercado, sino entre precio del producto (intereses de los préstamos, por ejemplo) y dichas cuotas, la relación encontrada debería ser positiva en el primer caso y negativa en el segundo. Es una posible forma de discriminar entre los dos tipos de hipótesis, pero no ha conducido generalmente a resultados claros en los estudios que se han efectuado. Aquí vamos a seguir otro tipo de aproximación que comentaremos enseguida.

Como indicadores de estructura de mercado se suelen utilizar o bien grados de concentración (cuando es un estudio que abarca varios mercados o varios años en uno mismo) o cuotas de mercado (las empresas con mayores cuotas son las dominantes, con independencia de cómo hayan alcanzado éstas). En relación con la eficiencia, se suelen utilizar dos medidas alternativas, que miden aspectos distintos de la empresa: por eficiencia se suele considerar, o bien alguna medida de eficiencia-X (capacidad para minimizar costes para un nivel determinado de *output* y que se asocia generalmente a la calidad de la gestión de la empresa) o bien, alguna medida de eficiencia de escala (proximidad de la empresa respecto de la escala eficiente mínima). Aquí nos limitaremos a esta segunda medida, que es la estimada en el epígrafe anterior (SCE) para analizar los datos del año 2005.

En nuestro caso estamos interesados en estudiar la relación entre beneficios y cuota de mercado de las empresas bancarias, tratando de contrastar cual de los dos tipos de hipótesis mencionadas se aproxima más al comportamiento observado de bancos y cajas. Concretamente, podría resumirse de la siguiente manera:

1. Solamente las empresas bancarias con cuotas de mercado elevadas y productos bien diferenciados son capaces de ejercitar «poder de mercado» al fijar los precios de los productos y tener beneficios mayores a los normales. Se suele conocer como la hipótesis de «poder de mercado-relativo» *(relative-market power).*

2. Las empresas con escalas más eficientes tendrán menores costes unitarios y mayores beneficios en consecuencia. Estas empresas eficientes obtendrán cuotas de mercado elevadas (con aumento del grado de concentración en el sector). En este sentido, la relación positiva cuotas-beneficios es espuria y no tiene causalidad directa: es la mayor eficiencia la que implica mayores beneficios. Se suele conocer como la hipótesis de «estructura-escala eficiente» *(efficient scale-structure).* Esta clasificación de teorías se basa en Berger y Hannan (1998) y Berger (1995).

Estas son las hipótesis que vamos a tratar de contrastar para el sistema bancario español.

b) El modelo a estimar

El modelo de contraste que vamos a utilizar está basado en Berger (1995) y Goldberg y Rai (1996) y consiste en las siguientes ecuaciones:

$$\pi_i = f\,(SCE_i,\ CM_i,\ Z_i) \qquad (1)\ \textit{Ecuación principal}$$

$$CM_i = f\,(SCE_i,\ Z_i) \qquad (2)$$

$$SCE_i = f\,(CM_i,\ Z_i) \qquad (3)$$

Las definiciones de las variables son:

Cuadro 11

1) π_i representa el ROE del banco i-ésimo, medido como: a) Resultados antes de impuestos/Recursos Propios y b) Beneficios netos de impuestos/Recursos Propios

2) SCE_i es una medida de eficiencia de economías de escala

3) CM_i es la cuota de mercado de cada entidad

4) Z_i representan las variables de control: salarios y activos totales.

Las inferencias que realizaremos para decidir cuál de las dos hipótesis es la más razonable se indican a continuación:

— Hipótesis de estructura-eficiencia de escala

La causalidad esperada es en el siguiente sentido: la eficiencia influye sobre los precios y los beneficios, y a continuación sobre la estructura de mercado. Por tanto, los signos esperados de los coeficientes en la ecuación (1) son: SCE >0; CM=0.

Las empresas más eficientes tendrán mayores ganancias y el signo de SCE debe ser positivo. A pesar de la competencia, la diferencia de eficiencia entre empresas implica diferencia en los beneficios. Aunque la eficiencia conduce a mayores cuotas de mercado, el valor de CM=0 indica que la estructura del mercado no tiene efecto directo sobre la rentabilidad.

Una condición necesaria para el cumplimiento de la hipótesis de estructura-eficiencia es que la eficiencia afecte a la estructura, a través de la ecuación (2): las empresas eficientes ganan cuota de mercado. Así, el coeficiente de SCE debe ser positivo en la ecuación (2): SCE> 0.

En esencia, esta hipótesis es estrictamente válida si se puede establecer que las empresas más eficientes son más rentables (ecuación (1)) y que las empresas más rentables tendrán mayores cuotas de mercado (ecuación (2)).

— Hipótesis de poder de mercado-relativo

Si esta segunda hipótesis es la correcta, entonces los signos esperados de los coeficientes de la ecuación (1) son los siguientes: CM >0; SCE =0. Es decir, es el ejercicio del poder de mercado de las mayores empresas el que influye sobre la rentabilidad.

La ecuación (3) tiene el sentido de apoyar la hipótesis del poder de mercado, estableciendo una nueva relación de causalidad —pero esta vez inversa— entre dicho poder y la eficiencia: se suele definir como la prueba de la «vida tranquila» de Hicks. Esta relación predice que cuando las empresas aprovechan su situación de poder y control de mercado se origina una situación de ineficiencia, no a causa de la fijación de precios no competitivos, sino a causa de un ambiente relajado que no produce incentivos para minimizar los costes. En este caso, el signo del coeficiente de CM en la ecuación (3) sería: CM< 0.

Es conveniente realizar algunos comentarios sobre las regresiones realizadas. En primer lugar, se han utilizado las medidas de SCE individuales calculadas en el epígrafe anterior, no los promedios por grupos. En segundo lugar, se ha realizado una serie de tests de posible multicolinealidad, primero por la forma de la ecuación (1) —que no ha registrado problemas— y segundo por las variables de control. Dada la alta correlación entre SCE y activos, se ha eliminado la variable de control.

En tercer lugar, la secuencia de regresiones es la siguiente:

— se estudia la regresión de la ecuación (1),

— en función de los resultados de dicha regresión, se pasa a analizar de la siguiente manera: si se ha obtenido SCE>0 y CM= 0, se estudia a continuación la ecuación (2). La hipótesis de eficiencia exigirá: SCE>0 en esta ecuación. Pero si en la ecuación (1) se ha obtenido SCE=0 y CM>0, entonces se estudia la ecuación (3), requiriéndose: CM<0 en la hipótesis de poder de mercado.

c) Resultados del modelo para el sector de bancos y cajas español

Los datos utilizados proceden de los Anuarios Estadísticos de 2005 de la AEB y de la CECA. Las muestras utilizadas en el epígrafe anterior han tenido que ser ligeramente recortadas, ya que algunas entidades no proporcionaban datos específicos necesarios para el análisis: se han considerado 59 bancos y 44 cajas de ahorros.

En el grupo de los bancos, cuando realizamos la regresión principal (1), tanto con la ratio de beneficios antes de impuestos como la de después de impuestos (sobre recursos propios), obtenemos soporte a la hipótesis de la eficiencia: cuanto más eficiente es una entidad, más rentable es, observándose además que la cuota de mercado no tiene impac-

to directo sobre la rentabilidad. Los R-cuadrados de las regresiones son muy bajos (como máximo de 0,2), lo cual es habitual en este tipo de estudios: el poder explicativo de la varianza de los beneficios es pequeño pero significativo estadísticamente.

La ecuación (2) nos da el signo esperado: cuanto más eficiente es una entidad, mas cuota de mercado puede obtener.

Por último, la ecuación (3) nos verifica que no hay soporte para la hipótesis de poder de mercado (el valor de CM no es positivo).

En el grupo de las cajas de ahorros no se repite el soporte que hemos tenido para el caso de los bancos. Además de los muy bajos valores del R^2, los coeficientes de regresión no resultan ser significativos. Al considerar, como medida de rentabilidad, la ratio de beneficios netos sobre recursos propios, los signos de la ecuación (1) apoyan más a la hipótesis de poder de mercado: CM>0 (pero SCE no significativo), es decir, cuanto mayor es la cuota de mercado de una caja, más rentable es. Para confirmar con más fuerza dicha hipótesis, al realizar la regresión (3), no se tiene ningún resultado significativo, lo cual muestra la debilidad de la hipótesis para cajas.

La explicación para las cajas de la baja influencia de la eficiencia SCE, en comparación con los bancos, está en línea con lo obtenido en epígrafes anteriores: concretamente, la gran uniformidad de los coeficientes de economía de escala para las cajas. Esto se constató al calcular los SCE individuales de las cajas con el análisis *translog* y con las funciones Cobb-Douglas. Las cajas mostraban en general la existencia de economías de escala, pero siendo estas menos pronunciadas que en el caso de los bancos (curvas de coste medio más aplanadas). Esto hace que la varianza del indicador de eficiencia tenga poco poder explicativo sobre la varianza de rentabilidades para esas entidades.

Por el contrario, hay indicios —aunque estadísticamente débiles— de que la cuota de mercado de las cajas sí que tenga influencia positiva sobre la rentabilidad, y esto es algo que de manera más detallada trataremos de analizar —con resultado positivo, como veremos— en el próximo capítulo dedicado a estudiar factores determinantes de la rentabilidad bancaria.

Finalmente, vamos a comparar estos resultados con los obtenidos por algunos otros estudios sobre el sector bancario español, utilizando metodologías parecidas. Molineaux *et al.* (1994) estudiaron la hipótesis de poder de mercado *versus* la hipótesis de estructura-eficiencia, para el sistema bancario español entre 1986-1989 y concluyeron que la hipótesis válida era la de poder de mercado. Un problema importante de su estudio es que utilizaban cuotas de mercado como *proxy* de medida de eficiencia, lo cual limitaba fuertemente el estudio. Goldberg y Rai (1996), también trataron de verificar estas hipótesis en el período 1988-1991, pero no pudieron concluir nada concreto: los coeficientes no resultaron significativos para ninguna de las dos hipótesis. Finalmente, Maudos (1996), en un estudio sobre los bancos en el período 1990-1993, acepta una hipótesis de «estructura eficiente

modificada», ya que la eficiencia afecta positivamente la rentabilidad, pero el poder de mercado, que se refleja en las cuotas de mercado, también lo hace. Este estudio de Maudos está más en línea con nuestras conclusiones y muestra la relevancia de los enfoques de eficiencia a la hora de analizar el comportamiento y resultados del sector bancario.

Como conclusión principal, podemos destacar lo siguiente:

— En el caso de los bancos, hay soporte estadístico que muestra que la hipótesis de estructura-eficiencia se cumple, en el sentido de que en primer lugar, los bancos más eficientes son los que tienen mayor rentabilidad y en segundo lugar, cuanto más eficientes son, más cuota de mercado consiguen. Estas conclusiones reflejan la importancia de la eficiencia en la consecución del tamaño óptimo para alcanzar buenos resultados por parte de la banca española.

— En el caso de las cajas de ahorros, los resultados del estudio son menos concluyentes y no dan soporte a ninguna de las hipótesis alternativas. En todo caso, hay un ligero indicio de apoyo a la hipótesis de poder de mercado, en el sentido de obtener una relación directa entre cuota de mercado y rentabilidad. Este tema concreto se estudiará con más detalle en el capítulo 7.

7. COSTES OPERATIVOS Y DIMENSIÓN BANCARIA: LA POSICIÓN RELATIVA DE LAS MAYORES ENTIDADES

En este apartado vamos a analizar la evolución de los costes operativos unitarios de las mayores entidades crediticias en comparación con las medias sectoriales del sistema bancario. Se trata de ver de una manera sencilla si algunas de las conclusiones sobre economías de escala y tamaño que hemos obtenido mediante las metodologías aplicadas en los epígrafes anteriores se aprecian, aunque sea de forma directa, con una simple observación de los datos contables reales de las mayores empresas. El objetivo que se persigue se explica a continuación.

Hemos observado en general que si bien existen economías de escala para toda la industria bancaria, son mayores en el caso de las entidades pequeñas, en el sentido de que, al trabajar con escalas subóptimas, tienen un potencial importante de mejora en sus costes medios. Las entidades de mayor tamaño, aunque no alcanzan el mínimo del coste medio (escala eficiente mínima), están más próximas a éste. Los valores calculados (con la metodología *translog)* de la medida de eficiencia SCE (elasticidad del coste respecto del *output,* de forma que cuando es el valor unitario, el coste medio es el mínimo), mostraban como los valores individuales para los bancos convergían hacia la unidad a medida que aumentaba el tamaño de éstos. Es decir, la eficiencia de escala —medida así— es mayor para los bancos mayores.

Otra conclusión que dedujimos fue el hecho de que las economías de escala tendían a crecer con el tiempo, en el sentido de que los costes medios disminuían para un mismo

nivel de *output* (desplazamiento hacia debajo de la curva de costes medios). Esto se observaba al comparar 1995 con 2005. Vamos a ver como se manifiestan estas dos conclusiones cuando observamos el dato contable de los costes unitarios de las mayores entidades.

Tomaremos la ratio del coste operativo sobre el valor de acreedores en el caso de los cinco mayores bancos y de las cinco mayores cajas y compararemos con la media de las ratios para las dos poblaciones de bancos y cajas, respectivamente.

Utilizaremos los datos de los Anuarios estadísticos de la AEB y de la CECA para 1995 y 2005. Veremos cómo evolucionan estas medias sectoriales entre los dos años y cómo evoluciona también el diferencial entre las cinco mayores entidades y esas medias.

En coherencia con lo señalado hasta ahora, deberíamos esperar, por un lado, unos menores costes unitarios de los cinco grandes en comparación con la media sectorial y, por otro lado, una disminución de los costes unitarios entre los dos años.

De hecho, al comparar ratios entre entidades grandes y medias sectoriales, no sólo estamos viendo una diferencia entre costes unitarios debida a un problema de escala (eficiencia de escala), sino también a la denominada eficiencia-X, a la que nos hemos referido en repetidas ocasiones. Determinados bancos pueden gozar de un acceso privilegiado a una tecnología o disponer de una calidad de gestión empresarial superior a la media. En este caso serán capaces de producir un nivel específico de output con costes más eficientes que los demás. Al comparar ratios contables entre bancos grandes y la media sectorial, se agregan los efectos tanto de la mayor escala como de la posible eficiencia-X. No hemos elaborado medidas específicas para dicha eficiencia, de forma que en el caso de datos contables no pueden separarse los dos efectos aisladamente, pero la comparación nos sigue proporcionando una indicación de cómo se comportan los grandes bancos frente al resto en términos de coste.

Los cuadros a continuación expresan los valores de las ratios de costes operativos para bancos y cajas en 1995 y 2005:

Cuadro 12

COMPARACIÓN DE COSTE OPERATIVO/ACREEDORES ENTRE LOS 5 MAYORES BANCOS Y MEDIA SECTORIAL

	1995	2005
Banco 1	0,0192	0,0119
Banco 2	0,0218	0,0105
Banco 3	0,0159	0,0015
Banco 4	0,0127	0,0095
Banco 5	0,0272	0,0101
Media sectorial	0,0318	0,0548
Desv. Estándar	0,0579	0,1928

Cuadro 13

COMPARACIÓN DE COSTE OPERATIVO/ACREEDORES ENTRE LAS 5 MAYORES CAJAS Y MEDIA SECTORIAL

	1995	2005
Caja 1	0,0207	0,0156
Caja 2	0,0214	0,0119
Caja 3	0,0212	0,0102
Caja 4	0,0263	0,0117
Caja 5	0,0302	0,0112
Media sectorial	0,0272	0,0155
Desv. Estándar	0,0060	0,0032

Las cinco mayores entidades se han definido a partir del valor total de acreedores. La media y desviación estándar se han calculado para las muestras utilizadas en el análisis Cobb-Douglas descrito anteriormente. Las cinco entidades consideradas no tienen que coincidir en los años, porque lo que se trata de ver es si las cinco mayores tienen costes unitarios más reducidos que la media, es decir, si el tamaño sesga el valor de esos costes y si esto es estable en el tiempo. Concretamente, las cinco mayores cajas en 1995 siguen siendo las cinco mayores en 2005 (La Caixa, Caja Madrid, Caixa Catalunya, Caja Mediterráneo y Bancaja), aunque con cierta variación en el *ranking* por parte de Bancaja que pasa del 5º puesto al 3º. En el caso de los bancos, el *ranking* en 1995 es: Bilbao Vizcaya, Central Hispano, Santander, Exterior y Banesto, y en 2005 el *ranking* se ve muy influido por las fusiones: BBVA, BSCH, ING Direct, Banesto y Popular.

Las conclusiones que se derivan de la observación de los cuadros son las siguientes:

— En el caso de los bancos, cada uno de los cinco mayores es claramente más eficiente, en términos de coste operativo, que la media de la población bancaria. Esto se produce tanto en 1995 como en 2005.

— En el caso de las cinco cajas de ahorro, sólo hay una cuya ratio de costes operativos sea superior a la media de esta población. Esto también se observa en los dos años.

— Tanto para bancos como para cajas, la ratio media de costes operativos de los cinco mayores disminuye entre 1995 y 2005. Para los bancos, pasa de 0,0194 el primer año a 0,0087 el segundo año. Para las cajas, pasa de 0,0239 en 1995 a 0,0121 en 2005. En el caso de las dos poblaciones, el diferencial entre el grupo de las mayores entidades y el total se amplía con los años.

Podemos, por lo tanto, concluir señalando que las dos hipótesis que hemos mencionado al comienzo del epígrafe, derivadas de las estimaciones de modelos aplicados a lo largo del capítulo, sobre la vinculación entre grado de eficiencia (aproximación al coste medio mínimo) y tamaño bancario, por un lado, e intensificación de la reducción de los costes unitarios con el tiempo, por otro lado, están muy alineadas con lo que se deriva de la simple observación de los datos contables de las mayores entidades bancarias y su comparación con el sector agregado.

8. UNA CONSIDERACIÓN FINAL A LA LUZ DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL: LA RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES OBTENIDAS

Es importante tratar de ver la relevancia de algunas de las conclusiones obtenidas a la luz de la situación económica de recesión y de profunda crisis del sistema financiero internacional que probablemente se extienda como mínimo hasta finales del año 2010. Como es bien sabido, desde el inicio de la crisis de los créditos hipotecarios *subprime* en EEUU, los bancos han experimentado a nivel mundial un grado elevado de incertidumbre y desconfianza entre ellos y hacia sus clientes, pérdidas ingentes por depreciación de activos y morosidad, problemas de liquidez por la congelación de operaciones en el mercado interbancario, dificultad para acudir a nuevas emisiones de bonos y suscripciones privadas en ampliaciones de capital. Todo ello ha implicado un nivel de apoyo e intervención masiva por parte de las autoridades monetarias, tratando de estimular la confianza y aplicando un «principio de subsidiaridad» respecto a la iniciativa privada como no se conocía desde hacía muchos años. Ello ha levantado muchos entusiasmos pero también voces disidentes, que han alertado, por un lado, de riesgos de «moral hazard» (como hemos comentado en el Capítulo 3) y, por otro lado, de ineficiente asignación de recursos a largo plazo, si se apoya públicamente a bancos mal gestionados para competir en el mercado financiero contra bancos tradicionalmente bien gestionados.

Sin entrar ahora en consideraciones sobre política pública, lo cierto es que los bancos van a seguir afrontando durante bastantes meses una situación de recesión económica, con problemas de liquidez y de aumento de la morosidad y tendrán que responder ampliando su base de fondos propios (inducidos también por los nuevos requisitos de Basilea), vendiendo activos, reduciendo su nivel de apalancamiento y mejorando su metodología de gestión de riesgos en general. En este difícil contexto, los bancos deben compensar su probable reducción de márgenes con ganancias en eficiencia y productividad. En el caso concreto español, se observa además un fenómeno adicional importante, cual es la necesidad de reducir su enorme exposición de riesgos en el negocio inmobiliario y de construcción, diversificando su cartera de activos hacia otros sectores. En la medida en que no se vislumbra por ahora un sector que pueda sustituir como «base de negocio» a dicho sector, difícilmen-

te los bancos podrán reducir costes unitarios (diluyendo los costes fijos) sobre la base de una expansión de su negocio. Aunque existe mucha literatura sobre este tema, a título indicativo pueden citarse G. Gil (2009), S. Fernández de Lis y A. García Mora (2009) y el Informe de estabilidad financiera del Banco de España (noviembre, 2008).

La conjunción de estos aspectos (necesidad de reducir costes unitarios, ganando en eficiencia, en un contexto de contracción del negocio y de la actividad económica) hace que el tema de las fusiones y absorciones cobre nueva fuerza. A través de crecimientos «externos», los bancos podrían tratar de conseguir el objetivo de mejorar la eficiencia y la rentabilidad. En este sentido, algunas de las conclusiones obtenidas en este trabajo y que mencionamos a continuación resultan relevantes.

a) Los bancos españoles grandes tienen poco potencial para realizar economías de escala sustanciales en el mercado doméstico, porque están muy próximos de la escala de eficiencia técnica (mínimo de costes medios). Los crecimientos y fusiones realizados en el pasado les han permitido beneficiarse ya de dichas economías.

b) El potencial de nuevas economías en los costes unitarios puede realizarse mediante una mayor internacionalización de su negocio bancario, a través, por ejemplo, de adquisiciones transfronterizas, así como ampliando más la gama de productos ofrecidos para aprovechar la posibilidad de economías de alcance *(economies of scope)*. En este sentido, la estrategia seguida por los grandes bancos españoles en los últimos años parece acertada.

c) Por el contrario, los bancos de tamaño medio y pequeño tienen un potencial considerable de reducción de costes medios a través de un mayor crecimiento (orgánico o externo) en el mercado doméstico. La estimación efectuada de la forma de las curvas de coste medio a través de diversos procedimientos así lo demuestra.

d) Esta posibilidad de alcanzar un tamaño eficiente con un mayor crecimiento es inferior en las cajas de ahorros que en los bancos. Aunque desde el punto de vista normativo pueden realizar prácticamente las mismas actividades bancarias, las cajas en general se han apegado a un tipo de comportamiento estratégico que ha hecho que los diferenciales de los costes unitarios entre ellas sean mucho menores que en la banca.

e) El desarrollo tecnológico ha impulsado el potencial de economías de escala, desplazando notablemente las curvas de costes hacia abajo y aumentando el tamaño mínimo crítico. A medida que los bancos sigan avanzando en su innovación tecnológica, este potencial de reducir costes vía un mayor tamaño podría seguir incrementándose.

f) Como estrategia de crecimiento orgánico o interno, las posibilidades de alcanzar tamaños más eficientes por parte de bancos y cajas parece que vendrá, no tanto por un mayor número de oficinas o por un mayor número de cuentas por oficina, sino por incrementar el tamaño medio de los depósitos. En este sentido, es importante enfocar el crecimiento del valor total de los depósitos introduciendo incentivos que consigan aumentar su tamaño medio.

g) Finalmente, no parece que el incremento de concentración de mercado vía aumento de las cuotas de mercado de las entidades bancarias grandes aparezca como una amenaza a la competencia en dicho mercado. Los datos no muestran que el posible mayor poder de mercado de estas entidades se haya traducido en un comportamiento monopolístico, con un perjuicio para los consumidores, sino que ha determinado más bien una mayor eficiencia técnica.

Estas son algunas de las conclusiones que pueden extraerse de las estimaciones efectuadas en el presente capítulo y que permiten hacer unas indicaciones sobre las estrategias de mejora en la eficiencia y productividad de las entidades bancarias, tema indudablemente relevante en la situación actual del sistema financiero.

ANEXO 1. LAS FUNCIONES DE COSTES ESTIMADAS

Vamos a presentar a continuación las formas funcionales de costes estimadas en este estudio. En el epígrafe 4 se ha utilizado una función Cobb-Douglas para estudiar economías de escala con los costes operativos. En el epígrafe 5 se han incluido también los costes financieros en la función de costes y ésta ha pasado a representarse mediante una función *translog.*

1. Función de costes Cobb-Douglas

La función de costes operativos CO tiene la forma multiplicativa estándar de las funciones Cobb-Douglas, que una vez linealizada, transformada en logaritmos, se convierte en la ecuación de regresión:

$$LCO_i = \beta_0 + \beta_1 LNU_i + \beta_2 LEA_i + \beta_3 LNO_i + \beta_4 LW_i + \beta_5 LEAV_i$$

CO = Costes operativos

NU = Número de cuentas por oficina

EA = Tamaño medio de acreedores

NO = Número de oficinas

W = Salario

EAV= Proporción en el valor total de depósitos de los depósitos a la vista

Recordemos que el valor monetario de acreedores, que aquí es la medida del *output,* se expresa como un producto factorial (NU x EA x NO).

W es el precio del factor trabajo. Los precios de los demás inputs no se consideran, lo cual implica suponer que el mercado es competitivo y todas las entidades financieras se enfrentan a los mismos precios de estos factores (o los precios no considerados explícitamente aparecen incorporados en la constante de la función a estimar).

EAV es un indicador de la estructura temporal del pasivo (cuentas corrientes en relación al total).

Esta función se basa en los modelos de Fanjul y Maravall (1985) y de Longbrake y Haslem (1975).

La interpretación de los resultados del modelo planteado se realiza de la siguiente manera:

Los coeficientes que obtendremos con esta ecuación representan *la elasticidad del coste operativo respecto a cada variable correspondiente*.

Las economías de escala, se pueden identificar de manera siguiente:

E.S = 1-coeficiente de regresión;

Entonces, hay **economías de escala cuando E.S > 0 (o el coeficiente β < 1)** y des-economías cuando E.S < 0. **Cuanto menor es β, mayor es el potencial de economías de escala.**

2. Función de costes *translog*

En el epígrafe 5 se ha utilizado la forma funcional *translog* para estimar economías de escala, pero incluyendo también los costes financieros. El modelo de empresa bancaria que fundamenta esta estimación considera dos *outputs:* créditos a la clientela (Q1) y otros servicios ofrecidos de la cartera de activos, que simplificadamente denominamos «títulos y efectos» (Q2). Se consideran también dos *inputs:* capital financiero (acreedores) y trabajo. Los precios de estos factores vienen dados por:

P1 = precio de los depósitos = Coste financiero / acreedores,

P2 = precio del trabajo = Coste del personal / Número de empleados.

La variable de control es el número de oficinas (Q3).

El modelo *translog* general (con dos *outputs,* Q1 y Q2, dos precios de *inputs,* P1 y P2, y una variable de control, Q3) que estimamos en este trabajo es:

$$\begin{aligned} ln\ Coste = {} & \alpha_0 + \alpha_1 lnQ_1 + \alpha_2 lnQ_2 + \alpha_3 lnQ_3 + \beta_1 lnP_1 + \beta_2 lnP_2 + \\ & + [1/2]\delta_{11}(lnQ_1)^2 + \delta_{12} lnQ_1 lnQ_2 + \delta_{13} lnQ_1 lnQ_3 + \\ & + [1/2]\delta_{22}(lnQ_2)^2 + \delta_{23} lnQ_2 lnQ_3 + [1/2]\delta_{33} ln(Q_3)^2 + \\ & + [1/2]\gamma_{11}(lnP_1)^2 + \gamma_{12} lnP_1 lnP_2 + [1/2]\gamma_{22}(lnP_2)^2 + \\ & + \rho_{11} lnP_1 lnQ_1 + \rho_{12} lnP_1 lnQ_2 + \rho_{13} lnP_1 lnQ_3 + \\ & + \rho_{21} lnP_2 lnQ_1 + \rho_{22} lnP_2 lnQ_2 + \rho_{23} lnP_2 lnQ_3 \end{aligned}$$

La ecuación consiste en una forma cuadrática que expresa un desarrollo de Taylor. Existen muchos modelos bancarios con funciones *translog.* El utilizado aquí se basa en Huizinga *et al.* (2001).

Las medidas de economía de escala que hemos calculado son tres:

1) SCE = $\sum_{i=1}^{n} \frac{\delta \ln Coste}{\delta \ln Q_i}$, donde *n=2* en el caso con dos *outputs*

Esta medida corresponde a la elasticidad del coste con respecto al *output,* manteniendo constante tanto el mix de la producción como el mix de los factores.

2) $EPSE = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i \frac{\delta \ln Coste}{\delta \ln Q_i}$,

donde

$$\alpha_i = \frac{[(Q_i^B - Q_i^A) / (Coste\ (\bar{P}, Q^B) - Coste\ (\bar{P}, Q^A)]}{[Q_i^B / Coste\ (\bar{P}, Q_B)]}$$

y Q^A, Q^B son dos niveles arbitrarios de producción, con A<B, y $\bar{P}$ son los precios medios de los inputs. De esta manera se asigna una mayor ponderación a los productos que se expanden más que proporcionalmente.

Esta medida tiene en cuenta la trayectoria de expansión-cuando se aumenta la escala de producción, se cambia la composición del mix de productos. Corresponde a la elasticidad del coste incremental respecto al producto incremental.

3) SCE aumentado

Esta medida, a diferencia del SCE inicial, considera la variación del coste no sólo cuando cambian los *outputs,* sino también cuando cambia la variable de control (número de oficinas). Tiene en cuenta esta fuente de expansión: es la elasticidad del coste a lo largo de una trayectoria en donde el número de oficinas también cambia.

$$SCEAumentado = \frac{\delta lnCoste}{\delta lnQ_1} + \frac{\delta lnCoste}{\delta lnQ_2} + \frac{\delta lnCoste}{\delta lnQ_3} * \left(\frac{\delta lnQ3}{\delta lnQ_1} + \frac{\delta lnQ3}{\delta lnQ_2} \right)$$

La interpretación de los resultados, expresada con las tres medidas, es la siguiente:

— Si SCE (o EPSE o SCE aumentado) <1, entonces hay economías de escala

— Si SCE (o EPSE o SCE aumentado) =1, entonces hay rendimientos constantes a escala.

— Si SCE (o EPSE o SCE aumentado) >1, entonces hay deseconomías de escala.

Tal como comentamos en el texto, los valores de las tres medidas se calculan individualmente para cada entidad (a diferencia de la función Cobb-Douglas). Los valores a nivel del conjunto de una población se calculan aplicando las fórmulas a valores medios de los *inputs* y de los *outputs,* pero no tienen el rigor de las medidas individuales.

En nuestro estudio hemos respetado la totalidad de las exigencias del modelo *translog* resuelto por el método SUR *(seemingly unrelated regressions),* que es uno de los métodos más utilizados en este tipo de estudios.

ANEXO 2. ANÁLISIS TABULAR DE COSTES OPERATIVOS MEDIOS CON LA VARIABLE DEPÓSITOS

De cara a reflejar de una forma amplia el complejo mundo «multiproducto» de la banca, hemos utilizado en este capítulo un concepto que ya comentamos al inicio, que es el concepto extenso de «acreedores», recogido en el epígrafe 4 del Pasivo («Pasivo financiero a coste amortizado», neto de «otros pasivos financieros» —epígrafe 4 neto de 4.7—). Si en vez de dicha variable, hubiésemos utilizado el concepto «depósitos de la clientela» (epígrafe 4.4) tal como hicimos en el capítulo de concentración, el ámbito del mercado hubiera estado más delimitado, lo cual es importante a efectos de dicho estudio de la concentración y la competencia, pero hubiéramos perdido riqueza desde el punto de vista del estudio de asignación de recursos y eficiencia en la empresa bancaria.

No obstante, tal como mencionamos, dado el importante peso que los depósitos representan en este valor de acreedores, los resultados son muy similares. A título ilustrativo, presentamos a continuación los cuadros correspondientes al epígrafe 3, en los que basamos un primer análisis tabular simple del comportamiento de los costes operativos medios en función de intervalos de tamaño. En primer lugar, se presentan los resultados para bancos, en segundo lugar para cajas y finalmente, para bancos y cajas conjuntamente.

Las principales conclusiones ya observadas al utilizar la variable acreedores como medida del tamaño se mantienen con la variable alternativa depósitos:

— En cada población analizada, el coste operativo medio decrece con la dimensión de la entidad, sugiriendo la existencia de economías de escala.

— En cada año analizado, los bancos tienen mayores costes medios operativos que las cajas. Estas se caracterizan por tener mayor homogeneidad en el valor de los coeficientes (curvas de costes medios más «planas»), al ser una población más homogénea.

— Para todas las entidades, los costes medios decrecen entre 1995 y 2005 (salvo para las clases más pequeñas).

Cuadro 14

ANÁLISIS TABULAR PARA BANCOS (DEPÓSITOS)

CLASES DE TAMAÑO (DEPÓSITOS EN MILLONES EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE DEPÓSITOS	
	1995	2005
100.000-200.000		0,023
10.000-100.000	0,032	0,020
5.000-10.000	0,037	0,033
1.000-5.000	0,038	0,027
100-1.000	0,046	0,072
10-100	0,216	0,375

Cuadro 15

ANÁLISIS TABULAR PARA CAJAS (DEPÓSITOS)

CLASES DE TAMAÑO (DEPÓSITOS EN MILLONES EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE DEPÓSITOS	
	1995	2005
10.000-100.000	0,026	0,019
5.000-10.000	0,030	0,019
1.000-5.000	0,031	0,020
100-1.000	0,042	0,024
10-100	0,042	

Cuadro 16

ANÁLISIS TABULAR PARA BANCOS Y CAJAS (DEPÓSITOS)

CLASES DE TAMAÑO (DEPÓSITOS EN MILLONES EUROS)	RATIO DE COSTES OPERATIVOS SOBRE VALOR DE DEPÓSITOS	
	1995	2005
100.000-200.000		0,023
10.000-100.000	0,030	0,019
5.000-10.000	0,031	0,021
1.000-5.000	0,034	0,024
100-1.000	0,045	0,067
10-100	0,205	0,375

6 LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES BANCARIAS Y SUS COMPONENTES

6.
LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES BANCARIAS Y SUS COMPONENTES

1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo y el siguiente tratan de los factores determinantes de la rentabilidad de las entidades de depósito españolas, en particular de los bancos y las cajas de ahorros, lo que exige conocer previamente cómo se configura esa rentabilidad a través de sus distintos componentes y cuáles son los métodos más habituales para analizar dicha rentabilidad y los elementos que permiten explicarla, tanto desde una perspectiva estática como dinámica.

En este capítulo, partiendo de la formación de la cuenta de resultados de las entidades bancarias, se analiza cuál ha sido la rentabilidad relativa de éstas a lo largo del tiempo, y se compara con la observada en los principales países de su entorno europeo.

A continuación se expone cómo se podría descomponer la rentabilidad relativa del capital y reservas, es decir desde la perspectiva de los accionistas o propietarios de las empresas bancarias, en un conjunto de ratios que proporcionen factores explicativos de esa rentabilidad y de la evolución de la misma a lo largo del tiempo.

2. LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS ENTIDADES BANCARIAS

Los componentes que conforman la rentabilidad de una entidad bancaria y los distintos escalones con los que se suele configurar el análisis de ésta pueden verse a través del modelo de cuenta de pérdidas y ganancias pública que debe utilizar dicha entidad de acuerdo con la normativa contable que le es aplicable[1].

[1] En el caso español, actualmente la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, posteriormente modificada por la Circular 6/2008, de 26 de noviembre. En el Anejo I.2 de la primera Circular se encuentra el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias pública, que ha sido modificado por la segunda de ellas. No obstante, debido a que los cambios se aplican con posterioridad a la publicación de esta última, mantenemos aquí el modelo original de la Circular 4/2004. Existe también un modelo de cuenta de pérdidas y ganancias reservada (Anejo IV), mucho más detallada, que tiene carácter confidencial.

El cuadro 1 muestra la estructura básica de la cuenta de pérdidas y ganancias pública de una entidad de depósito española, prescindiendo de los elementos de dos dígitos en que se descomponen algunas de sus partidas.

Como puede observarse, dicha estructura recoge diversos márgenes y resultados, sobre los que tiende a centrarse el análisis de la rentabilidad de una entidad bancaria, desarrollando toda una escala de formación de esta rentabilidad, que se despliega en las siguientes etapas:

1) El *margen de intermediación,* a veces denominado también margen financiero, que recoge la rentabilidad de la función intermediadora básica de una entidad bancaria, como diferencia entre los ingresos financieros, incluyendo los dividendos de sus participaciones en otras entidades, y los gastos financieros.

2) El *margen ordinario,* que suma al anterior las comisiones netas y los resultados de operaciones financieras[2] y diferencias de cambio.

3) El *margen de explotación,* que añade al precedente otros productos de explotación[3], pero, sobre todo, minora los principales conceptos de gastos que genera la actividad bancaria de modo recurrente (personal, otros gastos generales, amortizaciones y otras cargas de explotación[4]). Este conjunto de gastos nos conecta directamente con el capítulo 4, dedicado a la eficiencia de las entidades bancarias.

4) El *beneficio antes de impuestos* (BAI), que resta al anterior el efecto neto del deterioro de los activos y de las provisiones[5], a la vez que añade las ganancias netas derivadas de la venta de activo material, participaciones y otros conceptos.

5) El *resultado de la actividad ordinaria,* que detrae del precedente los impuestos sobre el beneficio y la dotación obligatoria a obras y fondos sociales.

6) El *resultado del ejercicio,* que incluye en el anterior el efecto neto del resultado de enajenar líneas de negocio o áreas geográficas de la explotación significativas e independientes del resto o entidades dependientes adquiridas con el único objeto de venderlas.

---

[2] Proceden de la cartera de negociación, de otros instrumentos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, de los activos financieros disponibles para la venta, de las inversiones crediticias y de otros conceptos.

[3] Por ejemplo, los ingresos por la explotación de inversiones inmobiliarias y arrendamientos operativos (salvo las ganancias obtenidas en su enajenación), las comisiones de instrumentos financieros que compensen costes directos relacionados, los gastos registrados en la cuenta de pérdidas y ganancias por su naturaleza que se incorporen al valor de activos y los recuperados por prestación de servicios no bancarios.

[4] Por ejemplo, las contribuciones a los fondos de garantía de depósitos y los gastos por la explotación de inversiones inmobiliarias, salvo las pérdidas obtenidas en su enajenación.

[5] Importes dotados en el ejercicio, netos de las recuperaciones de los dotados en ejercicios anteriores, para provisiones, excepto las correspondientes a dotaciones y aportaciones a fondos de pensiones que constituyan gastos de personal imputables al ejercicio o costes por intereses.

En el capítulo 4 hemos utilizado el *margen básico,* suma del margen de intermediación y de las comisiones netas, que no figura en la relación anterior debido a que no forma parte del modelo de cuenta de pérdidas y ganancias pública, aunque puede deducirse fácilmente de ésta. La razón de este proceder se debe a que los dos últimos conceptos que componen el margen ordinario según la escala de resultados que antecede dependen de la marcha de los correspondientes mercados, que pueden ser muy volátiles, por lo que dicho margen puede resultar poco representativo de los ingresos netos recurrentes de una entidad de crédito. En su lugar, como hemos efectuado con el análisis de la eficiencia en el capítulo anterior, parece más conveniente emplear el margen básico.

El mismo concepto de margen básico permite poner más claramente de manifiesto el relevante papel de las comisiones en la formación de la rentabilidad bancaria en la actualidad, especialmente cuando el margen de intermediación se ha visto sometido a un importante descenso en términos relativos debido a la intensificación de la competencia y la reducción de los tipos de interés con ocasión de la unión monetaria europea, como ya se vio en el capítulo 2, y se hace necesario emplear otras fuentes de ingresos para intentar mantener los niveles de rentabilidad habituales. De hecho, puede hablarse de un *trade-off* entre ingresos financieros por intereses y comisiones percibidas de cara a la generación de ingresos por una entidad bancaria.

Estas comisiones pueden proceder de operaciones y servicios propiamente bancarios, incluso de operaciones fuera de balance de esta clase, como pueden ser los avales y garantías concedidos a los clientes, pero también de otro tipo de operaciones, como las derivadas de la comercialización de los denominados productos parabancarios, como los fondos de inversión, los fondos de pensiones o los seguros[6]. Estos productos se suelen llamar también de desintermediación porque sustituyen ahorro propiamente bancario, reflejado en el pasivo de la correspondiente entidad, por otros destinos del mismo que no forman parte de su balance, aún cuando puedan estar gestionados por empresas que pertenecen al grupo financiero de dicha entidad, como una gestora de fondos de inversión o de fondos de pensiones o una compañía de seguros.

---

[6] El modelo de cuenta de pérdidas y ganancias reservada detalla los principales conceptos de las comisiones percibidas:

— Riesgos contingentes (avales y otras garantías, créditos documentarios).

— Compromisos contingentes (comisiones de disponibilidad).

— Cambio de divisas y billetes de banco extranjeros.

— Servicio de cobros y pagos (efectos, cuentas a la vista, tarjetas de crédito y débito, cheques).

— Órdenes (adeudo de domiciliaciones y pago de nóminas, transferencias y giros).

— Servicio de valores (aseguramiento y colocación, compraventa, administración y custodia, gestión de patrimonio).

— Comercialización de productos financieros no bancarios (fondos de inversión y de pensiones, seguros).

— Otras (asesoramiento y dirección de operaciones singulares, *factoring*).

Cuadro 1

ESTRUCTURA BÁSICA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PÚBLICA DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO. CIRCULAR BANCO DE ESPAÑA 4/2004, ANEJO I.2

+	Intereses y rendimientos asimilados
-	Intereses y cargas asimiladas
+	Rendimientos de instrumentos de capital[7]
=	**MARGEN DE INTERMEDIACIÓN**
+	Comisiones percibidas
-	Comisiones pagadas
+/-	Resultados de operaciones financieras (neto)
+/-	Diferencias de cambio (neto)
=	**MARGEN ORDINARIO**
+	Otros productos de explotación
-	Gastos de personal
-	Otros gastos generales de administración
-	Amortización
-	Otras cargas de explotación
=	**MARGEN DE EXPLOTACIÓN**
-/+	Pérdidas por deterioro de activos (neto)
-/+	Dotaciones a provisiones (neto)
+	Otras ganancias[8]
-	Otras pérdidas[9]
=	**RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS**
-	Impuesto sobre beneficios
-	Dotación obligatoria a obras y fondos sociales
=	**RESULTADO DE LA ACTIVIDAD ORDINARIA**
+/-	Resultado de operaciones interrumpidas[10] (neto)
=	**RESULTADO DEL EJERCICIO**

Nota: El signo +/- expresa que el correspondiente concepto puede ser tanto positivo como negativo. Lo mismo sucede con el signo -/+, que se diferencia del anterior en que el concepto asociado está formulado como si su signo habitual fuera negativo.

[7] Por participaciones en otras entidades.

[8] Por venta de activos materiales, participaciones y otros conceptos.

[9] Por venta de activos materiales, participaciones y otros conceptos.

[10] Una *operación interrumpida* es un componente de la entidad que se ha enajenado o dispuesto de otra manera, o bien se ha clasificado como activo no corriente en venta y además cumple alguna de las condiciones siguientes, norma 39.19 de la Circular 4/2004:

a) Representa una línea de negocio o un área geográfica de la explotación que sean significativas e independientes del resto.
b) Forma parte de un plan individual y coordinado para enajenar, o disponer por otros medios, de una línea de negocio, o de un área geográfica de la explotación, que sean significativas e independientes del resto.
c) Es una entidad dependiente adquirida con el único objeto de venderla.

Este relevante papel de las comisiones en la rentabilidad bancaria se analiza brevemente en el epígrafe siguiente, representando su peso relativo un indicador de la diversificación del negocio que cada entidad de depósito ha podido emprender más allá de su negocio bancario tradicional.

Los analistas bancarios tienden a utilizar modelos de cuentas de resultados aún más simples que el que acabamos de exponer, como es el que refleja el cuadro 2, en el que podemos ver la rentabilidad agregada en 2007 de los tres grandes grupos de entidades de depósito en España, expresada en términos de los activos totales medios (ATM), a los que se hará referencia enseguida, y de sus variaciones interanuales respecto al ejercicio inmediatamente precedente.

Como se puede comprobar en el cuadro 2, el análisis de la rentabilidad bancaria tiende a realizarse en términos relativos, sobre todo a efectos comparativos, teniendo en cuenta la muy diferente dimensión que pueden tener las entidades analizadas. A este respecto, se utilizan, sobre todo, dos variables como cociente homogeneizador:

1) Los *activos,* dando lugar al denominado ROA (*Return on Assets*), que, con objeto de eliminar los efectos de maquillaje que suelen efectuarse al final de cada ejercicio en los balances bancarios, se expresa habitualmente en términos de los antes mencionados ATM[11].

2) Los *recursos propios* (RRPP[12]), capital y reservas, que permiten obtener el ROE (*Return on Equity*), que también deben expresarse en términos medios, sobre todo si se quieren eliminar elementos estacionales que pueden distorsionar su significación como rentabilidad representativa del ejercicio, como puede ser una ampliación de capital importante hacia el término del ejercicio.

La primera variable expresa la rentabilidad económica, o del negocio, mientras la segunda refleja la rentabilidad financiera, correspondiente al capital invertido en la entidad objeto de análisis por sus propietarios, expresos o tácitos, como sucede en el caso de las cajas de ahorros españolas. Éstas carecen de propietarios, pero esto no impide calcular su rentabilidad financiera en términos de su fondo fundacional, en la mayoría de las cajas de cuantía testimonial, y de las reservas, a los que deberían unirse, en su caso, los fondos de participación y de reservas de los cuotapartícipes, en caso de que se hayan

[11] El Banco de España calcula los ATM como media de los balances de los meses de enero a noviembre de cada ejercicio y de la semisuma de los meses de diciembre del ejercicio y del inmediatamente precedente. Para un cálculo rápido, dicha variable puede estimarse mediante la semisuma de los balances de ambos meses de diciembre.

[12] Con estas siglas nos referimos tanto a los RRPP en sentido estricto, capital y reservas, como a los RRPP computables desde la perspectiva de la regulación, en función del contexto en el que las empleemos. En todo caso, el ROE se refiere a los primeros.

Cuadro 2

RENTABILIDAD AGREGADA DE LOS GRUPOS DE ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS. 2007

	BANCOS			CAJAS			COOPERATIVAS		
	IMPORTES	PORCENTAJE S. ATM	VAR I.A (EN PORCENTAJE)	IMPORTES	PORCENTAJE S. ATM	VAR. I.A (EN PORCENTAJE)	IMPORTES	PORCENTAJE S. ATM	VAR. I.A. (EN PORCENTAJE)
Ingresos financieros	52.383.399	4,2	43,1	48.804.672	4,5	51,8	4.781.286	4,7	42,8
Costes financieros	39.450.531	3,2	54,7	32.455.488	3,0	74,7	2.477.333	2,4	68,9
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN (ex div)	**12.932.868**	**1,0**	**16,4**	**16.349.184**	**1,5**	**20,5**	**2.303.953**	**2,3**	**22,5**
Dividendos	6.142.598	0,5	-2,1	4.797.154	0,4	74,3	37.229	0,0	2,6
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	**19.075.466**	**1,5**	**9,7**	**21.146.338**	**2,0**	**29,5**	**2.341.182**	**2,3**	**22,1**
Comisiones (neto)	7.679.757	0,6	12,0	4.935.297	0,5	9,6	494.752	0,5	9,9
MARGEN BÁSICO	**26.755.223**	**2,2**	**10,4**	**26.081.635**	**2,4**	**25,2**	**2.835.934**	**2,8**	**19,8**
Bº ops. Financieras	2.256.877	0,2	39,6	3.641.334	0,3	108,4	39.714	0,0	-56,0
Diferencias de cambio netas	1.096.090	0,1	49,4	176.456	0,0	-20,6	3.744	0,0	-8,8
MARGEN ORDINARIO	**30.108.190**	**2,4**	**13,2**	**29.899.425**	**2,8**	**31,1**	**2.879.392**	**2,8**	**17,0**
Gastos de personal	7.727.940	0,6	8,6	8.250.077	0,8	10,0	920.735	0,9	8,7
Otros gastos generales de administración	4.369.903	0,4	14,3	3.592.580	0,3	9,3	490.597	0,5	9,3
Amortización y saneam. del activo	756.832	0,1	2,7	1.137.997	0,1	8,5	133.667	0,1	1,5

Cuadro 2 (continuaciòn)

RENTABILIDAD AGREGADA DE LOS GRUPOS DE ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS. 2007

	BANCOS			CAJAS			COOPERATIVAS		
	IMPORTES	PORCENTAJE S. ATM	VAR I.A (EN PORCENTAJE)	IMPORTES	PORCENTAJE S. ATM	VAR. I.A (EN PORCENTAJE)	IMPORTES	PORCENTAJE S. ATM	VAR. I.A. (EN PORCENTAJE)
Otros prods. explot. (neto)	73.837	0,0	4,9	375.580	0,0	-13,2	48.916	0,0	7,3
MARGEN DE EXPLOTACIÓN	**17.327.352**	**1,4**	**15,6**	**17.294.351**	**1,6**	**51,8**	**1.383.309**	**1,4**	**28,1**
Pérdida por deterioro de activos	3.662.248	0,3	39,2	5.095.974	0,5	63,6	407.003	0,4	59,8
Dotaciones a provisiones (neto)	617.344	0,0	-70,8	573.899	0,1	-23,1	37.780	0,0	-17,7
Resultado extraordinario (neto)	2.122.427	0,2	60,2	859.451	0,1	-27,6	35.741	0,0	-22,3
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	**15.170.187**	**1,2**	**31,1**	**12.483.929**	**1,2**	**43,2**	**974.267**	**1,0**	**18,1**

emitido cuotas participativas[13]. Estas últimas vienen a ser una especie de acciones sin voto diseñadas específicamente para dotar de recursos propios básicos externos a las cajas de ahorros, equiparándolas así a los bancos, que pueden efectuar ampliaciones de capital.

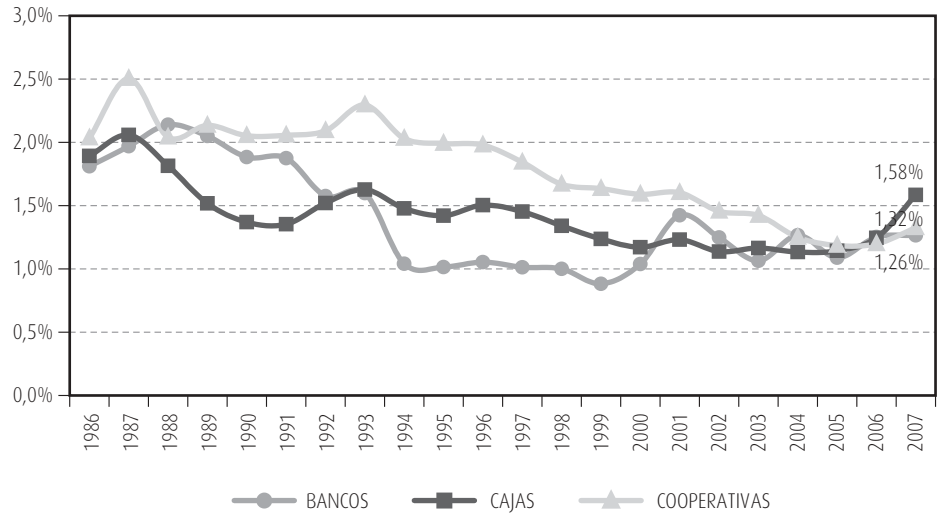
3. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO BANCARIO

En el capítulo 2 habíamos visto como los efectos de la progresiva liberalización del sistema bancario, y de la intensificación de la competencia a la que ésta ha dado lugar, se habían traducido en una importante reducción del margen de intermediación relativo, tendencia que no podía dejar de ejercer una fuerte presión sobre los gastos de explotación relativos, que también se han visto muy disminuidos, tal y como se ha tenido ocasión de observar en el capítulo 4.

Ahora podemos ver cuál es el efecto neto de ambas tendencias reductoras, tanto en el margen de explotación, gráfico 1, como en el BAI, gráfico 2[14]. No avanzamos más en la escala de resultados porque no queremos tomar en consideración ni la diferente posición

Gráfico 1

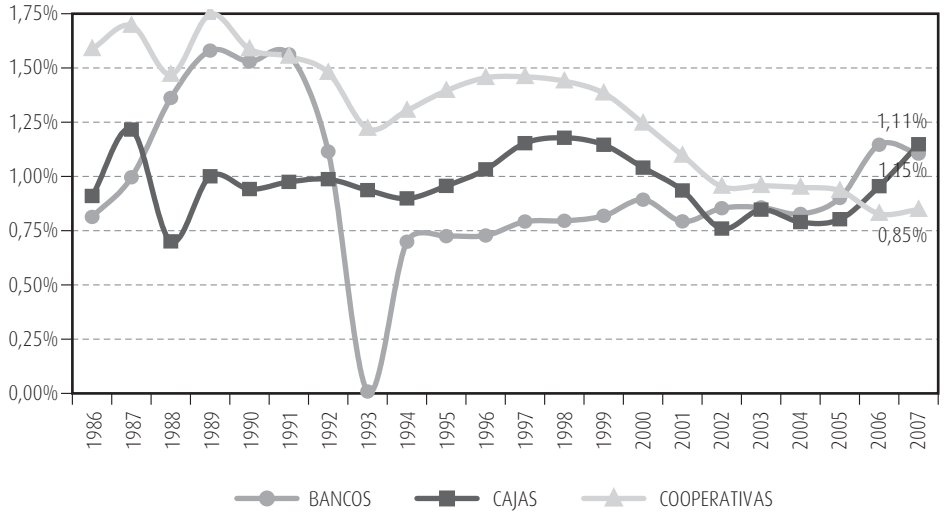
MARGEN DE EXPLOTACIÓN SOBRE ACTIVOS TOTALES MEDIOS



[13] En 2008 se produjo la primera emisión de cuotas participativas por parte de una caja de ahorros española.

Gráfico 2

BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS SOBRE ACTIVOS TOTALES MEDIOS



fiscal de las entidades bancarias[15], ni la influencia que puedan tener los denominados beneficios atípicos derivados de la realización de operaciones de venta de negocios suficientemente significativas.

El mencionado efecto es de diferente signo en ambas variables, al menos si contemplamos los tres grupos de entidades de depósito. Así, en el período considerado en los gráficos, el margen de explotación relativo disminuye entre 0,3 y 0,7 puntos porcentuales (p.p.), lo que significa que la tendencia a la reducción en el margen de intermediación supera a la que se observa en los gastos de explotación, ambos expresados en términos relativos, aún después de tener en cuenta otras posibles fuentes de ingresos para las entidades bancarias, como pueden ser las comisiones. De ahí la importancia que tiene para estas entidades la eficiencia operativa que hemos analizado en el capítulo 4.

La reducción en el margen de explotación relativo es de mayor intensidad en el grupo de entidades de depósito que lo tenía más elevado inicialmente, las cooperativas de crédi-

[14] El desplome de los beneficios de la banca en 1993 es consecuencia de la crisis de Banesto ocurrida al filo del final de dicho año.

[15] En el caso de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito, esta posición fiscal está condicionada por las dotaciones a la obra social o figura equivalente, que están exentas del impuesto sobre beneficios.

to, de forma que éstas pasan a ocupar el segundo lugar al término del período, sólo unas décimas por encima de la banca, que sigue siendo el grupo de entidades menos rentable por este criterio.

El primer puesto corresponde ahora a las cajas de ahorros, que son las que menor reducción han sufrido durante el período de estudio. Como consecuencia de esta evolución, el rango de variación entre los distintos grupos de entidades aumenta ligeramente, de 0,2 a 0,3 p.p., una diferencia poco significativa, pero, en todo caso, lo que lógicamente cabría esperar sería un acercamiento entre dichos grupos como consecuencia de la intensificación de la competencia, algo que, como enseguida veremos, sí se observa en el BAI.

La evolución en el BAI está muy condicionada por las cooperativas de crédito, único grupo que lo ve disminuir en términos relativos a lo largo del período de estudio, con una intensidad similar a la observada en el margen de explotación, lo que implica que este grupo de entidades no se ha visto beneficiado por la evolución de los conceptos de la cuenta de resultados entre el margen de explotación y el mencionado BAI. Como consecuencia de esto, las cooperativas de crédito pasan de ser el grupo más rentable en términos relativos al principio del período, cuando prácticamente doblaban a la banca, a serlo el menos al final del mismo. De paso, esta evolución ha disminuido sensiblemente el rango de variación entre los distintos grupos de entidades en esta variable, de 0,8 a 0,3 puntos porcentuales.

Los bancos y las cajas de ahorros sí que han visto aumentar su BAI relativo en el período de estudio, con aumentos de 0,3 y 0,2 p.p., respectivamente, que incluso han supuesto la práctica igualdad entre la rentabilidad relativa actual de ambos grupos de entidades de depósito, con una ligerísima ventaja para las cajas, que partían de un mejor nivel inicial.

Si tenemos en cuenta las partidas que nos llevan del margen de explotación al BAI, la principal preocupación que nos inspira esta evolución es su continuidad en el inmediato futuro, teniendo en cuenta el estado de crisis aguda por la que están pasando actualmente las principales economías desde el verano de 2007, cuyo final no se vislumbra en estos momentos. En efecto, las mencionadas partidas —pérdidas por deterioro de activos, dotaciones a provisiones y otras ganancias netas por ventas de activos— tienden a comportarse bien con una coyuntura económica favorable, como ha sido en lo fundamental el período 1985-2006, pero sucede todo lo contrario con una economía en crisis.

Los márgenes de actuación son, como hemos visto, muy estrechos. Prescindiendo de las cooperativas de crédito, estamos hablando de 0,2-0,3 p.p., de modo que resulta muy fácil que estos modestos avances se vean más que compensados si la morosidad repunta con suficiente intensidad, algo que ya está sucediendo en estos momentos, y/o disminuyen las posibilidades de realizar plusvalías por la venta de determinados activos, una consecuencia directa de la tendencia a la baja de los correspondientes mercados. Por tanto, la crisis actual realza toda la problemática que rodea a la rentabilidad bancaria objeto de este capítulo.

Antes hemos mencionado la relevancia que tienen las comisiones en la rentabilidad bancaria y para ponerla de manifiesto los gráficos 3 y 4 relacionan su importe neto con los ATM y el margen básico, respectivamente. Según los primeros las comisiones pierden peso en la formación de la rentabilidad de los tres grupos de entidades de depósito españolas en los últimos años, lo cual no resulta extraño si tenemos en cuenta el mal comportamiento durante el conjunto del período considerado de uno de los productos parabancarios que más comisiones generan para las entidades de depósito, los fondos de inversión. En todo caso, no se trata de una disminución especialmente significativa, con excepción de las cajas de ahorros, donde alcanza los 0,13 p.p., frente a las 4-5 centésimas de bancos y cooperativas de crédito.

Sin embargo, si manejamos el margen básico, es decir, el total de ingresos recurrentes de las entidades, el papel creciente de las comisiones netas en el total del mismo emerge claramente, con un aumento de su peso relativo entre 3,6 y 5,9 p.p., extremos que corresponden a las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, respectivamente. Por otra parte, dicho papel es sensiblemente superior en los bancos que en los restantes grupos de entidades de depósito, entre otras razones, porque han seguido una estrategia bastante más intensa en la comercialización de productos generadores de las mismas, como es el caso de los fondos de inversión.

Gráfico 3

COMISIONES NETAS SOBRE ACTIVOS TOTALES MEDIOS

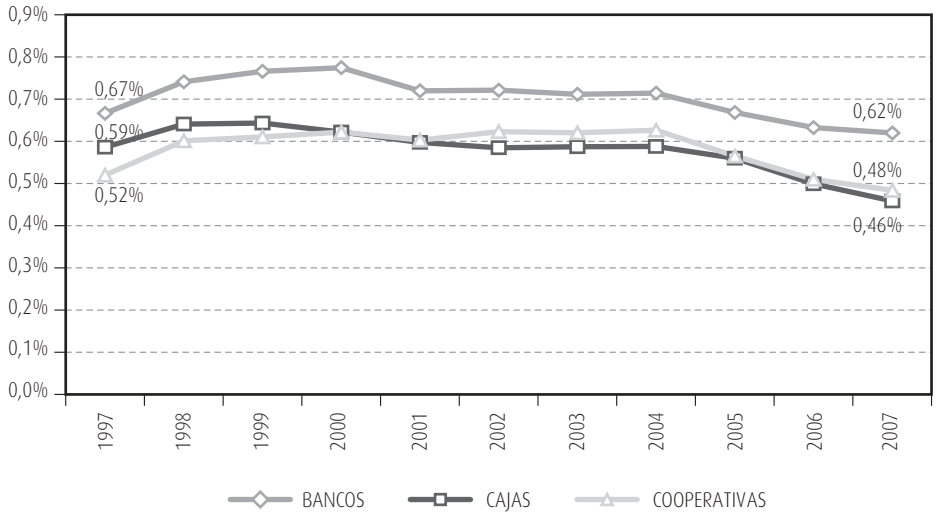
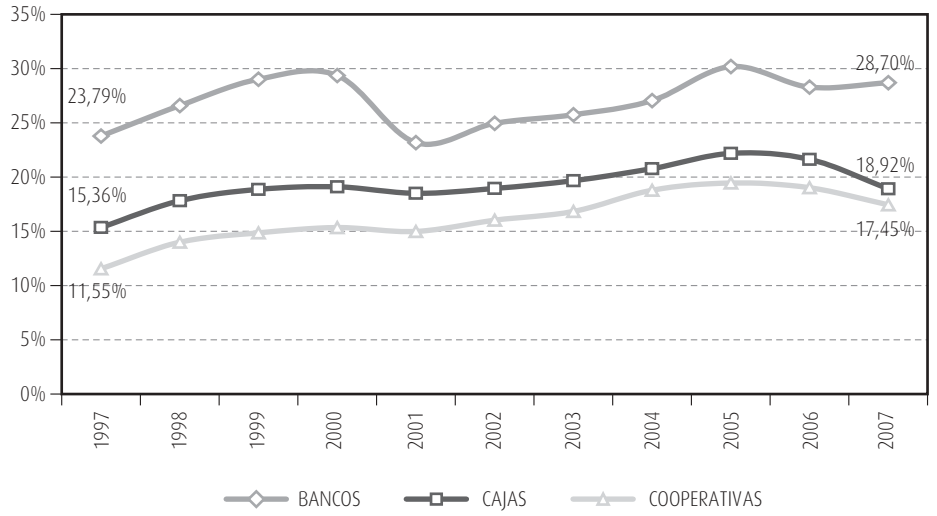


Gráfico 4

COMISIONES NETAS SOBRE MARGEN BÁSICO



4. LA RENTABILIDAD COMPARADA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS ESPAÑOLAS

La evolución reciente de la rentabilidad de las entidades de depósito españolas puede contemplarse desde una perspectiva comparada, enfrentándola con la que se observa en los sistemas bancarios de otros estados, de los que hemos elegido para este epígrafe los mayores países europeos desde el punto de vista financiero, incluyendo Suiza, así como los dos grandes sistemas financieros fuera de nuestro continente, Estados Unidos y Japón. Dado que la fuente utilizada lo permite, manejamos tanto la rentabilidad sobre activos (ROA) como la correspondiente al capital (ROE).

Como puede observarse en el cuadro 3, la rentabilidad del sistema bancario español es elevada respecto a los demás países de referencia:

1) Por lo que respecta al ROA, sólo está por debajo de Estados Unidos hasta el año 2007, cuando supera incluso a este país, debido a los efectos de la crisis financiera actual originaria del mismo. De los países europeos manejados en la comparación, sólo Suiza se acerca estrechamente a los niveles de rentabilidad que exhibe el sistema bancario español.
2) En el ROE, supera a Estados Unidos en el período considerado, excepto su primer año, pero está por debajo de Suiza en 2004-2005. Todos los demás países incluidos en el cuadro se sitúan lejos de los niveles de rentabilidad registrados por las entidades de depósito españolas.

Desde una perspectiva temporal, la rentabilidad del sistema bancario español aumenta durante el período considerado, algo que no pueden alegar otros países que aparecen en el mencionado cuadro, aunque la ausencia de datos en algunos de ellos para el último año del período, concretamente Alemania y Suiza, nos impida una comparación temporalmente homogénea para el conjunto del horizonte contemplado. Si, por este motivo, sólo tenemos en cuenta el período 2003-2006, observamos que:

1) El ROE aumenta en todos los países considerados, excepto Reino Unido y Estados Unidos. En todo caso, llama mucho la atención la bajísima rentabilidad que, en términos comparativos, presentan Alemania y Japón, dos países que exhiben un nivel negativo de la misma al principio del período. En el año 2007 sólo España no pierde rentabilidad respecto al año anterior entre los países que disponen del correspondiente dato.

2) El ROA sólo desciende en Estados Unidos, aunque en el año 2007 volverá a ser España el único país que no vea bajar esta ratio, con la misma cautela que acaba-

Cuadro 3

RENTABILIDAD COMPARADA DE LOS PRINCIPALES SISTEMAS BANCARIOS EUROPEOS (PORCENTAJE)

PAÍS	2003	2004	2005	2006	2007
			RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA)		
ALEMANIA	-0,1	0,1	0,3	0,3	ND
ESPAÑA	0,9	0,9	0,9	1,0	1,1
FRANCIA	0,4	0,5	0,6	0,7	0,4
ITALIA	0,5	0,6	0,7	0,8	0,7
REINO UNIDO	0,6	0,7	0,8	0,5	0,4
SUIZA	0,7	0,8	0,9	0,9	ND
Pro memoria					
ESTADOS UNIDOS	1,4	1,3	1,3	1,3	0,8
JAPÓN	-0,1	0,2	0,5	0,4	0,2
			RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL (ROE)		
ALEMANIA	-1,5	1,9	9,2	7,5	ND
ESPAÑA	13,2	14,1	16,9	19,9	19,9
FRANCIA	8,5	10,6	11,8	15,5	9,8
ITALIA	7,4	9,3	9,7	11,4	9,7
REINO UNIDO	8,6	10,9	11,8	8,9	6,2
SUIZA	11,7	14,3	18,0	17,7	ND
Pro memoria					
ESTADOS UNIDOS	15,0	13,2	12,7	12,3	7,8
JAPÓN	-2,7	4,1	11,3	8,5	3,2

Fuente: FMI (2008), tablas 26 y 27.

mos de señalar. Llama la atención que el Reino Unido se aproxime hacia el final del período a los países con menor rentabilidad por este criterio de los considerados, que vuelven a ser Alemania y Japón.

5. LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL Y SU DESCOMPOSICIÓN

El entorno en el que se mueven actualmente las entidades de crédito ha puesto en primer plano el papel crucial de sus RRPP y, en particular, lo que debemos considerar el «núcleo duro» de los mismos, el capital y las reservas, y ello no sólo por la situación de crisis actual.

En efecto, el relevante papel de los RRPP para las entidades bancarias, que se ha visto realzado por el Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, o Basilea II, véase CSBB (2004), y su efectiva incorporación al derecho español por la correspondiente Circular del Banco de España[16], no se deriva tanto de su clásica función como fuente financiera (el peso del capital y reservas en el pasivo de una empresa bancaria típica es del orden del 5%[17]), sino de dos funciones que están estrechamente enlazadas entre sí. Ambas se pueden justificar en la regulación, pero también en la propia economía del negocio bancario:

1) Los RRPP constituyen un imprescindible respaldo a la actividad de una empresa bancaria, no sólo porque así lo exija la regulación (capital regulatorio), sino también como estrategia de garantía de la solidez de sus negocios por parte de la entidad (capital económico[18]). Idealmente, el capital contable, denominado también capital disponible, el que se desprende del balance, debería estar por encima de ambos.

   Este respaldo es tanto estático como dinámico, de modo que las perspectivas de crecimiento futuro de una entidad bancaria dependerán tanto de los RRPP actuales como de los que previsiblemente pueda generar internamente o captar externamente en los mercados. Por tanto, la situación de solvencia de una entidad bancaria predetermina en buena medida su potencial de crecimiento futuro.

2) Los RRPP constituyen también la última línea de defensa de los riesgos que asumen las entidades bancarias en el ejercicio de su actividad y, en particular, mues-

[16] Circular 3/2008, de 22 de mayo, del Banco de España, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos.

[17] Este bajo porcentaje, que sería gravísimo en otro tipo de negocios, no es sino una manifestación del elevado grado de apalancamiento que soporta el negocio bancario, teniendo en cuenta que la fuente financiera tradicional de éste, los depósitos, juegan también el papel de materia prima de la función intermediadora que constituye la esencia de dicho negocio.

[18] El capital económico debería estar en función de la probabilidad máxima que se estime aceptable de que la entidad entre en una situación de ruptura financiera grave.

tran su capacidad de absorción de pérdidas, especialmente de las que tengan un carácter inesperado, ya que las pérdidas esperadas deberían cubrirse teóricamente con provisiones[19].

Como consecuencia de la mayor relevancia actual de los RRPP, se plantea la problemática de su eficiencia, ya que éstos no deben ser ni muy bajos, en cuyo caso habría un serio riesgo de incurrir en un incumplimiento de la regulación, ni muy altos, lo que implicaría una utilización ineficiente de los mismos, teniendo en cuenta que esos RRPP tienen coste, al menos coste de oportunidad, incluso en aquellos casos que no lo tengan de forma explícita, como sucede con los beneficios retenidos[20].

Una de las más importantes medidas de eficiencia en la utilización de los RRPP es, desde luego, su rentabilidad, no sólo porque dichos recursos conllevan en muchos casos una exigencia de retribución con cargo a dicha rentabilidad, como sucede con los dividendos, sino, más en general, como indicador del grado de optimización alcanzado en la aplicación de unos recursos que son escasos frente a sus posibles alternativas de utilización, lo que conlleva la comparación entre los resultados obtenidos en cada una de éstas. En este sentido, el ROE de cualquier empresa es una medida de eficiencia para el inversor, pues mide el beneficio que le reportan los fondos invertidos en ella.

Por esta razón, una vez que hemos analizado la evolución del ROA en el pasado inmediato de las entidades de depósito españolas, vamos a poner el énfasis en el ROE en el resto de este capítulo, teniendo en cuenta que es posible descomponer su comportamiento en una serie de variables que permiten profundizar en la explicación del mismo. Para ello, vamos a utilizar una metodología que, además de estar respaldada por algunos bancos centrales que la vienen utilizando desde hace unos años, véase Banco de España (2004, Recuadro II.1, págs. 42-43) y Bank of England (2003, Box 7, pág. 74), hunde sus raíces es una técnica similar desarrollada para sí misma por la empresa química estadounidense Du Pont en los años 1920, denominada por eso mismo *análisis Du Pont*. Por tanto, se trata de un enfoque inicialmente diseñado para empresas no financieras, pero que puede adaptarse con facilidad a una empresa bancaria.

La metodología mencionada se basa en realizar una descomposición algebraica del ROE en un conjunto de componentes que tengan un sentido económico, en este caso desde la perspectiva del negocio bancario, de forma que podamos analizar aisladamente el efecto de la variación de cada uno de ellos sobre la evolución del ROE de las entidades de depósito y, por tanto, dispongamos de una mayor capacidad explicativa de esta evolución.

Posteriormente, aplicaremos esta metodología a la evolución del ROE de los bancos y

[19] Por esta razón, la normativa actual permite que el exceso de provisiones pueda ser computado, bajo ciertas condiciones, como recursos propios, al mismo tiempo que exige que cualquier deficiencia en las mismas se reste de estos últimos.

[20] En particular, el hecho de que algunas entidades no satisfagan dividendos a unos accionistas que no tienen, como sucede con las cajas de ahorros, no implica, ni mucho menos, que el coste de sus RRPP sea cero.

las cajas de ahorros en España durante un período largo de tiempo, aunque el análisis también puede aplicarse a un solo período en comparación con el inmediatamente precedente, como hacen los mencionados bancos centrales.

Concretamente, vamos a efectuar una descomposición de ROE de una entidad bancaria, como cociente entre el beneficio neto después de impuestos (BDI)[21] y los RRPP medios en sentido estricto, es decir el capital y las reservas[22], que lo expresa como el producto de seis factores de acuerdo con la siguiente fórmula, donde APR son los activos ponderados por riesgo:

$$ROE = \frac{BDI}{\text{Capital y Reservas}} = \frac{BDI}{\text{M. Explotación}} \times \frac{\text{M. Explotación}}{\text{M. Ordinario}} \times \frac{\text{M. Ordinario}}{APR}$$

$$\times \frac{APR}{\text{Activo total}} \times \frac{\text{Activo total}}{\text{RRPP Computables}} \times \frac{\text{RRPP Computables}}{\text{Capital y Reservas}}$$

A continuación, exponemos el significado de cada uno de estos seis factores, siguiendo el orden en el que aparecen en la fórmula, al mismo tiempo que le otorgamos un título expresivo del mismo.

1) *Recurrencia de los resultados:* la relación entre el BDI y el margen de explotación expresa el peso de las actividades típicas de explotación en el primero. En este sentido, un aumento de esta ratio se puede entender de dos formas distintas:

   a) Una menor detracción de resultados por cobertura de los diferentes riesgos o por pérdidas extraordinarias (básicamente: menores provisiones para insolvencias o menores pérdidas extraordinarias). Si este es el caso, el aumento del ROE es indicio de una mayor fortaleza económica y financiera de la entidad.

   b) Un aumento puntual de los beneficios extraordinarios (el caso más típico es la realización de plusvalías por venta de participaciones). En este caso, el aumento del ROE no sería más que transitorio, no pudiéndose asociar a una mejor gestión de la entidad.

2) *Eficiencia productiva:* el cociente entre el margen de explotación y el margen ordinario puede expresarse como *1* – (gastos de explotación/margen ordinario), es decir, *1 menos la ratio de eficiencia productiva*, que es tanto mayor cuando más

[21] Al tratarse de la rentabilidad de los RRPP, el beneficio a considerar debe ser después de impuestos, porque éste es el que está realmente disponible para retribuir a dichos recursos.

[22] Incluida, en su caso, la prima de emisión de las acciones.

reducido es el valor de la ratio. En consecuencia, un aumento del ROE debido a este factor indica una mejora en la eficiencia de la entidad.

3) *Productividad ajustada al riesgo:* el cociente entre el margen ordinario y los APR es un indicador de la productividad ajustada al riesgo de la entidad, de modo que todo incremento del ROE asociado a este factor puede interpretarse como un indicio de que la entidad está generando más ingresos por cada euro de activo, ajustado por el riego asumido.

4) *Exposición al riesgo,* expresada por el cociente entre los activos ponderados por riesgo y el activo total. Un aumento del ROE motivado por elevaciones de este factor es el resultado de un cambio de tendencia en la estrategia de inversión de la entidad, que altera el perfil de riesgo de su activo hacia una estructura del balance con más presencia de activos arriesgados. En este sentido, la previsible contribución positiva de la mayor rentabilidad de estos activos implica también un incremento en el riesgo asumido por la entidad.

5) *Apalancamiento financiero,* reflejado por el cociente entre el activo total de la entidad y los RRPP computables para el cálculo del coeficiente de solvencia (básicos y complementarios, o tier 1 y tier 2[23], si seguimos la metodología de los Acuerdos de Capital de Basilea).

   Este factor es un indicador del nivel de endeudamiento de la entidad, de manera que los aumentos del ROE inducidos por el mismo no pueden ser contemplados como aumentos de rentabilidad sobre el capital invertido, ya que el efecto negativo del consiguiente aumento del coste de capital neutraliza el efecto positivo del incremento de la rentabilidad. Adicionalmente, para un riesgo económico dado (derivado exclusivamente de la estructura productiva de la entidad), un mayor apalancamiento financiero implica más riesgo financiero, es decir, un riesgo más elevado de insolvencia o quiebra, lo que indudablemente perjudica la estabilidad de la entidad.

6) *Calidad de los recursos propios:* la relación entre los RRPP computables y el capital y reservas es un indicador de la calidad de los recursos propios en sentido inverso, ya que el numerador incluye la financiación subordinada y las participaciones preferentes. En este sentido, si la ratio aumenta es porque lo hace el peso de estos componentes dentro de los RRPP computables de la entidad, lo que a su vez incrementa el coste de capital, pudiéndose neutralizar de esta forma el efecto positivo de la mayor rentabilidad, debido al incremento de la exposición al riesgo.

Sobre la base de esta descomposición, un crecimiento del ROE de una entidad tendrá

[23] La Circular 3/2008 antes citada introduce un tier 3, RRPP auxiliares, compuesto de financiaciones subordinadas a plazo más corto que el general, que sólo permite cubrir el riesgo de mercado (tipo de cambio y cartera de negociación).

una lectura positiva o negativa dependiendo de qué componentes han contribuido a su variación. En este sentido, podemos dividir dichos componentes en dos grupos, uno formado por los tres primeros y otro por los tres restantes:

a) Un aumento del ROE provocado por los componentes del primer grupo debe ser considerado positivo, pues indicaría que se ha obtenido de una menor detracción de resultados por cobertura de riesgos o pérdidas extraordinarias, de una mejora en la eficiencia o de un aumento de la rentabilidad ajustada al riesgo.

   Exceptuando el caso en que se haya producido un aumento de la primera ratio por mayores beneficios extraordinarios, el crecimiento del ROE provocado por estos factores es un indicio de una mejora en la gestión de la entidad, lo que hace que el crecimiento del ROE así alcanzado sea más sostenible.

b) Los componentes del segundo grupo están estrechamente ligados a la estabilidad de la entidad a largo plazo. Así, un incremento de cualquiera de ellos provocará un crecimiento del ROE, pero poniendo en peligro la sostenibilidad a largo plazo del nivel de rentabilidad alcanzado. Por tanto, la lectura de este crecimiento del ROE no puede ser igual que la del caso anterior, pues no se puede afirmar que se deba a una mejora en la gestión de la entidad.

Si aplicamos logaritmos a la expresión anterior, se obtiene que el logaritmo del ROE es igual a la suma de los logaritmos de sus componentes. Si, a continuación, restamos las expresiones logarítmicas del ROE correspondientes a los instantes final e inicial de un período dado, T y 0, respectivamente, esta diferencia puede explicarse en términos de las restas entre los logaritmos de cada uno de sus componentes para ambos instantes, lo que permite calcular la descomposición porcentual de dicha diferencia, tal y como vamos a efectuar a continuación para los bancos y cajas de ahorros españoles. Es decir, llamando C1 a C6 a los citados componentes:

$$\log (ROE_T) - \log (ROE_0) = \log(C1_T)-\log(C1_0) +.....+ (\log(C6_T)-\log(C6_0)$$

6. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL BANCARIO

Los gráficos 5 a 11 muestran la evolución del ROE de bancos y cajas de ahorros españoles y de cada uno de sus respectivos componentes que hemos manejado en el epígrafe precedente. Aunque, como ya hemos expuesto, este tipo de análisis se tiende a emplear habitualmente para estudiar la evolución de una entidad o grupo de entidades durante un ejercicio económico, nada impide aplicarlo a otros períodos, en este caso los años 1998-2007, lo que nos permite analizar tendencias a largo plazo.

Gráfico 5

RENTABILIDAD DE LOS RECURSOS PROPIOS (ROE)

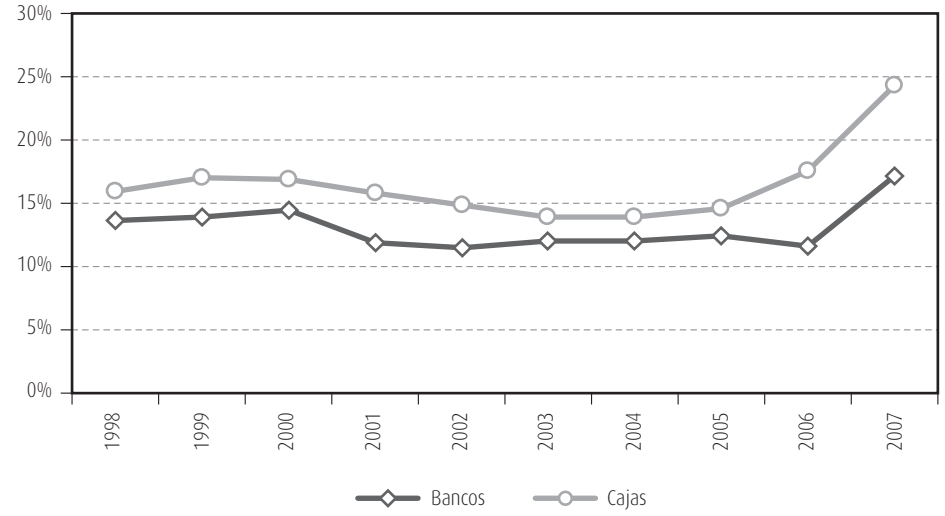


Gráfico 6

BENEFICIO NETO SOBRE MARGEN DE EXPLOTACIÓN

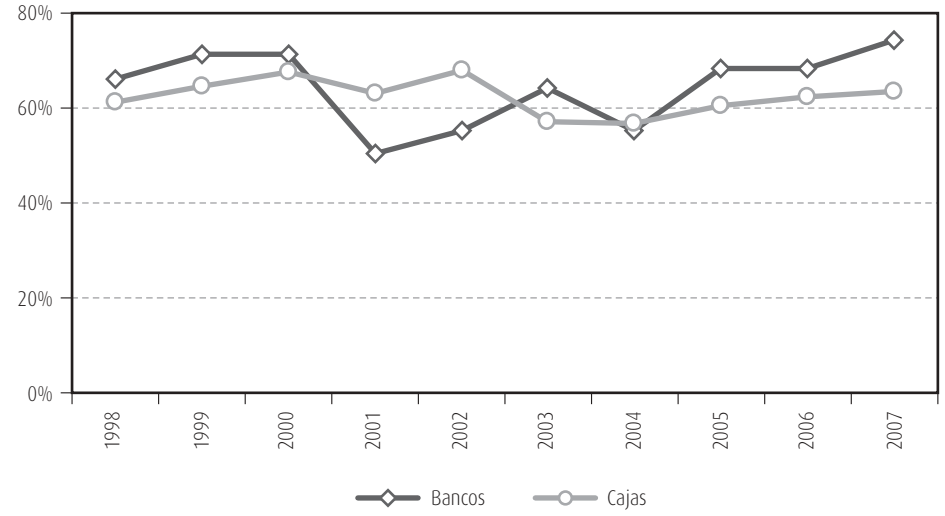


Gráfico 7

MARGEN DE EXPLOTACIÓN SOBRE MARGEN ORDINARIO

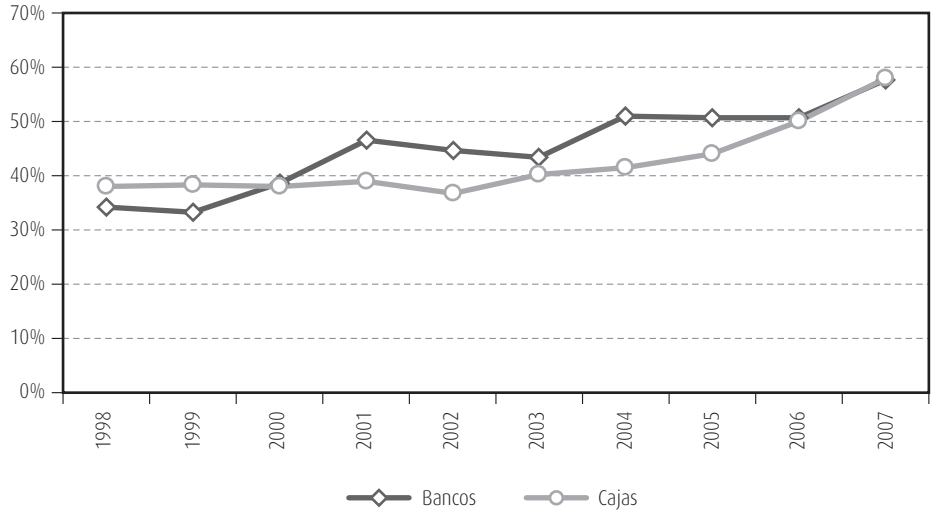


Gráfico 8

MARGEN ORDINARIO SOBRE ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO

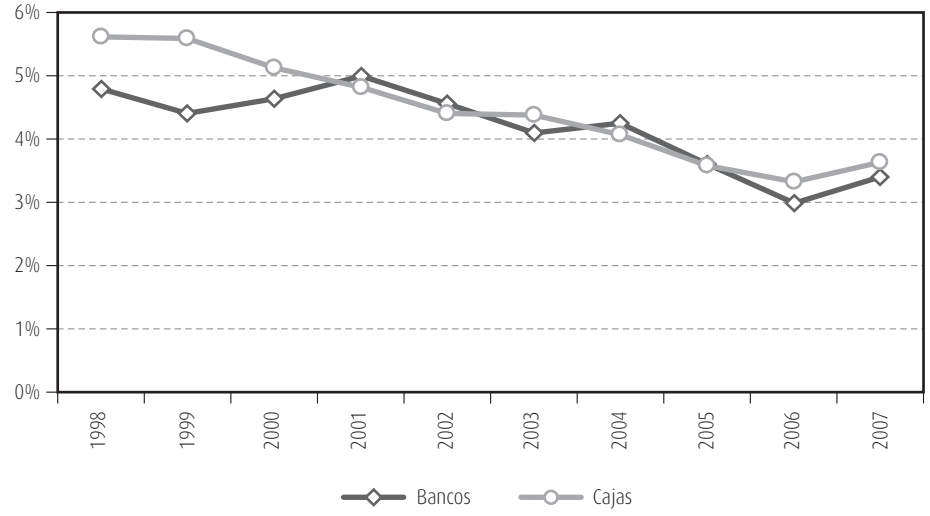


Gráfico 9

ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO SOBRE ACTIVO TOTAL

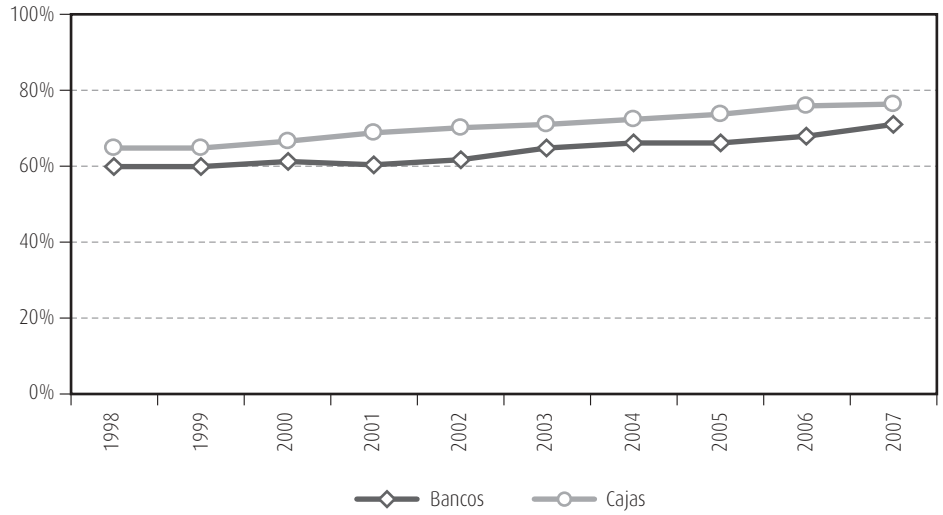


Gráfico 10

ACTIVO TOTAL SOBRE RECURSOS PROPIOS

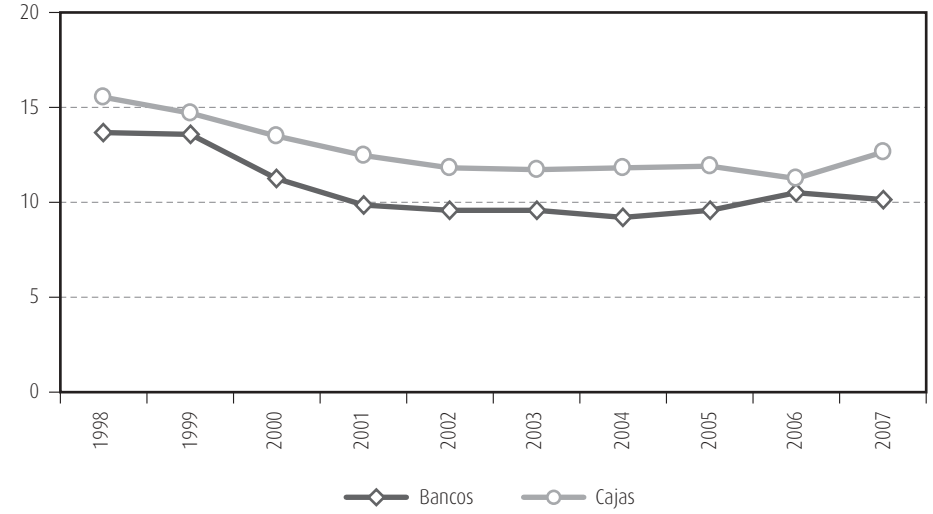
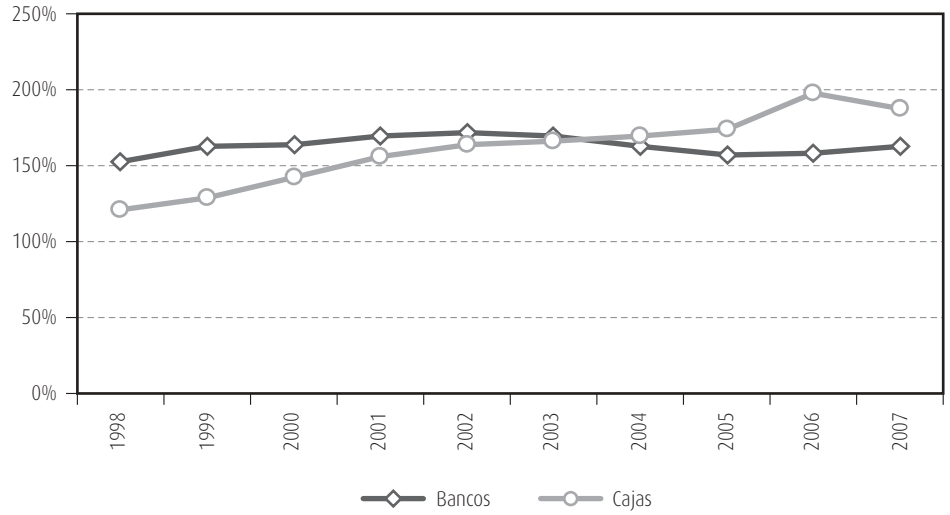


Gráfico 11

RECURSOS PROPIOS COMPUTABLES SOBRE CAPITAL Y RESERVAS



De esta forma se completa el análisis expuesto en el capítulo siguiente, que se refiere a un único ejercicio económico. Obviamente, las tendencias observadas pueden ser muy dependientes del horizonte temporal elegido, pero, en todo caso, esto es lo que ocurre en cualquier estudio de series temporales. En este sentido, hay que tener muy en cuenta el cambio que se produjo en la normativa contable de las entidades de crédito españolas a partir de 2005, como consecuencia de la ya mencionada Circular 4/2004, para adaptarla a las normas internacionales de contabilidad.

El análisis evolutivo lo vamos a centrar en el ROE y, sucesivamente, en cada uno de sus componentes, tanto para bancos como cajas de ahorros, para efectuar al final una síntesis del mismo en términos de la descomposición manejada.

Tanto en los bancos como en las cajas de ahorros españolas aumenta el ROE durante el período analizado, 3,6 y 8,3 p.p., respectivamente. No resulta nada extraña esta evolución, dado que el conjunto del período ha supuesto una etapa de buena marcha de la economía y, sobre todo, un elevado nivel de la actividad crediticia, impulsada también por el boom inmobiliario y la consiguiente necesidad de financiar gran parte de las nuevas viviendas. Todo ello con independencia de que el período concluya con una crisis que se ha ido agravando a partir del verano de 2007.

En general, las dos variables implicadas en el ROE, el BDI y el capital y reservas, han aumentado en los dos grupos de entidades considerados para cada uno de los años del período (la única excepción es el BDI de la banca en 2006), lo que implica que la evolución

del ROE se ha visto muy influida por el diferente crecimiento temporal de ambas variables. Así las cajas sólo han visto disminuir su ROE en los años 2000 a 2003, en los que tiene lugar la crisis de la nueva economía[24]. Los bancos sólo lo han hecho en 2001-2002, además del mencionado 2006.

La ratio *BDI/margen de explotación,* expresiva del grado de recurrencia del BDI, se ha incrementado tanto para bancos como para cajas, 8,1 y 2,5 p.p., respectivamente, lo cual no tiene nada de extraño, en consonancia con lo que acabamos de decir, dado que una buena coyuntura económica supone una menor necesidad de dotar provisiones y una probabilidad más reducida de tener que incurrir en pérdidas extraordinarias.

Dado que el BDI no disminuye en ningún momento del período considerado en las cajas de ahorros, el ratio sólo desciende cuando el margen de explotación aumenta con mayor intensidad, lo que para estas entidades sucede en 2001 y 2003-2004. En el caso de la banca ocurre también en estos mismos años, además del citado 2006.

La relación entre *el margen ordinario y el de explotación* también aumenta, 23,3 p.p. para los bancos y 19,7 p.p. para las cajas de ahorros, lo que pone de manifiesto la importante ganancia de eficiencia de ambos grupos de entidades, que hemos analizado en el capítulo 4. A pesar de su menor intensidad para el conjunto del período, ha sido algo más continuada en las cajas de ahorros, en las que sólo disminuye en 2000 y 2002, mientras que en los bancos esto mismo ocurre en 1999 y 2002-2003.

En el caso de la banca esta ratio disminuye cuando lo hacen tanto su numerador como su denominador, aunque el año 2006 desciende el margen de explotación, lo que implica una mayor intensidad de la reducción del primero. En cambio, las cajas no registran ninguna disminución del margen ordinario durante el período de estudio.

La *ratio margen ordinario/APR d*ecrece, aunque ligeramente, tanto para bancos como cajas de ahorros. 1,4 y 2 p.p., respectivamente. En ninguno de los casos disminuyen los APR, por lo que esta ratio sólo baja cuando se reduce el margen ordinario o éste crece menos que dichos APR[25]. Esto último sucede en 2005 en el caso de la banca, mientras que en las cajas de ahorros la ratio sólo aumenta en 2007, al final del período de estudio.

El peso de los *APR sobre los activos totales*[26] crece a niveles muy similares tanto en los bancos como en las cajas de ahorros, 11,2 y 11,6 p.p., respectivamente. Y, además, lo hace de forma prácticamente general, ya que la ratio sólo disminuye para la banca en 2001

[24] Por simplicidad, a efectos del análisis evolutivo año a año de este epígrafe, los ratios se tienen en cuenta sólo con su primer decimal, de modo que es posible que algunos de ellos sean diferentes por escasa cuantía.

[25] Dado que las cifras de APR son información confidencial de las entidades, se estiman aquí sobre la base de la información públicamente disponible, por ejemplo, el coeficiente de solvencia y los RRPP estimados.

[26] Ambas variables son típicamente acumulativas, por lo que no disminuyen en ningún momento del período de estudio.

y 2005. Esto quiere decir que ambos grupos de entidades asumen mayores niveles de riesgo en su actividad, algo plenamente coherente con la marcha de la economía y el mercado del crédito en el conjunto del período.

Las veces, que no porcentaje, con que los *activos cubren los RRPP computables*[27], disminuyen en ambos casos, 3,5 en la banca y 2,9 en las cajas de ahorros, lo que implica un importante aumento del grado de apalancamiento con que operan estas entidades, en concordancia, una vez más, con el buen signo económico del conjunto del período.

Esta reducción cambia de signo en el caso de las cajas desde 2004, cuando ya se empieza a vislumbrar la escasa sostenibilidad del modelo de crecimiento económico y se pone de manifiesto la necesidad de reforzar los RRPP, algo más acuciante para las cajas al carecer propiamente de capital, salvo por lo que respecta a las cuotas participativas, ausentes, como hemos visto antes, durante la totalidad del período considerado. En el caso de la banca, la reducción se ve interrumpida en 2003, pero no se mantiene en el tiempo, ya que vuelve a manifestarse en 2004 y 2007.

Por último, el peso de los *RRPP computables sobre capital y reservas*[28] se incrementa en el conjunto del período, de forma notoria en el caso de las cajas de ahorros, 67 p.p., frente a la banca, 10,4 p.p., una clara manifestación de lo que acabamos de decir, las menores posibilidades que tienen las primeras entidades de fortalecer sus recursos propios básicos, lo cual implica un importante deterioro en la calidad de sus RRPP.

El aumento es, además, prácticamente constante en el caso de las cajas en el conjunto del período, con la única excepción de 2007, mientras que en la banca se ve interrumpido entre 2003 y 2005, en lo que supone un aprovechamiento del final de la crisis de la nueva economía para mejorar la calidad de sus recursos propios.

Cuadro 4

JUSTIFICACIÓN LOGARÍTMICA DE LA EVOLUCIÓN DEL ROE. 1998-2007

	VARIACIONES PORCENTUALES	
	BANCOS	CAJAS
BDI / margen de explotación	49,49	9,59
Margen ordinario/ margen de explotación	221,32	99,44
Margen ordinario / APR	-145,40	-104,05
APR / activos totales	73,35	39,29
Activos totales / RRPP computables	-126,95	-49,10
RRPP computables / capital y reservas	28,19	104,83
TOTAL	**100,00**	**100,00**

[27] Nuevamente, los RRPP computables reales son información confidencial de las entidades, por lo que se estiman aquí a partir de la que recogen sus balances públicos.

[28] La misma consideración efectuada en la nota 26 anterior.

Con ser interesante el análisis evolutivo del ROE y de cada uno de sus componentes, consideramos mucho más relevante un estudio global y mutuamente enlazado de sus respectivas variaciones mediante las diferencias logarítmicas relativas antes expuestas, cuyos resultados, se recogen en el cuadro 4.

Como puede verse, los componentes considerados influyen en la evolución del ROE con el mismo signo tanto en los bancos como en las cajas de ahorros españoles, aunque no con idéntica o similar intensidad. Al mismo tiempo, se observa que no todos los componentes que antes hemos considerados positivos juegan este papel para el conjunto del período, y lo mismo sucede con los que calificábamos de negativos.

En efecto, por lo que se refiere a los primeros, ya hemos visto que la productividad ajustada al riesgo disminuye, particularmente porque las entidades asumen mayores riesgos, tal y como confirma la ratio de exposición al riesgo. Como consecuencia, la ratio de apalancamiento también desciende, porque no sería posible mantener esa exposición al riesgo más intensa si no se dispusiera de suficientes recursos propios. Estas ratios son los únicas que disminuyen su nivel para el conjunto del período.

La recurrencia de los resultados es mayor inicialmente en la banca, pero, sobre todo, aumenta mucho más que en las cajas, lo que, junto al menor nivel de la variación de su ROE se traduce en una contribución más elevada de este componente a la misma. Algo similar podemos decir de la ratio de eficiencia productiva, cuya contribución en la banca es más intensa que en el caso de las cajas, ya que, comenzado el período a un nivel inferior, lo acaba prácticamente al mismo nivel que estas entidades.

La productividad ajustada al riesgo disminuye más en las cajas de ahorros, como ya hemos visto, pero, como la variación de su ROE es de intensidad superior, no nos debe sorprender que este componente juegue un papel más relevante en el caso de la banca. Algo similar ocurre con la exposición al riesgo y el apalancamiento financiero, cuyas variaciones absolutas para el conjunto del período son muy parecidas en ambos grupos de entidades.

En cambio, la calidad de RRPP se deteriora con mucha más intensidad en las cajas de ahorros por la razón antes apuntada, lo que constituye una importante limitación a las posibilidades de crecimiento futuro de estas entidades, dado que el empleo de las fuentes de RRPP de menor calidad, fundamentalmente la deuda subordinada y las participaciones preferentes, está limitada por la regulación, precisamente como consecuencia de su inferior calidad.

En definitiva, utilizando una descomposición relativamente sencilla, de raíces históricas bastante antiguas, del ROE de las entidades bancarias españolas, hemos intentado explicar el comportamiento de la rentabilidad de su capital en un período suficientemente largo, mostrando así algunas tendencias relevantes sobre esta rentabilidad, no sólo en términos del pasado, sino también con cierta proyección hacia su inmediato futuro.

7 ALGUNOS DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD BANCARIA

7.
ALGUNOS DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD BANCARIA

1. INTRODUCCIÓN

Hemos estudiado en el capítulo 5 la existencia de economías de escala en el sector bancario español, es decir, la tendencia de los costes medios a disminuir a medida que aumenta el tamaño de las entidades. Esta característica puede determinar un proceso de reducción del número de bancos que operan en el mercado a lo largo del tiempo, si los bancos con escala subóptima no pueden alcanzar los niveles de eficiencia y rentabilidad de los bancos con costes medios mínimos. En este sentido, un motivo importante que se suele utilizar para justificar las fusiones y adquisiciones bancarias es precisamente la realización de las potenciales economías de escala.

Hemos visto también que la eficiencia operativa de los bancos —medida por la proximidad respecto de la escala eficiente mínima— es un factor que contribuye a explicar la rentabilidad de estas entidades, así como su cuota de mercado, en un grado en que si bien su capacidad explicativa no es muy grande, ésta es significativa desde un punto de vista estadístico. Este fenómeno lo observábamos más claramente en el caso de los bancos y no tanto en el caso de las cajas de ahorros, que presentaban en general un comportamiento de la rentabilidad y de los costes medios más uniforme entre ellas.

El objetivo de este capítulo es seguir profundizando en aspectos relacionados con la estructura de mercado y la tecnología como factores que pueden ser condicionantes relevantes de la rentabilidad de las entidades bancarias. Pero ahora el estudio se va a encuadrar en un marco más general, en el que el análisis de rentabilidad considerará un contexto más amplio de factores condicionantes: además de variables de estructura, se incorporarán variables que muestran diversos aspectos de la conducta y funcionamiento de las empresas bancarias, relacionados con los precios, estructura de la cartera y solvencia de la entidad. En este sentido, se trata de realizar una aproximación más completa al mundo de la intermediación bancaria, interrelacionando aspectos de organización industrial y gestión del riesgo.

Este estudio actualiza en parte el análisis sobre factores determinantes de la rentabilidad bancaria, realizado por Ó. Fanjul y F. Maravall (1985), para el sistema bancario espa-

ñol con datos de 1979. La metodología utilizada es similar, lo que permitirá una cierta visión temporal. En el siguiente epígrafe resumiremos las bases del modelo y de la metodología. A continuación, presentaremos los resultados para bancos, en primer lugar y cajas de ahorros, en segundo lugar. Finalmente, aplicaremos el modelo para comparar bancos y cajas.

2. IDENTIFICACIÓN DE ALGUNOS DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD

El objetivo es identificar, a partir de un grupo de factores que a priori pueden ser considerados como relevantes para explicar la rentabilidad bancaria, las características que son discriminantes a la hora de separar las entidades bancarias por niveles de beneficio. Es decir, si se clasifica la población bancaria en varios grupos según su rentabilidad, se trata de identificar los factores que permiten demarcar o discriminar claramente los diversos grupos entre sí.

Para realizar este tipo de análisis, el primer paso es seleccionar a partir de modelos de empresas bancarias, una lista de variables que pueden tener influencia sobre la rentabilidad, para a continuación realizar el análisis discriminante.

De forma simplificada, podemos basarnos en un modelo de «enfoque de producción», tal como el utilizado en el análisis Cobb-Douglas anterior sobre economías de escala: se supone que la empresa bancaria es una empresa multiproducto, maximizadora del beneficio, que utiliza recursos reales (principalmente, capital y trabajo) generando depósitos y préstamos, teniendo en cuenta restricciones tecnológicas y legales. Este enfoque fue explicado en el capítulo 5. Las principales críticas a este tipo de modelo vienen principalmente derivadas de la excesiva simplificación respecto de la realidad bancaria (ausencia de consideración del riesgo de las carteras de activos y pasivos, de elementos de reputación y fondo de comercio de los bancos, de implicaciones contables y financieras de la regulación, etc.). En este sentido, es preciso, de cara a analizar la rentabilidad, considerar una gama amplia de variables que exprese, además de las variables conocidas del «enfoque de producción», aspectos complementarios tales como estos mencionados.

Las variables (candidatas a ser consideradas como discriminantes entre grupos de entidades clasificados por beneficios) se han dividido en cuatro categorías, siguiendo la clasificación del trabajo mencionado de Ó. Fanjul y F.Maravall (1985), sumando un total de 17 variables: a) variables de estructura, b) variables de cartera, c) variables de precio, d) variables de funcionamiento.

a) VARIABLES DE ESTRUCTURA (VE)

1. Cuota de mercado (sobre valor de acreedores)
2. Valor medio de acreedores por oficina
3. Valor medio de acreedores (en relación al número de cuentas)

4. Valor medio de acreedores por empleado
5. Número de cuentas por oficina

b) VARIABLES DE CARTERA (VC)

1. Nº de cuentas corrientes / Nº total de cuentas
2. Créditos / Títulos y efectos del activo
3. Ratio de Recursos Propios (Recursos propios / Recursos Totales)

c) VARIABLES DE PRECIO (VP)

1. Coste medio del personal
2. Coste financiero sobre recursos ajenos
3. Rendimiento medio de la cartera de títulos y efectos
4. Rendimiento medio de la cartera incluyendo créditos (Rendimiento de cartera + intereses y cargas asimiladas) / (Títulos + efectos + créditos)

d) VARIABLES DE FUNCIONAMIENTO (VF)

1. Costes financieros sobre rendimiento de cartera
2. Costes financieros sobre costes operativos
3. Costes operativos sobre rendimiento de cartera
4. Costes operativos sobre depósitos.
5. Costes operativos sobre incremento de actividad (depósitos y créditos en relación con la clientela, generados en el año)

A continuación se explican las variables y el signo esperado de su posible influencia sobre la rentabilidad.

a) Variables de estructura (VE)

Las variables seleccionadas se refieren al igual que en el modelo Cobb-Douglas a la cifra de acreedores como una medida del output bancario. El concepto de acreedores es en sentido amplio, tal como se definió en el capítulo de economías de escala (la mayor parte de la partida «Pasivo financiero a coste amortizado»). A partir de este output, se define la distribución de las posiciones relativas de los bancos o cuotas de mercado (VE-1). Esperaremos un signo positivo (o al menos, no negativo) en la relación si las empresas con mayor cuota detentan un cierto grado de poder monopólico en el mercado, o si éstas son más eficientes y por lo tanto, más rentables, tal como analizamos en el epígrafe 6 del mencionado capítulo. Las cuotas de bancos y cajas se han calculado sobre el total de la cifra de acreedores de ambos, considerados conjuntamente.

Las ratios valor medio de acreedores (VE-3) y número medio de cuentas por oficina (VE-5) son dos de los tres factores en que descomponíamos el *output* acreedores en el capítulo anterior. Al multiplicar el producto de las dos por el número de oficinas se obtiene el valor de acreedores. Tal como vimos, se estimaban con el modelo Cobb-Douglas economías de escala positivas tanto en el caso de los bancos como en el caso de las cajas. Estamos por tanto aquí introduciendo también un factor escala en la explicación de la rentabilidad, esperando un signo positivo en la relación.

Finalmente, el valor de acreedores por oficina (VE-2) y el valor de acreedores por empleado (VE-4), son indicadores de la productividad bancaria, en cuanto indican generación de *output* por parte del *input* oficina y del *input* empleo, esperando en ambos casos una relación positiva con la rentabilidad.

b) Variables de cartera (VC)

Como variables de cartera hemos seleccionado una por el lado del activo: la ratio crédito a la clientela sobre títulos y efectos (VC-2) y dos por el lado del pasivo: la ratio número de cuentas corrientes en relación al número total de cuentas (VC-1) y una ratio de recursos propios (recursos propios sobre recursos totales, VC-3).

La primera ratio trata de indicar el peso de la actividad crediticia en relación al resto de las principales actividades que configuran el activo. Este denominador, de forma simplificada lo hemos denominado «títulos y efectos», buscando homogeneidad con la nomenclatura del trabajo inicial de Fanjul y Maravall (1985) y recoge las partes más significativas del activo al margen de la concesión de créditos: la cartera de negociación y los activos financieros disponibles para la venta (epígrafes 2 y 4 del Activo en el Balance de los anuarios estadísticos de la AEB y de la CECA). La ratio por tanto trata de reflejar en qué medida la mayor dedicación por parte de una entidad bancaria a su actividad más tradicional (concesión de créditos) frente a otras actividades condiciona la rentabilidad.

La segunda (VC-1) muestra la proporción que el número de cuentas a la vista representa en el número total de cuentas (incluyendo además de las cuentas corrientes, las cuentas de ahorro, las imposiciones a plazo y las cuentas vivienda). Indica por tanto la relevancia del corto frente al más largo plazo en la estructura de los depósitos. El signo esperado de su influencia sobre la rentabilidad es indefinido, ya que juegan factores de signo opuesto: las cuentas corrientes en general generan mayores costes operativos que las cuentas a largo, pero de modo inverso, sus costes financieros asociados son menores. La determinación del signo se conocerá por el análisis empírico.

La tercera variable, VC-3 (denominada aquí, de forma simplificada, ratio de recursos propios) es una medida de capitalización en las entidades financieras, al indicar la proporción de recursos propios sobre los recursos totales (siendo éstos el Total Patrimonio Neto y Pasivo en el formato de Balance de AEB y CECA). Es una ratio simple extraída directamente del Balance y que no se define a partir de los requisitos regulatorios del coeficiente de

fondos propios de los Acuerdos de Capital de Basilea que comentamos en el capítulo anterior. El valor contable considerado es consecuencia tanto de la política regulatoria de las autoridades financieras que fijan requisitos obligatorios sobre los fondos propios de cara a garantizar niveles mínimos de solvencia en el sistema, como de las estrategias y comportamientos de los mismos bancos.

Los diferentes valores de la ratio de Recursos propios pueden ser reflejo de las diferentes actitudes de los bancos frente al riesgo, es decir, del grado de aversión al riesgo de las propias entidades a la hora de realizar sus operaciones. El efecto esperado sobre la rentabilidad de una variación en la ratio mencionada puede interpretarse en los dos sentidos:

— En el caso extremo de un banco que decidiera invertir todos sus recursos en títulos de deuda pública de renta fija no necesitaría apenas fondos propios, pero su rentabilidad sería reducida. Por el contrario, un banco con una política de inversión en activos de alto riesgo requeriría un coeficiente elevado para mantener su solvencia. En este caso, la elevada rentabilidad esperada como consecuencia del riesgo implicaría una ratio también elevada, si existiera algún objetivo (exigido por la regulación o no) de nivel de solvencia.

— Pero también se puede pensar en una relación de *trade-off* entre dicha ratio y la rentabilidad, ya que banqueros con una mayor aversión al riesgo que otros exigirán mayores valores de la ratio: una política de gestión prudente se traduciría en una mayor ratio de fondos propios y evitaría operaciones de elevado riesgo pero también de elevada rentabilidad. El banquero más proclive al riesgo podría incurrir en un mayor apalancamiento financiero para generar más rentabilidad. En este sentido, se podría esperar un signo negativo en la influencia de la ratio de fondos propios sobre la rentabilidad de la entidad. El análisis limitado a un solo año de ambas variables dificulta una interpretación clara y unilateral de la relación entre ambas.

En el capítulo anterior vimos que tomando un período largo de tiempo, 1998-2007, la serie temporal del ROE de las entidades bancarias evolucionaba siguiendo la misma tendencia que el grado de apalancamiento (activo total/Recursos propios computables). Es decir, en general un mayor apalancamiento (y por tanto, en general, una menor proporción de fondos propios) se correspondía con una mayor rentabilidad. Esto podría significar que el mayor coste del capital financiero para los bancos, como consecuencia del aumento del endeudamiento, no compensa el efecto positivo sobre la rentabilidad derivado del propio apalancamiento. Aunque conviene tomar esto con cautela ya que en la explicación de la evolución del ROE juegan muchos otros factores simultáneamente.

Este es un punto sobre el que conviene ser muy prudente en su interpretación: es cierto que a nivel internacional los bancos han incurrido durante los últimos años en un enorme apalancamiento y esto les ha proporcionado tasas elevadas de rentabilidad, en un contexto

de amplia liquidez, pero el efecto final ha sido calamitoso en muchos de ellos, como es bien sabido. La política de gestión de activos y de riesgos en general ha sido imprudente, muchos bancos no han sabido mantener la solvencia necesaria y, finalmente, han mostrado una infracapitalización que en muchos casos ha tenido que ser atendida por los Gobiernos, ante la ausencia de mecanismos privados. Es decir, una insuficiente aversión al riesgo en sus prácticas bancarias les ha llevado a incurrir en muchos errores, provocando en numerosas ocasiones un fracaso completo de su gestión. Obviamente, en el caso español, este fenómeno no se ha producido como en muchos otros países, por la gestión prudente en general de la mayoría de las entidades bancarias y el fuerte control de las autoridades responsables de la regulación, aunque es verdad que el sector bancario está sufriendo un fuerte aumento de la morosidad, principalmente por una excesiva concentración de créditos en el sector inmobiliario y en la construcción. El hecho de tomar para el presente análisis el año 2005 no permite observar estos efectos de la crisis actual, ya que se trata, tal como se ve en el capítulo anterior, de un año, donde el ROE y el grado de apalancamiento bancario mostraron valores elevados que se mantenían estables desde 2002. En el capítulo siguiente, analizaremos el ROE del sector bancario en el año 2008, primer año completo de la crisis.

c) Variables de Precio (VP)

Como precio del factor trabajo hemos utilizado el coste medio del personal (gastos de personal en relación al número de empleados, VP-1). Por su fuerte peso en el coste operativo, cabe esperar una relación negativa con la rentabilidad.

La segunda variable considerada (VP-2) es el coste financiero de los recursos ajenos de la entidad. Por coste financiero se entiende la suma de intereses y cargas asimiladas y las comisiones pagadas (epígrafes 2 y 6, respectivamente, de la cuenta de pérdidas y ganancias de los Anuarios estadísticos de AEB y CECA). Lógicamente, el signo esperado de su influencia sobre la rentabilidad es negativo (manteniendo invariables los demás factores). Tal como mencionamos anteriormente, si el aumento de los costes financieros va asociado a un aumento del apalancamiento financiero, el efecto final sobre la rentabilidad es, en términos netos y a priori, indeterminado.

Finalmente, hemos incluido como variable de precio el rendimiento medio de la cartera (o parte de la cartera) de activos del banco. Como elemento básico del margen de intermediación, la rentabilidad unitaria que resulta de la gestión del activo del banco debe jugar un papel positivo en la explicación de la rentabilidad final. Hemos considerado dos partes del activo por separado: por un lado, la rentabilidad del conjunto de títulos, efectos y créditos (VP-3) y, por otro lado, excluyendo de esa cartera la parte de créditos (VP-2), de cara a percibir como influye la gestión de los principales activos no crediticios (definidos más arriba).

El concepto de rendimiento de cartera (incluyendo créditos) engloba las partidas 3 (rendimiento de instrumentos de capital), 8 (resultados de operaciones financieras (neto)) y 1 (intereses y rendimientos asimilados) del formato mencionado de cuenta de resultados de AEB y CECA.

d) Variables de Funcionamiento (VF)

En el grupo de variables de funcionamiento hemos incluido cinco variables que expresan ratios de costes. En primer lugar, en relación con el rendimiento medio de la cartera de activos, se mide la ratio de lo que representan, respectivamente, el coste financiero (VF-1) y el coste operativo (VF-3). El primero está asociado a la capacidad que tenga el banco para atraer depositantes en base al precio ofrecido por sus ahorros y de generar a partir de ahí fondos para constituir una cartera de activos a gestionar. El segundo está asociado al coste real de dicha gestión, en el sentido de emplear recursos reales para ello. En ambos casos, el signo esperado de su influencia sobre la rentabilidad es negativo.

También incluimos como variable a analizar la ratio entre ambos costes: costes financieros sobre costes operativos (VF-2). En este caso, la relación entre esta variable y la rentabilidad es ambigua. Por un lado, a igualdad de costes operativos medios, los bancos con mayores costes financieros medios pueden tener una menor rentabilidad. Pero, por otro lado, si a partir de un cierto tramo de tamaño, existen rendimientos constantes a escala en los costes operativos, los bancos mayores situados en esa zona, pueden disponer de carteras de activos más amplias y diversificadas, generando una mayor rentabilidad, aunque sus costes financieros medios sean algo más elevados.

Por último, incluimos dos ratios de costes operativos. En primer lugar, sobre depósitos de la clientela, VF-4. Este indicador aproxima el efecto de economías de escala sobre estos costes: al aumentar la cifra de depósitos, y por tanto el tamaño de la entidad, los gastos operativos crecerán menos que proporcionalmente, si dichas economías de escala existen, aumentando la rentabilidad. En segundo lugar, una manera distinta de ver esto es sobre el incremento de actividad. Definimos como incremento de actividad, el aumento interanual de la actividad medida como conjunto de créditos y depósitos de la clientela del banco.

Como resumen, podemos decir que el análisis de determinantes de rentabilidad se va a efectuar a partir de un amplio conjunto de posibles variables explicativas. Estas variables abordan diversos aspectos de la actividad bancaria, ampliando el análisis de estructura de mercado y eficiencia por economías de escala que habíamos abordado en los capítulos anteriores. Ahora, además de considerar aspectos relacionados con la estructura, van a considerarse otros aspectos complementarios, relacionados con la gestión de activos y pasivos, sus precios y la eficiencia en los costes, tanto financieros como operativos.

Los datos empleados se basan en los Anuarios estadísticos de la AEB y de la CECA para 2005. De las dos poblaciones totales recogidas en estos Anuarios, se han eliminado algunos bancos y cajas que no han proporcionado algún dato de los necesarios para el análisis, así como los bancos que operan sólo en Internet y que distorsionan las comparaciones. Las muestras finales resultantes han sido de 72 entidades para bancos y de 47 entidades para cajas.

La metodología utilizada en este capítulo, similar a la utilizada por Ó. Fanjul y F. Maravall (1985), consiste principalmente en utilizar Análisis discriminante, técnica estadística que

se basa en realizar una partición (según un criterio definido) de una población en varios subgrupos, para posteriormente identificar que variables, entre las consideradas como candidatas a priori, justifican la separación entre estos subgrupos. Las variables identificadas como discriminantes forman una «función de separación», que se puede utilizar para asignar cualquier nuevo elemento que entre en la población al subgrupo con el que tenga más similitudes. En el anexo a este capítulo se describe más en detalle esta metodología.

El esquema del análisis que se va a realizar consta de dos pasos:

1) En primer lugar se separan las entidades en tres grupos de rentabilidad (alta, media y baja), tal como se definirá a continuación. Se aplicará el Análisis discriminante para identificar que variables de las listadas anteriormente (estructura, cartera, precios y funcionamiento) tienen poder discriminante para separar nítidamente los dos grupos de rentabilidad baja y rentabilidad elevada.

2) En segundo lugar, incluyendo también el grupo de rentabilidad intermedia, se estimará por mínimos cuadrados la regresión que explique la rentabilidad a partir del conjunto de variables que se han caracterizado como buenas discriminantes.

Como medida de rentabilidad vamos a utilizar la rentabilidad antes de impuestos sobre recursos propios (Resultados antes de impuestos sobre Patrimonio Neto, según los formatos de la AEB y de la CECA ya mencionados. Se ha seleccionado el criterio de beneficio antes de impuestos, como alternativo al de después de impuestos, porque al venir éste muy condicionado en las entidades bancarias por las provisiones y dotaciones a que son obligados éstas por la autoridad supervisora, algunas de ellas deducibles fiscalmente, el beneficio antes de impuestos puede reflejar mejor el resultado como reflejo de la gestión empresarial.

3. RESULTADOS PARA EL SISTEMA BANCARIO

A continuación se presentan los resultados para bancos, después para cajas y, finalmente, se realizará una comparación entre bancos y cajas de ahorros.

A) BANCOS

La división de la población de bancos se hace en tres grupos, clasificados según el valor de la tasa de rentabilidad:

— Grupo de alta rentabilidad (rentabilidad antes de impuestos > 10%).

— Grupo intermedio (rentabilidad antes de impuestos entre 5% y 10%).

— Grupo de baja rentabilidad (rentabilidad antes de impuestos < 5%).

En el Cuadro 1 se observa la descomposición de la muestra total en los tres grupos. Hay 28 bancos en el grupo de alta rentabilidad, 15 en el intermedio y 29 en el de alta. El criterio elegido para el análisis discriminante permite un tamaño parecido en los grupos extremos que se van a comparar.

Cuadro 1

MUESTRA DE BANCOS POR GRUPOS DE RENTABILIDAD (2005)

GRUPO ALTA RENTABILIDAD	GRUPO INTERMEDIO	GRUPO BAJA RENTABILIDAD
1 Banco Popular Español	1 Banco de Europa	1 Banco Industrial de Bilbao
2 Banco de Crédito Local de España	2 Deutsche Bank S.A.E.	2 Banco Urquijo
3 Banco Banif	3 Rbc Dexia Investor Services España	3 Banco Do Brasil
4 Banco de Andalucía	4 Banco Santander Central Hispano	4 Banco Europeo de Finanzas
5 Finanzia, Bando de Crédito	5 Banca March	5 Banco Condal
6 Banco de Crédito Balear	6 Banco Ixis Urquijo	6 Bank of America, National Association
7 Banco de Vasconia	7 Privat Bank	7 Citibank España
8 Banco Español de Crédito	8 Bancofar	8 Banco de Finanzas e Inversiones (Fibanc)
9 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	9 Bankoa	9 Bnp Paribas España
10 Banco de Castilla	10 Banco Gallego	10 Banco de la pequeña y mediana empresa
11 Banco de Galicia	11 Banco Cooperativo Español	11 Banco de promoción de negocios
12 Banco de Valencia	12 Banco Alcalá	12 Banco Occidental
13 Bankinter	13 JpMorgan Chase Bank National Association	13 Banque Marocaine du Commerce Exterieur International
14 Altae Banco	14 Barclays Bank	14 Banco de la Nación Argentina
15 Banco Pastor	15 Banco de Depósitos	15 Deutsche Bank Trust Company Americas
16 Banco Sabadell		16 Banco Liberta
17 Dexia Sabadell Banco Local		17 Banco de Servicios Financieros Caja Madrid-Mapfre
18 Banco Etcheverría		18 Bbva Banco de financiación
19 Popular Banca Privada		19 Banesto Banco de emisiones
20 Banco de Albacete		20 General Electric Capital Bank
21 Banco Guipuzcoano		21 Banco Alicantino de Comercio
22 Banco Popular Hipotecario		22 Banco Espirito Santo
23 Banca Pueyo		23 Banco de Madrid

Cuadro 1 (continuación)

MUESTRA DE BANCOS POR GRUPOS DE RENTABILIDAD (2005)

GRUPO ALTA RENTABILIDAD	GRUPO INTERMEDIO	GRUPO BAJA RENTABILIDAD
24 Deutsche Bank Credit		24 The Bank of Tokyo-Mitsubishi Ufj, Ltd
25 Sabadell Banca Privada		25 Banco Finantia Sofinloc
26 Banco Árabe Español		26 Ubs España
27 Santander Consumer Finance		27 Credit Suisse
28 Banco Halifax Hispania		28 Arab Bank, Plc
		29 Banco Simeon

En el Cuadro 2 se recoge el resumen del proceso de selección de variables discriminantes. Tal como se comenta en el anexo, es un proceso multietápico, donde se van seleccionando las variables de una en una, empezando siempre por la que arroja un mayor poder discriminante. Hay seis variables que han sido elegidas (entre las 17 iniciales) para formar parte de la función de clasificación. La columna de la derecha (estadístico U) indica el incremento en el poder discriminante del conjunto de variables, por el hecho de incorporar la última variable, y puede verse la tendencia decreciente con la secuencia de entrada.

Cuadro 2

RESUMEN DEL PROCESO MULTIETÁPICO DE SELECCIÓN DE VARIABLES DISCRIMINANTES. BANCOS

NÚMERO DE LA ETAPA	VARIABLE INTRODUCIDA	NÚMERO DE VARIABLES INCLUIDAS	ESTADÍSTICO U
1	Ratio de fondos propios	1	0,77
2	Coste financiero/Recursos ajenos	2	0,636
3	Costes operativos / Incremento actividad	3	0,534
4	Valor medio acreedores por oficina	4	0,475
5	Coste medio personal	5	0,39
6	Coste operativos / Rendimiento cartera	6	0,348

Una vez realizada la selección de las variables discriminantes por el procedimiento estadístico mencionado— seis en este caso-, para analizar la bondad de la discriminación se reasignan las entidades por grupos, utilizando unas funciones de clasificación calculadas a partir de dichas variables. Se trata de calcular el porcentaje de error, es decir, la proporción de bancos que perteneciendo a un grupo son reasignados a posteriori a otro (ver anexo). En este caso, se ha obtenido un 82,2% de los datos correctamente clasificados (88,5% en el grupo de alta rentabilidad y 73,7% en el de baja), lo que se puede considerar como un buen resultado.

Finalmente, al realizar las regresiones lineales con las seis variables discriminantes como variables independientes, introduciendo las variables de una en una sucesivamente en las regresiones (con valores logarítmicos e incluyendo la totalidad de la población), se obtienen valores del R cuadrado entre 0,3 y 0,45, es decir valores bajos pero dentro de lo habitual en este tipo de estudios de determinantes de la rentabilidad. Las variables con mayor significación estadística son la ratio de solvencia y la ratio de costes operativos sobre el incremento de actividad. Las otras variables realizan muy bien una función de discriminación entre los grupos de alta y baja rentabilidad, pero al introducir el grupo intermedio de bancos, contribuyen poco a explicar la varianza de la rentabilidad de toda la población.

En el cuadro 3 se muestran las medias y desviaciones estándar de las distribuciones de las seis variables significativas. Como puede verse, el valor de las medias comparando

bancos de alta y baja rentabilidad se corresponde en principio con lo que señalamos anteriormente como esperado. Las elevadas desviaciones estándar en el caso de dos variables (valor medio de depósitos por oficina y costes operativos sobre rendimiento de cartera no crediticia) son expresivas de la fuerte heterogeneidad de la población bancaria considerada, y desvirtúan el significado de la media. Pero el relevante peso que tienen sus coeficientes de separación en el análisis discriminante les hace conservar su significado económico.

Cuadro 3

COMPARACIÓN ENTRE BANCOS DE ALTA Y BAJA RENTABILIDAD (VARIABLES SIGNIFICATIVAS)

	GRUPO BAJA RENTABILIDAD		GRUPO ALTA RENTABILIDAD	
	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR
Valor medio acreedores por oficina	135.031,50	156.835,31	720.991,80	2.444.698,26
Ratio de fondos propios	0,16	0,12	0,07	0,04
Coste medio personal	71,90	22,32	57,79	14,95
Coste financiero/Recursos ajenos	0,027	0,017	0,019	0,005
Costes operativos/Rendimiento cartera	54,39	138,63	17,59	143,15
Costes operativos/Incremento actividad	0,20	0,51	0,04	0,07

A continuación vamos a comentar las conclusiones que se pueden extraer del análisis discriminante realizado.

1. La variable con mayor capacidad de discriminación entre los grupos de bancos de alta y baja rentabilidad es la ratio de fondos propios. La mayor proporción de recursos propios sobre los recursos totales parece condicionar fuertemente la rentabilidad en sentido negativo. En general, y al margen de otras consideraciones, dado un volumen determinado de recursos totales, la mayor capitalización patrimonial reduce el beneficio. Esto está en línea con lo que vimos en el capítulo anterior, para el período 1987-2007, concretamente que el grado de apalancamiento financiero de los bancos ha evolucionado en la misma dirección que su ROE. En el año considerado ahora, 2005, la ratio de fondos propios se manifiesta como un elemento determinante de la rentabilidad. Este efecto negativo del comportamiento de «prudencia» conviene tomarlo con reservas, ya que ha terminado llevando a algunos bancos actualmente a situaciones de excesivo apalancamiento con un riesgo fuerte de insolvencia. Indudablemente se trata de un tema con gran importancia desde el punto de vista regulatorio, a la luz de las actuales discusiones a nivel nacional e internacional sobre los requerimientos de fondos propios y su control, en el marco del acuerdo de Basilea II.

2. La segunda variable seleccionada por su valor discriminante es el coste financiero de los recursos ajenos. Significa que los bancos más rentables tienen un coste del «fondeo» más bajo, convirtiéndose éste por tanto en un elemento estratégico muy importante para los bancos. En la atracción de los fondos prestables del público en general, los bancos deben recurrir a aspectos como la reputación del banco, la seguridad, las promociones y campañas de diversos tipos que les permita reducir dicho coste medio de los recursos ajenos. Aquí el tamaño puede jugar un papel significativo, en la medida en que los mayores bancos pueden basarse con más facilidad en dichos atributos de reputación y garantía de seguridad, así como recurrir a una mayor gama de posibilidades de «fondeo» a nivel internacional. Tal como vimos en el capítulo anterior, existían economías de escala relevantes en la función de costes y al considerar en la función de costes los financieros, los bancos mayores eran los más eficientes. El nuevo resultado está en consonancia con esto.

3. El coste operativo está presente en dos variables discriminantes seleccionadas por el modelo: las ratios de costes operativos sobre incremento de la actividad (VF-5) y sobre la rentabilidad de la cartera no crediticia (VF-3). Los bancos que son capaces de abordar incrementos de su actividad crediticia y de atracción de depósitos, así como también gestionar su cartera de activos no crediticios con los menores costes operativos son los más rentables. Por otro lado, tal como comentamos anteriormente, los bancos más rentables tratan de reducir costes operativos. Estos resultados, así como el anterior sobre costes financieros, muestran la importancia de las políticas de control de costes en las entidades bancarias. Habiéndose detectado, además, economías de escala significativas ligadas al tamaño, son indicadores potentes para mostrar la ventaja del crecimiento.

4. Los gastos de personal por empleado también han sido seleccionados como variable discriminante. El signo de la influencia sobre la rentabilidad es el esperado: la ratio es menor para el grupo de bancos con mayor rentabilidad.

5. De las distintas variables de estructura, solamente ha sido elegida como significativa la variable que expresa el valor de acreedores por oficina. Es una aproximación a la productividad de las oficinas y, en la medida que no se altere la distribución de éstas entre bancos, un indicador del tamaño (medido por el valor de acreedores). El signo de la discriminación es el esperado, en el sentido de que los bancos más rentables tienen mayor producción por oficina.

El hecho de no haber encontrado relación directa con la cuota de mercado está en línea con lo que observamos en el epígrafe 6 del capítulo dedicado a economías de escala: la ausencia de correlación directa entre las cuotas de mercado y la rentabilidad bancaria y la presencia de una relación indirecta a través de la medida de eficiencia de escala (proximidad a la escala eficiente mínima). Encontramos que los bancos mayores en general eran más eficientes desde este punto de vista que los pequeños y que esta mayor eficiencia se

traducía en una mayor rentabilidad. Era lo que denominamos «hipótesis de eficiencia de escala». El tamaño bancario influía indirectamente sobre esta base, pero no de forma directa (que era la denominada «hipótesis de poder de mercado»-ejercicio de un cierto poder monopólico por parte de los grandes bancos). Ahora, para explicar la rentabilidad, al no haber detectado valor discriminante en las cuotas de mercado, pero sí en distintas ratios de coste (financieros, personal, operativos) y de productividad, estaríamos en consonancia con dichos resultados.

Al comparar estos resultados con los obtenidos por Ó. Fanjul y F. Maravall (1985) para 1979, hay tres variables que ya fueron identificadas entonces como relevantes desde el punto de vista de su poder de discriminación: la ratio de fondos propios, el coste financiero de los recursos ajenos y el valor de acreedores por oficina. Es decir, se constata que, con el paso del tiempo, los aspectos relacionados con la prudencia financiera y la aversión al riesgo por un lado, el coste del «fondeo» para ampliar los recursos ajenos por otro lado y la productividad de las oficinas bancarias siguen siendo fundamentales en el núcleo del negocio bancario.

B) CAJAS DE AHORROS

En el caso de cajas de ahorros, se han establecido también tres grupos de rentabilidad, buscando homogeneidad en el tamaño de las muestras de cajas de alta y baja rentabilidad, para poderlas comparar posteriormente. El tamaño de la población considerada es de 47 cajas, tomando los datos del Anuario estadístico de la CECA de 2005. El criterio de partición, al igual que con los bancos, se ha basado en la ratio de resultados antes de impuestos sobre recursos propios:

— Grupo de alta rentabilidad (rentabilidad >15%).

— Grupo intermedio (rentabilidad entre 11 y 15%).

— Grupo de reducida rentabilidad (rentabilidad < 11%).

En el Cuadro 4 aparece la lista correspondiente a cada subgrupo. El análisis discriminante se efectuará entre los 11 componentes del primer grupo y los 10 del tercer grupo. Al tratarse de una población más homogénea que la de bancos, la dispersión de la tasa de rentabilidad es más reducida y la composición de la lista del grupo intermedio más numerosa. En cualquier caso, en la 2º etapa que mencionamos anteriormente, realización de estimaciones mínimo-cuadráticas, se considerará la totalidad de la población.

Vamos a resumir los principales resultados del análisis discriminante para las cajas de ahorros. El cuadro 5 muestra el resumen del proceso multietápico de selección de variables discriminantes (entre las 17 preseleccionadas). Son cinco las variables identificadas por su elevado poder discriminante.

Cuadro 4

MUESTRA DE CAJAS POR GRUPOS DE RENTABILIDAD (2005)

GRUPO ALTA RENTABILIDAD	GRUPO INTERMEDIO	GRUPO BAJA RENTABILIDAD
1 Caja de A. y M. P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos	1 Caixa d'Estalvis de Manresa	1 Caja Insular de Ahorros de Canarias
2 Monte de Piedad y Caja de A. de Huelva y Sevilla	2 Caja de Ahorros de Santander y Cantabria	2 Caja de Ahorros de La Rioja
3 Caja de Ahorros de Murcia	3 Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona «La Caixa»	3 Caixa d'Estalvis del Penedès
4 Caja de Ahorros de Castilla La Mancha	4 Caja de Ahorros y M. P. de Madrid	4 Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu
5 Caja de Ahorros del Mediterráneo	5 Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra	5 Caja de Ahorros y M. P. de Gipuzkoa y San Sebastian
6 M. P. y C. A. de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera - Unicaja	6 Caja de Ahorros y M. P. de Extremadura	6 Caja de Ahorros de Pollensa
7 Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante - Bancaja	7 Caja de Ahorros Municipal de Burgos	7 Caja de Ahorros de Salamanca y Soria - Caja Duero
8 Caja de Ahorros y M. P. de Ontinyent	8 Caja de Ahorros de Asturias	8 Caja Provincial de Ahorros de Jaén
9 Caja General de Ahorros de Granada	9 Caixa d'Estalvis de Sabadell	9 Caixa d'Estalvis Laietana
10 Caixa d'Estalvis de Catalunya	10 Caja de Ahorros y M. P. de Ávila	10 Bilbao Vizkaia Kutxa
11 Caja de Ahorros Provincial San Fernando de Sevilla y Jerez	11 Caixa d'Estalvis de Tarragona	
	12 Caja de Ahorros de Galicia	
	13 Caja de Ahorros y M. P. de Segovia	
	14 Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra	
	15 Caixa d'Estalvis de Girona	
	16 Caja General de Ahorros de Canarias	
	17 Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara	
	18 Monte de Piedad y Caja General de A. de Badajoz	
	19 Caja de Ahorros y M. P. De Córdoba - Cajasur	
	20 Caja de Ahorros y M. P. de Zaragoza, Aragón y Rioja	
	21 Confederación Española de Cajas de Ahorros	
	22 Caja de Ahorros de Vitoria y Álava	
	23 Caja España de Inversiones, Caja de Ahorros y M. P.	
	24 Caja de Ahorros y M. P. de las Baleares	
	25 Caja de Ahorros de La Inmaculada de Aragón	
	26 Caixa d'Estalvis de Terrassa	

Cuadro 5

RESUMEN DEL PROCESO MULTIETÁPICO DE SELECCIÓN DE VARIABLES DISCRIMINANTES. CAJAS

NÚMERO DE LA ETAPA	VARIABLE INTRODUCIDA	NÚMERO DE VARIABLES INCLUIDAS	ESTADÍSTICO U
1	Ratio de fondos propios	1	0,745
2	Coste financiero/Recursos ajenos	2	0,589
3	Cuota mercado acreedores	3	0,453
4	Rendimiento medio cartera de títulos + efectos	4	0,307
5	Rendimiento medio cartera incluyendo créditos	5	0,241

Al efectuar el mismo test que para los bancos, de reclasificación de las entidades en los dos grupos para ver el grado de error, según unas funciones que recogen las variables finalmente seleccionadas como significativas, se ha obtenido un 100% de exactitud en la clasificación. Es decir, que las variables identificadas separan nítidamente los dos grupos de cajas, originando unos grupos idénticos a los originalmente construidos.

Las regresiones lineales (con valores logarítmicos e incluyendo en la población al grupo intermedio) obtienen R cuadrados más elevados que en el caso de los bancos, con valores que oscilan entre 0,45 y 0,66. Del conjunto de variables seleccionadas, sólo la cuota de mercado muestra falta de significación estadística. La inclusión del grupo intermedio es posiblemente la causa, ya que, tratándose de una población bastante uniforme como hemos señalado, se rompe la clara separación que hay entre los dos grupos extremos.

En el cuadro 6 se comparan los promedios de las distribuciones de las cinco variables discriminantes. En todos los casos los diferenciales entre los valores de las cajas de alta y baja rentabilidad se corresponden con lo que antes señalamos como esperado. Los menores valores de las desviaciones estándar reflejan la mayor homogeneidad en la población de cajas frente a la población de bancos.

Cuadro 6

COMPARACIÓN ENTRE CAJAS DE ALTA Y BAJA RENTABILIDAD (VARIABLES SIGNIFICATIVAS)

	GRUPO BAJA RENTABILIDAD		GRUPO ALTA RENTABILIDAD	
	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR
Cuota mercado acreedores	0,004	0,004	0,011	0,010
Ratio de fondos propios	0,073	0,027	0,048	0,017
Coste financiero / Recursos ajenos	0,017	0,003	0,015	0,002
Rendimiento medio cartera de títulos + efectos	0,041	0,039	0,112	0,138
Rendimiento medio cartera incluyendo créditos	0,067	0,085	0,074	0,105

Veamos a continuación las principales conclusiones para cajas de ahorros.

1. La ratio de fondos propios es la primera variable seleccionada. Su valor es negativo, es decir mayor valor para el grupo de baja rentabilidad. Este resultado es idéntico al encontrado para bancos y su motivación es probablemente la misma: menor apalancamiento por parte de este grupo de cajas, y como consecuencia, menor rentabilidad en las operaciones que realizan. Esto también está en línea con el análisis del capítulo anterior que detectaba una tendencia del mismo signo entre la evolución temporal (1987-2007) del grado de apalancamiento y del ROE. En el año 2005 se observa por tanto la conclusión señalada, pero en el momento actual de crisis esto se debe poner en duda ante el riesgo de insolvencia de muchas entidades de crédito excesivamente apalancadas. La insuficiencia de fondos propios y el excesivo endeudamiento en el caso de algunas entidades merman sus posibilidades de afrontar la actual crisis con éxito, requiriéndose un aumento de la base de su capital, en solitario o fusionándose con otras cajas.

2. El coste financiero de los recursos ajenos es la siguiente variable identificada. También en esto, el resultado coincide con lo obtenido para la población bancaria. Esto es coherente con la obtención de economías de escala en los costes totales de las entidades, que vimos en el capítulo anterior. Las entidades más rentables parecen caracterizarse por incurrir en menores costes financieros al captar recursos ajenos, lo cual refleja la existencia de mercados con competencia imperfecta, donde las entidades crediticias compiten actuando como precio-oferentes en la atracción de los fondos prestables del público en general. No parece, por otro lado, que el mayor apalancamiento de las cajas más rentables se traduzca en un mayor coste financiero medio.

3. La inclusión de la cuota de mercado en el conjunto de variables discriminantes puede reforzar esta idea de economías de escala en el coste del «fondeo» de recursos ajenos (menores costes medios para las cajas grandes). Pero también es coherente con otra hipótesis que estudiamos asimismo en un capítulo anterior: la posibilidad de que las cajas ejerciesen más el poder de mercado (hipótesis del «poder de mercado») que los bancos para generar rentabilidad. En este caso, las cajas con mayor cuota de mercado podrían incrementar sus beneficios, no sólo por la mayor eficiencia técnica que les puede proporcionar su tamaño, sino por el ejercicio de un cierto poder de concertación oligopolista. Estos indicios de interrelación positiva directa entre tamaño relativo (cuota de mercado) y rentabilidad vuelven a aparecer en los resultados del análisis discriminante.

Obviamente, esta última aseveración hay que tomarla con una prudencia grande, dada la ausencia de comprobaciones empíricas claramente concluyentes. Se trata de indicios o sugerencias a partir de estas estimaciones que necesitarán más estudio en el futuro.

4. Finalmente, las variables de rendimiento medio de la cartera de activos, también seleccionadas por su notable poder discriminante, tienen una relación positiva con la rentabilidad y esto es coherente con el signo negativo encontrado en el coeficiente de fondos propios. Cuanto más riesgo toma una entidad, mayor rentabilidad puede obtener, dado que la rentabilidad de la cartera juega un papel importante en la explicación de la rentabilidad total de las cajas de ahorros.

Si comparamos estos resultados correspondientes al año 2005 con los obtenidos por Ó. Fanjul y F. Maravall (1985) para el año 1979, utilizando la misma metodología, vemos que solamente dos variables elegidas finalmente como discriminantes coinciden: la ratio de fondos propios y el coste financiero de los recursos ajenos. Estas dos variables coincidían también en el caso de los bancos (junto con el valor medio de los depósitos por oficina en ese caso). En 1979, las dos variables mencionadas mostraban una importancia bastante menor que ahora, en comparación con las demás variables seleccionadas (principalmente indicadores de productividad de las cajas). El paso de los años ha reforzado la relevancia de los criterios de prudencia financiera y de eficacia en la captación de recursos por las entidades como elementos clave en la gestión de las cajas de ahorros.

4. ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS

En los epígrafes anteriores hemos utilizado el Análisis discriminante como técnica estadística para estudiar algunos factores determinantes de la rentabilidad de bancos y cajas de ahorros. Concretamente hemos estudiado como una serie de variables, seleccionadas por su poder discriminante entre un amplio conjunto de posibles variables, permitía separar de forma nítida las poblaciones en subgrupos de baja y alta rentabilidad. Ahora vamos a utilizar la misma metodología para estudiar diferencias significativas de las dos poblaciones entre sí, tratando de ver si algunos aspectos relacionados con su estructura y su comportamiento permiten separar claramente las poblaciones de bancos y cajas.

Los bancos y las cajas compiten abiertamente en unos mercados caracterizados por unas tecnologías bastante estandarizadas y una regulación administrativa que han permitido a estas entidades ser cada vez próximas como competidores. Desde el punto de vista de captación de recursos, de actividades crediticias, de oferta de diversos productos financieros al público, de expansión comercial y geográfica, los bancos y cajas disponen fundamentalmente de las mismas posibilidades e instrumentos. Como es bien sabido, las principales diferencias, desde el punto de vista legal, consisten en la distinta naturaleza jurídica de las entidades, la estructura de sus fondos propios, la imposibilidad en el caso de las cajas de ser objeto de opas con cambio de control, el mayor control por instituciones políticas en estas entidades, etcétera.

No obstante, la equiparación básica entre los dos tipos de entidades en lo que se refiere a sus operaciones de activo y de recursos ajenos ha sido un proceso largo en el tiempo, que ha durado más de treinta años y que si bien de forma constante ha estado en la mente

de los legisladores, ha distado de ser un proceso lineal en el tiempo (ver sobre esto, Cuervo y Trujillo (2005) y Parejo, Rodríguez, Cuervo y Calvo (2007)). Las cajas de ahorros aprovecharon las oportunidades que les fue otorgando el legislador de apertura creciente y de desarrollo de posibilidades de competencia con la banca, pero también supieron mantener ciertas diferencias, en buena parte asociadas a sus características tradicionales. Entre éstas, se suelen mencionar características tales como la proximidad al pequeño cliente, la captación de su ahorro a largo plazo y la fuerte presencia en el mercado local.

En el presente epígrafe vamos a tratar de estimar estadísticamente algunos elementos relacionados con la gestión que pueden diferenciar los bancos de las cajas. Es posible que el alcanzar legalmente la casi total equiparación de funciones les haya hecho prácticamente idénticos, pero puede ser también que el «peso de su historia» y su posible fondo de comercio diferenciado les haga conservar algunas características de su comportamiento claramente diferentes. Manteniendo el mismo conjunto de variables que en el análisis de rentabilidad, agrupadas en las cuatro categorías de estructura, cartera, precios y funcionamiento, y con la misma metodología de Análisis discriminante, vamos a proceder al análisis de la separación entre las poblaciones de bancos y cajas.

La población a analizar está compuesta por 119 entidades (72 bancos y 47 cajas), las mismas consideradas en el análisis anterior y con los mismos datos referidos al año 2005.

Tras aplicar la metodología del Análisis discriminante, las cinco variables identificadas como significativas (del total de 17) aparecen en el cuadro 7, con los promedios de sus distribuciones. Las elevadas desviaciones estándar en el caso de los bancos podrían distorsionar el sentido de las medias para las comparaciones con las cajas, pero los valores de los coeficientes de la función de separación en el Análisis discriminante (ver anexo) confirman dicho significado.

Cuadro 7

COMPARACIÓN ENTRE BANCOS Y CAJAS (VARIABLES SIGNIFICATIVAS)

	GRUPO CAJAS		GRUPO BANCOS	
	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MEDIA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR
Cuota mercado acreedores	0,009	0,015	0,010	0,028
Nº cuentas por oficina	2.199,21	676,27	1.413,24	1.282,05
Nº cuentas corrientes / Nº total cuentas	0,24	0,19	0,66	0,32
Coste financiero / Recursos ajenos	0,016	0,002	0,021	0,011
Costes operativos / Rendimiento cartera	8,77	17,52	28,50	122,98

A continuación, se presentan las cinco variables significativas según la importancia de su valor discriminante, a partir del orden obtenido en el proceso multietápico (cuadro 8). Al aplicar el test de reclasificación, ya utilizado anteriormente, como análisis del grado de error en las estimaciones, se ha obtenido un buen resultado: el 85,4% de las entidades se clasifican correctamente, asignándolas a su grupo inicial (91,5% en el caso de cajas y 80,4% en el caso de bancos).

Cuadro 8

RESUMEN DEL PROCESO MULTIETÁPICO DE SELECCIÓN DE VARIABLES DISCRIMINANTES. BANCOS *VS.* CAJAS

NÚMERO DE LA ETAPA	VARIABLE INTRODUCIDA	NÚMERO DE VARIABLES INCLUIDAS	ESTADÍSTICO U
1	Nº cuentas corrientes / Nº total cuentas	1	0,607
2	Nº cuentas por oficina	2	0,574
3	Coste financiero / Recursos ajenos	3	0,552
4	Cuota de mercado acreedores	4	0,535
5	Costes operativos / Rendimiento cartera	5	0,518

Las principales características que diferencian cajas y bancos, a la luz del análisis realizado, son:

1. La estructura temporal de los depósitos, en el sentido de que las cajas tienen un enfoque de captación del ahorro a más largo plazo. La proporción del número de cuentas corrientes en relación al número total de cuentas se manifiesta como la primera variable discriminante en el análisis, siendo mayor para los bancos.

2. La productividad de las oficinas, medida en términos físicos, concretamente el número de cuentas por oficina es mayor para las cajas de ahorros. Esta variable se revela como la segunda variable discriminante más relevante. Teniendo en cuenta que el valor medio de los acreedores por oficina es bastante mayor para los bancos, las cajas en sus oficinas se caracterizan por una estrategia de captación de un mayor número de clientes, con depósitos de menor cuantía. Es decir, tal como comentamos al principio, la estimación estadística realizada muestra que, a pesar de las facilidades legales para la equiparación de funciones entre entidades crediticias, las cajas han conservado fuertemente su actividad tradicional centrada en el pequeño cliente.

3. En el conjunto de acreedores, tal como lo hemos considerado en sentido amplio (la práctica totalidad de los recursos ajenos incluidos en el concepto del Balance «Pasivo financiero a coste amortizado»), la cuota de los bancos es superior a la de las cajas. No obstante, tal como vimos en el capítulo 2º, al considerar sólo el concepto «depósitos», la cuota de las cajas es mayor. La cuota de mercado es también una variable que se ha manifestado con un fuerte poder discriminante entre poblaciones. Las cajas han demostrado en los últimos años una gran capacidad dinámica para ganar cuota de mercado a los bancos y, concretamente, superarles en el segmento del ahorrador estándar. Pero los bancos han mantenido un diferencial fuerte en lo que es captación de fondos de otras entidades bancarias, apelación al mercado interbancario y emisión de valores negociables. Como consecuencia de las estrategias seguidas, la cuota global en esta definición global de acreedores es mayor para la banca, siendo esto un hecho diferenciador importante entre ambas poblaciones.

4. Otra de las características de demarcación relevante detectada por el modelo es el coste financiero de los recursos ajenos. Esto ya lo comentamos anteriormente, al comparar los valores promedio de las poblaciones, pero ahora se confirma su significado estadístico. Los bancos incurren en mayores costes unitarios al atraer fondos ajenos y esto puede estar en línea con el hecho de que el valor medio de los depósitos que acuden a la banca es claramente superior al de las cajas. Si la oferta de fondos prestables por parte de los ahorradores es positiva con el tipo de interés, se tiene que producir la característica señalada.

5. Por último, la ratio de costes operativos sobre rendimiento de la cartera es también una variable con un relevante poder discriminatorio entre bancos y cajas, siendo mayor para bancos. Los bancos suelen operar con costes operativos mayores, lo cual se acentúa en nuestra comparación, al incluir en la población bancaria los bancos especializados en gestión de patrimonios.

Estas son las características, detectadas en nuestro análisis discriminante, que definen ambas poblaciones de bancos y cajas como poblaciones claramente diferenciadas entre sí. La mayor parte está asociada a la actividad «tradicional» de las cajas en relación al pequeño ahorrador y su fuerte fondo de comercio a nivel local. Al comparar con el estudio de Ó. Fanjul y F. Maravall (1985), que seguía una metodología similar con datos de 1979, se observa que dos variables coinciden en ambos análisis: la proporción de cuentas corrientes en el total de cuentas y el coste financiero de los recursos ajenos. Las dos ratios se han mantenido en el tiempo como variables diferenciadoras de las dos poblaciones y ambas están efectivamente relacionadas con el papel tradicional asignado a las cajas. Las otras variables que se revelaban como significativas entonces, tales como el porcentaje de créditos en la cartera de activos, el coste medio de personal o la ratio coste financiero sobre coste operativo han dejado de serlo en el año 2005.

En cierta manera, las conclusiones de este análisis de comparación entre bancos y cajas refuerzan la opinión ampliamente extendida de que si bien las cajas se han acercado mucho en sus políticas de activo y pasivo a la banca, al amparo de la legislación liberalizadora, también han conservado unos elementos relevantes de su actividad tradicional y como consecuencia de todo ello, han podido desarrollar una estrategia por el lado del pasivo que les ha permitido ganar una importante cuota de mercado a los bancos en los últimos años. Al canalizar estos recursos ajenos de manera más concentrada que los bancos hacia los créditos hipotecarios y los sectores inmobiliario y construcción, se encuentran actualmente en una posición de mayor riesgo ante la recesión económica, más expuestos a la depreciación de activos y al aumento de la morosidad.

ANEXO. UNA NOTA METODOLÓGICA SOBRE EL ANÁLISIS DISCRIMINANTE

Tal como hemos comentado en los epígrafes anteriores, la técnica estadística multivariante conocida como Análisis discriminante consiste en realizar una partición en varios grupos de una población a partir de un criterio definido, para a continuación estudiar qué variables —de entre un conjunto de variables seleccionadas a priori— justifican la separación realizada entre los grupos. En el caso nuestro, la población bancaria se divide en grupos, según su tasa de rentabilidad, y se estudia que variables —de entre un grupo definido de 17 candidatas— avalan la partición.

El procedimiento de separación se basa en estimar unas funciones discriminantes (el número de funciones es inferior en uno al número de grupos en que clasificamos a los elementos de la población). Como en este caso sólo se han considerado dos grupos a analizar (rentabilidad alta y baja), tendremos una única función discriminante, que será una combinación lineal de las variables finalmente seleccionadas como significativas.

Para determinar que variables de entre las 17 consideradas a priori deben ser incluidas en la función discriminante, utilizamos (igual que Ó. Fanjul y F. Maravall, 1985) el procedimiento «Stepwise Forward». Es un algoritmo que consiste en insertar sucesivamente variables (de la lista de 17 candidatas), hasta que la adición de una variable más no contribuye a aumentar (significativamente) la separación entre los dos grupos. El orden de variables a insertar se define empezando con la variable que tiene el máximo grado de discriminación, a continuación con la que tiene el segundo mayor grado, etcétera.

Utilizamos como medida del grado de discriminación un estadístico denominado estadístico-U, que mide tanto la separación entre grupos como el grado de cohesión dentro de cada grupo. Se calcula en cada etapa del proceso de selección y varía entre 0 (máxima discriminación) y 1 (discriminación nula).

Antes de que una variable sea sometida a este test de selección, se utilizan como filtro previo los tests «F-para entrar» y «F-para salir», para garantizar un nivel mínimo en el grado de discriminación de las variables. Una variable se introduce en el modelo si su valor del estadístico F es mayor que el «F-para entrar» y es eliminada cuando su F es menor que el «F-para salir». Lógicamente, el valor fijado para el «F-para entrar» tiene que ser mayor que el «F-para salir». En este estudio se han considerado valores de «F-para entrar» de 2,5 y de «F-para salir» de 2, tanto para la población de bancos como para la población de cajas, salvo en el caso comparativo de bancos *versus* cajas, donde se han tenido que bajar a 1,5 y 1, respectivamente.

Finalmente, después de seleccionar las variables que tienen poder discriminante y de determinar la importancia (ponderación) de las mismas en la función discriminante, se reclasifican los elementos individuales de la población (bancos o cajas) para cuantificar la precisión y la calidad de este proceso, comparando las probabilidades a posteriori con las probabilidades a priori de estar en un grupo o en otro. Lo normal es considerar que reclasi-

ficaciones con un grado de éxito superior al 80% reflejan un buen resultado. En nuestro estudio, todos los casos han superado este porcentaje, tal como se comenta en cada epígrafe correspondiente.

Es frecuente complementar el análisis discriminante con una regresión mínimo-cuadrática para explicar que parte de la varianza de la variable dependiente (resultados antes de impuestos sobre recursos propios en este caso) se explica por el conjunto de variables seleccionadas como discriminantes según el procedimiento señalado. Esto se efectúa incluyendo los datos del total de la población, es decir, no sólo los dos grupos de entidades de alta y baja rentabilidad, sino el grupo de rentabilidad intermedia (no considerado en el análisis discriminante).

A continuación se muestran los cuadros con los coeficientes de la función de clasificación, correspondientes a los tres casos estudiados: bancos, cajas y bancos *versus* cajas. De la comparación entre los valores de una variable, correspondientes a los distintos grupos de clasificación, se deduce el signo de la relación. Por ejemplo, en el primer cuadro, al ser mayor el coeficiente de la primera variable en el grupo de baja rentabilidad frente al valor del grupo de alta rentabilidad, indica que el signo de la influencia de dicha variable sobre la rentabilidad es negativo.

Cuadro 9

COEFICIENTES DE LAS FUNCIONES DE CLASIFICACIÓN. BANCOS

	GRUPO BAJA RENTABILIDAD	GRUPO ALTA RENTABILIDAD
Ratio de fondos propios	59,03	30,13
Coste financiero / Recursos ajenos	656,65	415,50
Costes operativos / Incrementro actividad	13,09	7,43
Valor medio acreedores por oficina	-0,000002	-0,000001
Coste medio personal	0,39	0,28
Costes operativos / Rendimiento cartera	0,02	0,01
Constante	-30,30	-13,39

Cuadro 10

COEFICIENTES DE LAS FUNCIONES DE CLASIFICACIÓN. CAJAS

	GRUPO BAJA RENTABILIDAD	GRUPO ALTA RENTABILIDAD
Ratio de fondos propios	423,35	275,73
Coste financiero / Recursos ajenos	5.303,12	3.947,49
Cuota mercado acreedores	-801,53	-337,16
Rendimiento medio cartera de títulos + efectos	-54,38	-25,13
Rendimiento medio cartera incluyendo créditos	-36,22	-13,74
Constante	-57,31	-33,76

Cuadro 11

COEFICIENTES DE LAS FUNCIONES DE CLASIFICACIÓN. BANCOS *VS.* CAJAS

	CAJAS	BANCOS
Nº cuentas corrientes / Nº total cuentas	3,66	9,71
Nº cuentas por oficina	0,002	0,001
Coste financiero / Recursos ajenos	168,19	235,73
Cuota mercado acreedores	20,57	45,09
Costes operativos / Rendimiento cartera	0,005	0,011
Constante	-4,62	-7,57

8 EL PRIMER AÑO BAJO LA CRISIS FINANCIERA: APUNTES SOBRE EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

8.
EL PRIMER AÑO BAJO LA CRISIS FINANCIERA: APUNTES SOBRE EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

1. INTRODUCCIÓN

El grueso de la investigación desarrollada en los anteriores capítulos se ha efectuado a lo largo del año 2008, primer año completo transcurrido bajo los efectos de la crisis financiera y económica desatada en el verano de 2007. Esto quiere decir que no hemos tenido en cuenta la información económico-financiera correspondiente a dicho ejercicio completo y, por lo tanto, no se consideran todos los efectos iníciales de dicha crisis sobre el sistema bancario español, en particular en relación con los temas estudiados en este libro.

El objeto de este capítulo es, pues, ofrecer un análisis del sistema bancario español en 2008 respecto a su concentración (a través de las variaciones en la población de entidades), su rentabilidad y su eficiencia, completando y actualizando algunos aspectos ya tratados en los anteriores capítulos.

En todo caso, no se pretende realizar un análisis exhaustivo del año bancario 2008, que no es el objetivo de este libro, y requeriría un estudio completo de toda la información disponible sobre el ejercicio.

Por otra parte, la crisis financiera, cuya intensidad y duración no podemos prever en el momento que redactamos este capítulo, no ha dejado de hacer sentir sus efectos en el sistema bancario español después de 2008. Simplemente, por su novedad, y por su relevancia para el sector y el conjunto del sistema, debemos mencionar aquí la sustitución del consejo de administración de la Caja de Ahorros de Castilla-La Mancha decidida por el Banco de España el 29 de marzo de 2009 en un intento de atajar los fuertes problemas de la entidad. Para solucionar estos problemas se manejaba en principio una alternativa diferente, que podría haber dado lugar a la primera fusión entre cajas de ahorros de dos Comunidades Autónomas distintas.

Es la primera vez que se adopta una decisión de este tipo en el sector de cajas de ahorros, siendo comparable, salvando la diferente dimensión de ambas entidades, a la que se tomó con el Banco Español de Crédito (Banesto) el 28 de diciembre de 1993.

2. VARIACIONES EN EL CENSO DE ENTIDADES DE DEPÓSITO

Con excepción de las cajas de ahorros, en las que no se registra ninguna variación en el número de entidades, durante el año 2008 continúan manifestándose las tendencias que se han analizado en el capítulo 2 respecto a cada uno de los grupos de entidades de depósito operantes en España con establecimiento:

1) *Reducción de los bancos sociedades españolas,* destacando la absorción por su matriz de todas las filiales del Banco Popular Español, a excepción del Banco de Andalucía. Otra baja más también se debe a la absorción de la entidad por otra.

2) *Disminución de las cooperativas de crédito,* una de las cuales se transforma en banco, originando la única alta que se produce en este grupo de entidades. La baja restante se debe a su absorción por otra cooperativa de crédito. Además, otras dos entidades están pendientes de baja por disolución.

3) *Entrada de un buen número de sucursales extranjeras,* todas ellas originarias del Espacio Económico Europeo, de manera que en 2008 este grupo de entidades se ha convertido en el más numeroso dentro del sistema bancario español. De todas formas, este grupo también registra una baja, por aportación de sus activos y pasivos a otra sucursal extranjera en España.

Aunque se trata de un grupo de entidades de crédito que no es objeto de análisis en este libro, queremos destacar, por su novedad, que en 2008 se produjo la primera alta de una entidad de dinero electrónico en España[1].

3. LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO

Como cabría esperar, la crisis financiera no ha dejado de afectar negativamente a la cuenta de resultados de las entidades de depósito españolas. No obstante, como vamos a tener ocasión de comprobar en este apartado, también hay que reconocer que no todas las variaciones negativas observadas en 2008 tienen origen en la mencionada crisis.

Para este análisis vamos a utilizar, en un formato común y sintético, los datos agregados que han publicado las tres asociaciones representativas de las entidades de depósito, AEB, CECA y UNACC.

[1] Younique Money.

Cuadro 1

VARIACIONES EN EL CENSO DE ENTIDADES DE DEPÓSITO EN 2008

GRUPO DE ENTIDADES	ALTAS	BAJAS	OBSERVACIONES
BANCOS	Banco Caminos		Transformación de Caja Caminos
		Banco Condal	Absorbido por Banco de Depósitos
		Banco de Crédito Balear Banco de Castilla Banco de Vasconia Banco de Galicia	Absorbidos por Banco Popular Español
COOPERATIVAS[2] DE CRÉDITO		Caja Rural del Duero	Absorbida por Cajamar
		Caja Caminos	Transformada en Banco Caminos
SUCURSALES DE ENTIDADES DE CRÉDITO EXTRANJERAS DEL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO	Mediobanca		Italia
	BinckBank		Holanda
	EFG Bank		Luxemburgo
	Mercedes-Benz Bank		Alemania
	UBI Banca International		Luxemburgo
	Banque Chaabi du Maroc		Francia
	Close Brothers		Reino Unido
	Kaupthing Bank[3]		Islandia
	JCB Finance		Francia
	MCE Bank		Alemania
		Ixis Corporate & Investment Bank	Aportación de activos y pasivos a Natixis, sucursal en España (Francia)
RESUMEN	**ALTAS**	**BAJAS**	**VARIACIÓN NETA**
BANCOS	1	5	-4
COOPERATIVAS DE CRÉDITO	0	2	-2
SUCURSALES EXTRANJERAS	10	1	9

Fuente: Banco de España. Registros oficiales de entidades.

[2] A 31-12-2008 estaban pendientes de baja por disolución la Caja Rural de la Carlota y la Caja de Crédito de Alcoy.

[3] Pendiente de cierre a 31-12.-2008, lo mismo que la sucursal de otra entidad de su país, debido a la fuerte crisis bancaria que ha experimentado Islandia dentro de la crisis financiera mundial desatada en el verano de 2007.

Cuadro 2

LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO EN 2008

	BANCOS			CAJAS DE AHORROS			COOPERATIVAS CRÉDITO		
	MILL. €	S./ATM	I.A	MILL. €	S./ATM	I.A.	MILL. €	S./ATM	I.A
Márgenes de intereses	**14.670**	**1,05%**	**14,1%**	**17.360**	**1,45%**	**6,2%**	**2.437**	**2,20%**	**5,8%**
Dividendos	8.065	0,58%	31,3%	3.459	0,29%	-27,9%	40	0,04%	6,2%
Comisiones	7.043	0,50%	-7,6%	5.039	0,42%	2,1%	488	0,44%	-1,3%
R. operaciones financieras	3.473	0,25%	55,4%	1.616	0,14%	-55,6%	55	0,05%	38,6%
Margen ordinario	**33.878**	**2,42%**	**13,1%**	**27.654**	**2,31%**	**-7,5%**	**3.020**	**2,73%**	**4,9%**
Gastos explotación	13.192	0,94%	3,4%	13.939	1,16%	7,4%	1.652	1,49%	7,0%
Margen explotación	**20.705**	**1,48%**	**21,8%**	**14.086**	**1,18%**	**-18,6%**	**1.385**	**1,25%**	**0,1%**
Pérdida por deterioro	5.781	0,41%	129,4%	8.173	0,68%	60,4%	645	0,58%	58,4%
Dotación a provisiones	2.759	0,20%	279,0%	627	0,05%	9,3%	14	0,01%	-61,7%
BAI	**12.761**	**0,91%**	**-15,6%**	**6.753**	**0,56%**	**-45,9%**	**732**	**0,66%**	**-24,9%**

Se trata de un análisis panorámico, porque las consecuencias más relevantes de la crisis sobre la rentabilidad y sus causas están bastante claras en la información analizada. No hay que olvidar que los principales efectos de la crisis sobre el sistema bancario español apenas tienen que ver con los activos tóxicos, como los basados en las hipotecas *subprime*, de baja calidad crediticia, que hayan podido adquirirse en otros países.

En cambio, el brusco final del *boom* inmobiliario, un sector que ha tenido una especial relevancia en la economía española en los últimos años, con el consiguiente incremento sustancial de las viviendas que no se construyen y/o no se venden, ha provocado, primero, un elevado aumento en la morosidad de los créditos concedidos a los promotores de las mismas. Segundo, el final del boom ha tenido consecuencias inmediatas sobre el nivel de empleo y, en general, sobre el estado de la economía, teniendo en cuenta todos los efectos inducidos que se van produciendo sobre la producción y el consumo del conjunto de ésta.

Por ejemplo, ha aumentado la morosidad de los créditos, hipotecarios o no, concedidos a las personas físicas que, al perder sus puestos de trabajo, ya no disponen de la misma capacidad de pago de dichos créditos. Estas mismas personas no pueden mantener, por la misma razón, su nivel de consumo, que, en general, se reduce para el conjunto de la población al aumentar el ahorro por motivos de precaución, ante el temor de una intensificación de la crisis y de una posible pérdida del puesto de trabajo.

No es extraño, pues, que el beneficio antes de impuestos (BAI) del conjunto de entidades de depósito haya descendido de forma muy significativa sobre el año precedente,

entre el 15,6% de la banca y casi el 46% de las cajas de ahorros, pasando por el 25% que rozan las cooperativas de crédito. Es decir, a primera vista, la intensidad de la disminución de la rentabilidad ha estado en relación directa con el peso del negocio inmobiliario e hipotecario en cada grupo de entidades.

La mayor parte de la disminución se concentra en la pérdida por deterioro de los activos como consecuencia, sobre todo, del citado aumento de la morosidad. Dicha pérdida aumenta en torno a un 60% sobre el año anterior para cajas de ahorros y cooperativas de crédito, absorbiendo el 58% y el 46,6%, respectivamente, del margen de explotación.

En el caso de la banca, el incremento de la pérdida por deterioro de los activos es de intensidad mayor, casi 130%, aunque su peso relativo sea menor, pero aquí interviene también la dotación a provisiones por prejubilaciones, compromisos por pensiones y riesgos contingentes. Ambos conceptos merman el 41,2% del margen de explotación de este grupo de entidades.

Para comprender la intensidad del deterioro de activos que acabamos de mencionar, y por tanto entender mejor sus efectos sobre la cuenta de resultados, vamos a analizar como evoluciona el peso de los créditos dudosos de las entidades de crédito (incluye los establecimientos financieros de crédito) en 2008 respecto al año anterior para los principales destinos del crédito concedido por las mismas a otros sectores residentes (OSR). Como la importancia de cada destino no es igual, acompañamos una columna expresiva del peso relativo de cada uno de ellos sobre el total de créditos concedidos a OSR para el año 2008.

Cuadro 3

LOS CRÉDITOS DUDOSOS DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO EN 2008

DESTINO DEL CRÉDITO	CRÉDITOS DUDOSOS/CRÉDITO TOTAL (%)		CRÉDITO/TOTAL CRÉDITOS*
	2008	2007	2008
FINANCIACIÓN ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	3,66	0,74	54,39
INDUSTRIA (sin construcción)	2,07	0,34	8,35
CONSTRUCCIÓN	4,91	0,72	8,12
SERVICIOS	3,81	0,67	36,51
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	6,10	0,53	17,01
FINANCIACIÓN HOGARES	2,97	1,11	43,82
ADQUISICIÓN VIVIENDA CON HIPOTECA	2,36	0,72	32,42
CONSUMO DURADERO	5,30	2,99	2,90
TOTAL CRÉDITOS	3,37	0,92	100,00

(*) Dado que el cuadro sólo refleja una selección de destinos del crédito, los porcentajes no suman 100, tanto globalmente como dentro de cada destino desglosado en otros.

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España.

En todo caso, el primer escalón de la cuenta de resultados, el margen por intereses, diferencia entre los intereses percibidos y los devengados, ha seguido una evolución positiva en los tres grupos de entidades, entre el 14,1% de aumento de los bancos y en torno al 6% en las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. No es extraño que sea así debido a las tensiones alcistas que han sufrido los tipos de interés durante buena parte del año como consecuencia de la brusca disminución de liquidez registrada en los mercados interbancarios.

Esta buena evolución del margen de intereses se transmite al margen ordinario en todos los grupos excepto las cajas de ahorros, donde los dividendos y los resultados por operaciones financieras caen de forma muy intensa, casi un 28% y un 56%, respectivamente.

Estos descensos tienen mucho que ver con situaciones excepcionales, y por tanto muy difíciles de repetir, que han afectado a las dos mayores cajas de ahorros. Por un lado, la primera de ellas había «vaciado» un año antes a sus filiales antes de situarlas en la sociedad de cartera que posteriormente sacó a bolsa. Por otro, la segunda no tuvo en esta ocasión las suculentas plusvalías, así como los correspondientes dividendos, que le proporcionó la venta de su participación en una importante empresa eléctrica española en el ejercicio anterior.

La positiva evolución de la banca en el margen de ordinario se transmite, incluso aumentándola en intensidad, al margen de explotación, debido a su política de contención de los gastos de explotación, que crecen a la mitad de intensidad que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Mientras que en estas últimas el aumento del margen de explotación se reduce prácticamente a cero, en las cajas de ahorros el descenso del primer margen se amplifica en el segundo, contribuyendo de manera muy significativa a la fuerte reducción antes comentada del BAI.

3.1. El nuevo modelo de cuenta de resultados

En el capítulo 6 hemos comentado que el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias de las entidades de depósito que en él se maneja ha sido modificado posteriormente, más que en la sustancia, en la definición y la denominación de los márgenes y resultados. Dado que el nuevo modelo se va a utilizar a partir de ahora en el análisis de la rentabilidad de las entidades de depósito, estimamos conveniente incluirlo en este capítulo para mayor utilidad de los lectores de esta obra, siguiendo criterios análogos a los empleados con el modelo anterior en dicho capítulo.

Cuadro 4

NUEVA ESTRUCTURA BÁSICA DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PÚBLICA DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

+	Intereses y rendimientos asimilados
-	Intereses y cargas asimiladas
-	Remuneración de capital reembolsable a la vista[4]
=	**MARGEN DE INTERESES**
+	Rendimiento de instrumentos de capital
+	Comisiones percibidas
-	Comisiones pagadas
+/-	Resultados de operaciones financieras (neto)[5]
+/-	Diferencias de cambio (neto)
+	Otros productos de explotación
-	Otras cargas de explotación
=	**MARGEN BRUTO**
-	Gastos de administración[6]
-	Amortización
-/+	Dotaciones a provisiones (neto)
-/+	Pérdidas por deterioro de activos (neto)[7]
=	**RESULTADO DE LA ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN**
-/+	Pérdidas por deterioro del resto de activos (neto)[8]
+/-	Ganancias (pérdidas) en la baja de activos no clasificados como no corrientes en venta
-	Diferencia negativa en combinaciones de negocio[9]
+/-	Ganancias (pérdidas) de activos no corrientes en venta no clasificados como operaciones interrumpidas
=	**RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS**
-	Impuesto sobre beneficios
-	Dotación obligatoria a obras y fondos sociales[10]
=	**RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS**
+/-	Resultado de operaciones interrumpidas (neto)
=	**RESULTADO DEL EJERCICIO**

Fuente: Circular Banco de España 4/2004, modificada por Circular 6/2008 (Anejo I.2).

[4] Sólo cooperativas de crédito.

[5] Cartera de negociación, otros instrumentos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, instrumentos financieros no valorados a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias y otros.

[6] Gastos de personal y otros gastos generales de administración.

[7] Inversiones crediticias y otros instrumentos financieros no valorados a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

[8] Fondo de comercio y otro activo intangible y otros activos.

[9] Una combinación de negocios es la unión de dos o más entidades o unidades económicas independientes en una única entidad o grupo de entidades.

[10] Sólo cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

4. LA RENTABILIDAD Y LA EFICIENCIA BANCARIAS POR TAMAÑO

En el contexto general de crisis económica y financiera que se ha vivido en 2008, es interesante analizar cómo se han visto afectadas la eficiencia y rentabilidad de las entidades bancarias según el tamaño de las mismas. Si las entidades bancarias grandes operan con un elevado nivel de eficiencia técnica, es decir, próximas al nivel de costes medios mínimos por haber sabido aprovechar el potencial de economías de escala que hemos detectado en el capítulo 5, mostrarán un menor impacto de la recesión económica.

Por el contrario, las pequeñas entidades que operan con escalas subóptimas y, por tanto, con costes unitarios menos competitivos, pueden verse más perjudicadas. Esta ventaja potencial del tamaño se refiere no sólo a aspectos relacionados con factores tecnológicos de economías de escala, sino también a economías de alcance (*economies of scope*) debidas a la mayor gama de productos y servicios y a la mayor diversificación geográfica de su actividad, lo cual implica una menor concentración de riesgos.

Hemos dividido las dos poblaciones de bancos y cajas en dos grupos de tamaño, el grupo de entidades grandes (50% mayor) y el grupo de entidades pequeñas (50% menor). A continuación se presentan seis ratios para el agregado de cada uno de estos dos grupos, referidas al año 2008 y su variación frente al 2007. Las ratios son las siguientes:

— El margen básico sobre activos, entendiendo por margen básico la suma del margen de intereses y las comisiones netas, es decir, el margen obtenido por la actividad recurrente del negocio bancario.

— El índice de eficiencia, medido por la ratio entre gastos de administración y el margen básico. Su interpretación es a la inversa: un aumento del índice implica una menor eficiencia.

— El resultado del ejercicio (después de impuestos) sobre activos.

— La suma de dotación a provisiones y pérdida por deterioro de activos sobre activos. Esta ratio permitirá ver si la evolución del resultado se explica más por éstos factores o el margen del negocio.

— El coeficiente de fondos propios, medido por la ratio entre fondos propios y recursos totales (patrimonio neto + recursos ajenos). Es un coeficiente calculado del balance, no el oficialmente requerido por la normativa.

— El ROE, medido como ratio entre BAI y los fondos propios.

Los valores para bancos y cajas aparecen expresados en los cuadros 5 y 6. Los datos se han tomado de los estados financieros publicados en las páginas web de AEB y CECA, referidos a diciembre de 2008. Las poblaciones están compuestas por las 46 cajas contenidas en la publicación de CECA y por 72 bancos de AEB. En el caso de los bancos, de la lista

completa de 78 se han suprimido seis de reducido tamaño que mostraban datos anómalos que distorsionaban las medias[11].

En los gráficos 1, 2, 3 y 4 se presentan los valores individuales de las dos poblaciones —clasificando las entidades de menor (nº 1) a mayor (nº 72 y nº 46), para bancos y cajas, respectivamente—, en primer lugar de los índices de eficiencia y en segundo lugar, del ROE.

Cuadro 5

RATIOS AGREGADAS PARA BANCOS

	GRANDES			PEQUEÑOS		
	2007	2008	VARIACIÓN ANUAL	2007	2008	VARIACIÓN ANUAL
Margen básico / Activos	0,0148	0,0143	-3,47%	0,0344	0,0323	-6,15%
Gtos. admon. / Margen básico	0,5949	0,5751	-3,33%	0,6859	0,6973	1,66%
Resultado ejercicio / Activos	0,0094	0,0079	-15,56%	0,0079	0,0020	-74,15%
(Dotac a prov + Perd por deter) / Activos	0,0032	0,0057	78,35%	0,0040	0,0102	155,85%
Fondos propios / Recursos totales	0,0660	0,0661	0,16%	0,1293	0,1344	3,87%
Resultado antes impuestos / Fondos propios	0,1665	0,1285	-22,84%	0,0784	0,0233	-70,27%

Cuadro 6

RATIOS AGREGADAS PARA CAJAS

	GRANDES			PEQUEÑAS		
	2007	2008	VARIACIÓN ANUAL	2007	2008	VARIACIÓN ANUAL
Margen básico / Activos	0,0181	0,0177	-1,88%	0,0206	0,0201	-2,51%
Gtos. admon. / Margen básico	0,5596	0,5772	3,14%	0,5390	0,5281	-2,03%
Resultado ejercicio / Activos	0,0100	0,0051	-49,09%	0,0064	0,0056	-13,46%
(Dotac a prov + Perd por deter) / Activos	0,0050	0,0068	35,23%	0,0044	0,0074	69,05%
Fondos propios / Recursos totales	0,0502	0,0506	0,91%	0,0578	0,0569	-1,65%
Resultado antes impuestos / Fondos propios	0,2247	0,1031	-54,12%	0,1371	0,1161	-15,32%

[11] Microbank de la Caixa, Allfunds, Deutsche Bank Credit, Banco Depositario del BBVA, Santander Investment y Banco Industrial de Bilbao.

Gráfico 1

GASTOS ADMINISTRACIÓN / MARGEN BÁSICO. BANCOS

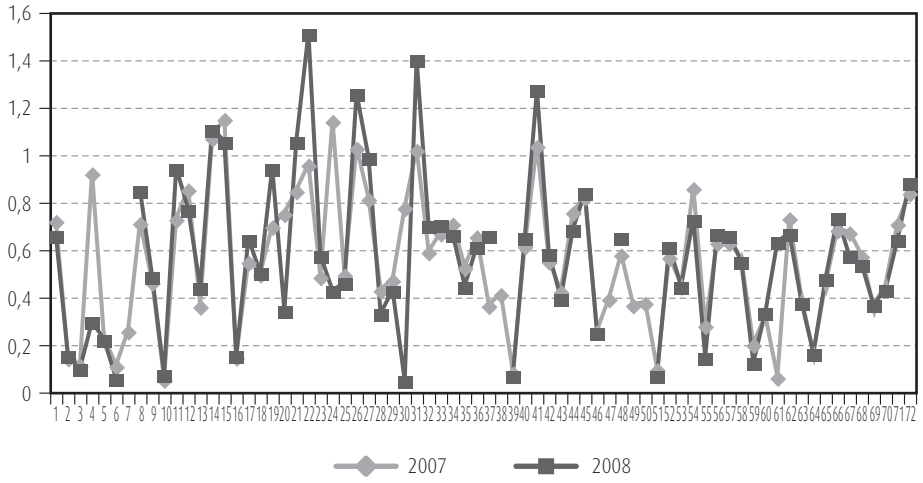


Gráfico 2

RESULTADOS ANTES IMPUESTOS / FONDOS PROPIOS. BANCOS

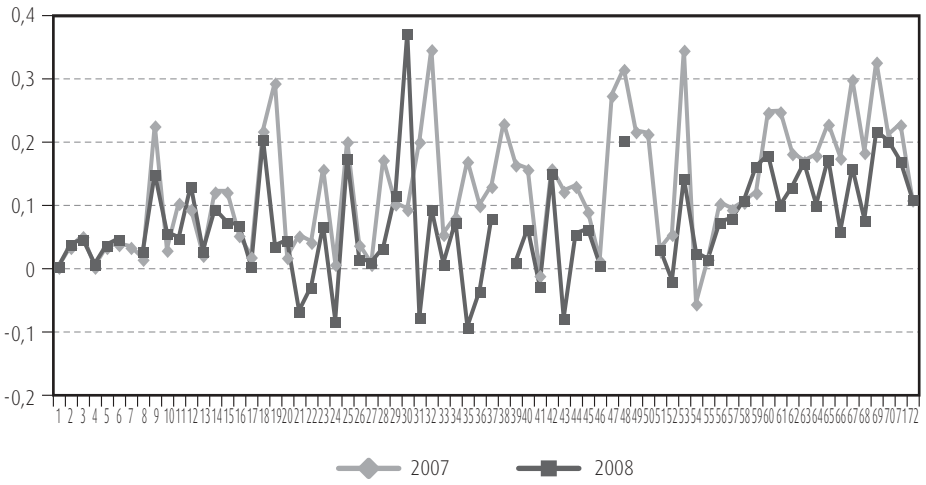


Gráfico 3

GASTOS ADMINISTRACIÓN / MARGEN BÁSICO. CAJAS

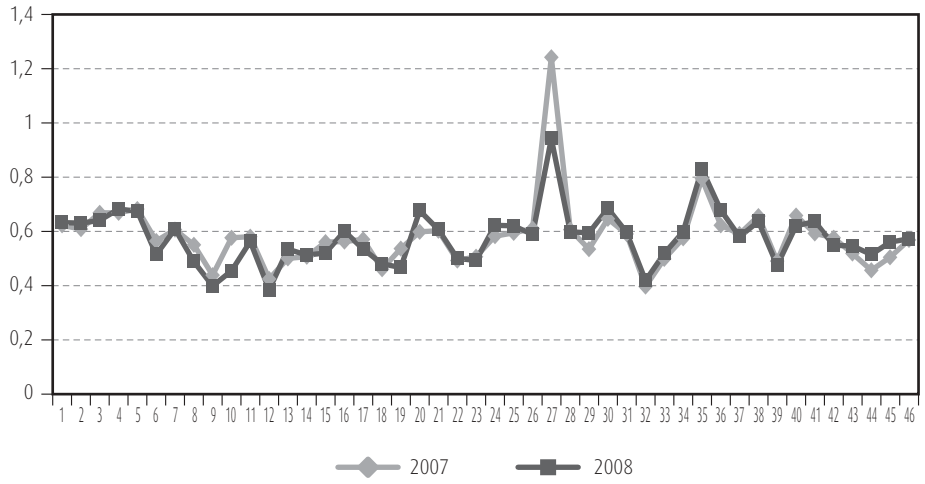
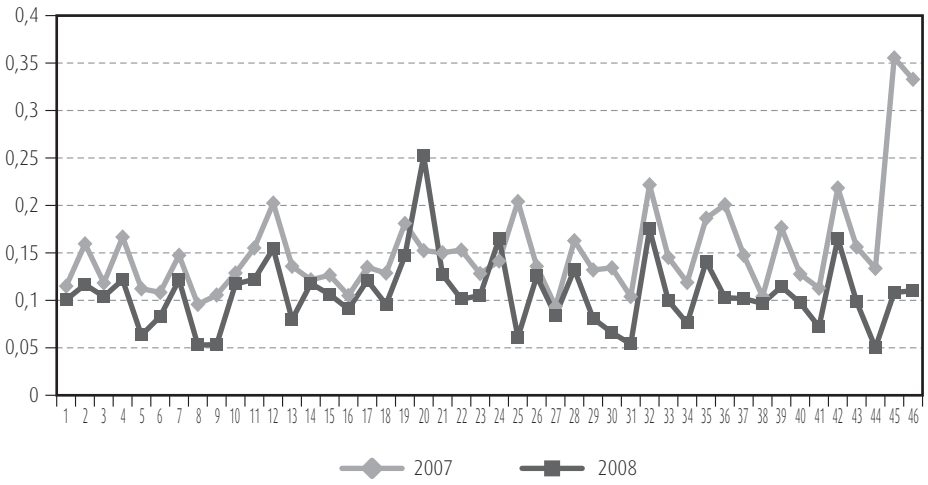


Gráfico 4

RESULTADOS ANTES IMPUESTOS / FONDOS PROPIOS. CAJAS



A partir de esta información presentada, pueden extraerse los comentarios que se recogen en los siguientes epígrafes.

4.1. Bancos

Los bancos pequeños han experimentado caídas en los resultados mucho más pronunciadas que los bancos grandes, tanto en los indicadores antes de impuestos como después de impuestos. Esta caída desfavorable para los pequeños se explica en mayor medida por las fuertes dotaciones a provisiones y pérdidas por depreciación que por el margen básico. El resultado recurrente, indicado por esta ratio, ha sufrido una caída del 6,1%, frente al 3,5% para los grandes. Los bancos grandes, que ya mostraban una mayor rentabilidad en 2007 que los pequeños, ven así aumentar esta brecha.

Los bancos grandes han mostrado también una ganancia en la eficiencia, frente a un ligero descenso de ésta en los bancos pequeños. En ambos casos la variación de la ratio es de reducido importe, —3,3% en el caso de los grandes y 1,66% en el de los pequeños. También en éste caso se abre la brecha entre ambos tipos de bancos, porque los grandes mostraban ya una mayor ratio de eficiencia en 2007.

Finalmente, el coeficiente de fondos propios —mayor en el caso de bancos pequeños— se ha mantenido bastante invariable, aumentando muy ligeramente en el caso de los pequeños. En 2008 se sigue observando, por lo tanto, como el grupo de bancos con mayor apalancamiento continúa teniendo una rentabilidad más elevada. Este hecho ya fue discutido en los capítulos 6 y 7 sobre rentabilidad. El mayor apalancamiento sobre los RRPP mejora el ROE y el mayor coste del capital financiero no compensa este efecto positivo. Si la crisis perdura en el tiempo, la depreciación de activos y la pérdida de fondos propios plantearán un problema de solvencia notable si no se realiza un esfuerzo de «desapalancamiento».

Al observar los gráficos con datos individuales, tanto el del índice de eficiencia como el del ROE, se desprende que los bancos grandes se comportan en general más favorablemente. Hay una gama de bancos de tamaño medio que registran una variabilidad muy acusada entre los años 2007 y 2008, algunos arrojando pérdidas este último año. La ratio de gastos de administración sobre margen básico muestra en algunos de estos bancos intermedios un fuerte aumento de su valor, en pleno contexto de crisis.

4.2. Cajas

A diferencia del caso de los bancos, las cajas grandes son las que comparativamente experimentan una mayor caída de sus ratios de resultados, medidos estos tanto antes como después de impuestos. El margen básico apenas varía, mientras que las dotaciones a provisiones y pérdidas por depreciación aumentan considerablemente. La brusca caída del ROE

para las cajas grandes hace que las cajas pequeñas pasen a ser más rentables en 2008. En el gráfico del ROE con datos individuales destaca la brusca caída del valor para las dos mayores cajas, pero esto es principalmente consecuencia de las circunstancias especiales antes comentadas más que de la propia crisis.

También hay dos hechos diferenciales notables en relación con lo señalado anteriormente para la población de bancos, como son, en primer lugar, que su grado de eficiencia es menor para las entidades grandes y, en segundo lugar, que esta brecha aumenta en 2008. Esta aproximación a la eficiencia, a partir de la inversa de la ratio de gastos de administración, hay que interpretarla con cautela, porque, por un lado, no considera otros elementos de los costes y, por otro lado, se están comparando medias de agregados. Pero al observar el gráfico de dicha ratio con datos individuales, se ve como, si bien hay un esfuerzo general de contener la ratio de gastos, los mayores incrementos se registran en las cajas más grandes.

Como *conclusión,* podemos señalar que, si bien la crisis económica ha afectado sensiblemente el resultado de los bancos en general, obligando a fuertes dotaciones y depreciaciones, los bancos grandes se han comportado mejor, incrementando su eficiencia y manteniendo estable el margen relativo de su actividad recurrente. La mayor eficiencia técnica, constatada por la realización de las economías de escala que analizamos en el capítulo 5, así como otras ventajas asociadas al tamaño, pueden posiblemente explicar este efecto más suave de la crisis económica sobre sus resultados. En el caso de las cajas de ahorro, estos factores no son tan evidentes, ya que la caída de los resultados en 2008 ha sido particularmente intensa en el caso de las cajas grandes, aunque en el caso de las dos mayores es debido sobre todo al efecto de circunstancias extraordinarias que no tienen que ver con la crisis.

9 EPÍLOGO: UNAS REFLEXIONES FINALES

9.
EPÍLOGO: UNAS REFLEXIONES FINALES

El sistema bancario español ha experimentado importantes cambios en las dos últimas décadas, que le han permitido dar un salto cualitativo y cuantitativo, en términos de eficiencia y rentabilidad, frente a otros sistemas bancarios que se tenían como más desarrollados. Cuantitativamente, el crecimiento registrado por el sistema en España ha sido mucho mayor, alcanzando unas ratios de bancarización (activos bancarios en torno a 200% sobre el PIB) similares a las existentes en los países europeos más avanzados. Cualitativamente, se ha pasado de ser uno de los sistemas bancarios más «pesados» e ineficientes, a liderar (conjuntamente con el Reino Unido) el *ranking* mundial por eficiencia, así como a contar con dos de los mayores, y más valorados, bancos mundiales. El reconocimiento de las fortalezas del sistema bancario español no se refiere sólo a las cifras, sino también a la calidad de su gestión y supervisión, como resalta el Fondo Monetario Internacional en su edición del Global Financial Stability Report de 0ctubre 2008.

Esas tendencias generalizadas en el conjunto del sistema han sido, en gran medida, fruto de la presión ejercida por una competencia muy intensa en el sector, que ha presionado permanentemente para conseguir mejoras en eficiencia, y en general en la calidad de la gestión. Son precisamente esos comportamientos diferenciales dentro del sistema, y la relación de los mismos con las mejoras apreciadas en eficiencia y rentabilidad, lo que constituye el objeto de análisis en el presente estudio. Para ello se abordan, desde una perspectiva analítica bajo el marco conceptual de la economía industrial, las regularidades empíricas que cabe identificar, centradas básicamente en torno a los tres elementos más relevantes a la hora de definir la estructura competitiva del sector:

— La evolución del censo empresarial, y cómo la misma ha condicionado el grado de concentración y rivalidad competitiva en el mismo.

— La evolución de la eficiencia, tanto en el sector agregado como entre entidades, y los determinantes de la misma.

— La evolución de la rentabilidad y sus componentes, así como los factores explicativos de la misma, tanto tendencialmente como en la diferenciación entre entidades.

Desde esa triple perspectiva, el libro viene a aportar nueva evidencia empírica sobre las tendencias subyacentes en la dinámica competitiva de un sector que se ha convertido en una referencia en la escena bancaria internacional.

Llegados a este punto, sin embargo, es obligado reconocer que lo ocurrido en las dos últimas décadas no puede ser directamente extrapolable a la banca del futuro. La magnitud del cambio en el entorno bancario mundial, como consecuencia de la crisis iniciada en el verano de 2007, es de tal calibre que invita a pensar en una auténtica revolución («big bang») en los modos de hacer banca, una vez que la crisis ha puesto en cuestión el puro modelo de intermediación financiera tradicional.

La esencia de ese modelo de intermediación descansaba en un fuerte apalancamiento, tanto en términos de solvencia (los recursos propios básicos soportaban activos de riesgo con un multiplicador de 20 o 30 veces) como de liquidez (los activos líquidos disponibles de inmediato soportaban depósitos exigibles con un multiplicador de 30 o 40 veces), necesario para compaginar un doble criterio de eficiencia: garantizar rentabilidad suficiente a los capitales invertidos, al tiempo que se ofrecía abundante oferta de crédito, y con márgenes de intermediación muy reducidos, como forma de estimular el crecimiento económico.

Ese modelo básico de crecimiento apalancado se ve puesto en cuestión cuando la caída de valor de los activos empieza a ser de tal magnitud que pone en duda la capacidad de los recursos propios básicos para absorber las pérdidas implícitas en los mismos sin poner también en peligro la integridad de los depósitos, lo cual a su vez desencadena una oleada de desconfianza, y de puesta en cuestión, sobre el otro factor de apalancamiento, como es el de la liquidez; uno y otro (solvencia y liquidez) ejercen mutuamente una autoalimentación extremadamente peligrosa, que pone en peligro el equilibrio y estabilidad del sistema, tanto desde la perspectiva de los inversores como de la de los depositantes. En el primer caso, desde el momento en que la capitalización bursátil de los bancos en el mundo ha destruido en dos años más del 80% de su valor: ha pasado de 6,5 billones de dólares a mediados de 2007, a poco más de un billón en los primeros meses de 2009, generando una sensación de que el actual modelo de intermediación bancaria no genera valor suficiente como para atraer capital privado dispuesto a invertir en tal actividad. La consecuencia ha sido la necesidad, por parte del sector público, de asumir ese papel de aportante de recursos propios a un sistema que los necesita para seguir operando, y ante la «inhibición» por parte de los capitales privados para participar en dicha actividad.

Y en cuanto a los depositantes, las masivas retiradas de depósitos en el otoño de 2008, fruto de la mencionada pérdida de confianza generalizada, obligó a una también generalizada elevación de los esquemas de garantía de los depósitos bancarios en todo el mundo, de hecho de forma ilimitada en numerosos países; así como a incorporar numerosas medidas adicionales de apoyo a los sistemas bancarios, tanto mediante compra de activos como, de forma más amplia, mediante avales a la emisión de instrumentos de deuda.

Tras toda esa batería de medidas de apoyo público al sector bancario en todos los países (la tabla adjunta recoge una síntesis de la OCDE sobre las medidas adoptadas en los diferentes países miembros de dicha organización), la cuestión que emerge es hasta qué punto la intermediación financiera puede seguir considerándose una actividad privada, y sometida a las mismas reglas de juego que han estado en vigor durante las últimas décadas.

Cuadro 1

MEDIDAS DE APOYO A LOS BANCOS EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LA OCDE (DESDE MEDIADOS DE 2008 A MARZO 2009)

	AUMENTO GARANTÍA DEPÓSITOS	AVAL A DEUDA BANCARIA	INYECCIÓN CAPITAL	NACIONALIZACIÓN
USA	x	x	x	x
Japón		x	x	
Alemania	x	x	x	
Francia	x	x	x	
Italia	x		x	
Reino Unido	x	x	x	x
España	x	x		
Canadá		x		
Australia	x	x		
Austria	x	x	x	
Irlanda	x	x	x	x
Holanda	x	x	x	x
Suiza	x		x	

Fuente: OCDE Economic Outlook, Interim Report, march 2009, pág 34.

Respecto al carácter privado o público de la banca, parece fuera de toda duda que dicha actividad debe desarrollarse, en condiciones normales, y de forma mayoritaria, en el ámbito de la propiedad privada, lo cual no es óbice para anticipar un cierto periodo de tiempo de coexistencia de capital público, de forma parcial y minoritario en muchas entidades, o incluso mayoritario en algunas, antes de dar paso a probables procesos de retorno hacia la propiedad privada en fases ulteriores. Sin menoscabo de ese retorno al ámbito privado, esa presencia temporal del sector público, bien directamente en la propiedad, o como garante de la estabilidad y equilibrio patrimonial de buena parte de los sistemas bancarios, dejará un «poso» en la forma de hacer banca que afectará básicamente a un mayor compromiso con el crecimiento y el flujo de crédito hacia la economía, en detrimento de la rentabilidad esperada del negocio, que hasta ahora dominaba claramente en la función objetivo.

Por otro lado, y con independencia de la mayor o menor presencia de capital público en los sistemas bancarios, otra derivada clara de la actual crisis va hacia nuevos esquemas regulatorios, que incorporen mayores exigencias de recursos propios básicos, así como una mayor penalización de las actividades más generadoras de riesgo. El resultado de ello debe ser un negocio bancario con menor percepción de riesgo, y por tanto menores exigencias de rentabilidad para el accionista. Es decir, una tendencia hacia lo que los anglosajones denominan *narrow banking,* o «vuelta a lo básico», con la consiguiente consideración del negocio bancario como algo cercano a una *utility,* o empresa de servicios públicos, con esquemas retributivos acordes con esa menor percepción de riesgo.

Y por encima de todo ello —propiedad y regulación—, el nuevo entorno bancario va a poner de manifiesto otras tendencias que apuntarán a una clara reestructuración del mapa empresarial y competitivo del sector. Ante un entorno de menor crecimiento de los volúmenes de negocio, y con unos márgenes muy estrechos, se va a poner de manifiesto una clara situación de saturación y exceso de capacidad en el sistema, a la que sólo se podrá dar solución mediante procesos de concentración bastante generalizados. Ello no quiere decir que no haya lugar para entidades de menor dimensión. De hecho, otro de los aspectos que ha puesto de manifiesto la actual crisis es que el tamaño no ha sido óbice para cometer errores, como lo pone de manifiesto la casi total destrucción de valor en algunos de los grandes jugadores bancarios globales (Citigroup, Bank of America, Royal Bank of Scotland, UBS, Credit Suisse, etc.).

En este sentido, además del valor de las economías de escala y de alcance, que van a seguir estando en el centro del debate sobre procesos de concentración e integración, tal como se ha analizado exhaustivamente en éste libro, habrá que considerar también el valor de la confianza y la reputación, que en muchas ocasiones están más vinculadas a las entidades más cercanas y de menor dimensión que a las grandes entidades globales. De la mezcla entre unas y otras economías (de escala, de alcance, organizativas, de confianza y de proximidad, etc.) saldrá el nuevo equilibrio que rija la estructura empresarial de un sector que va a seguir siendo imprescindible para garantizar el flujo financiero hacia las actividades productivas. Pero en todo caso, con una clara reducción de su capacidad productiva agregada, tanto en términos de número de entidades, como de los inputs básicos que estas emplean, sean número de personas o número de oficinas físicas desde las cuales se presta el servicio de intermediación.

Y junto a esa reducción de capacidad, un claro replanteamiento de la función de producción en el sistema bancario, en la cual debe ganar un creciente peso la función de procesamiento de información, en detrimento de actividades más vinculadas a la «cercanía física». Ello no implica aceptar que las oficinas físicas desaparezcan, pero claramente su valor va a verse erosionado conforme el avance en las tecnologías de la información permite una mayor flexibilidad en las relaciones bancarias y su creciente utilización, no solo por el ahorro de costes de transacción, sino como apoyo a la «inteligencia de negocio», que va a estar en el centro de la función de producción en la banca «post big bang».

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Akhavein, J.; Berger, A.; Humphrey, D. (1997): «The Effects of Megamergers on Efficiency and Prices: Evidence from a Bank Profit Function», *Review of Industrial Organisation, 12.*

Allen, J.; Liu, Y. (2005): *Efficiency and Economies of Scale of Large Canadian Banks*. Bank of Canada,Working Paper.

Altunbas, Y.; Gardener, E. P.; Molineaux, P.; Moore, B. (2001): «Efficiency in European Banking», *European Economic Review,* vol. 45.

Altunbas, Y.; Marqués Ibáñez, D. (2004): «Mergers and Acquisitions and Bank Performance in Europe», WP 398, European Central Bank, octubre.

Altunbas, Y.; Molyneux, P. (1996): «Economies of Scale and Scope in European Banking». *Applied Financial Economics,* 6.

Álvarez Canal, P. (1998): *Evolución de la banca extranjera en el período 1992-1996*. Banco de España, Documento de Trabajo nº 9802.

Álvarez, P.; Iglesias-Sarria (1992): *La banca extranjera en España en el período 1978-1990*. Banco de España, Estudios Económicos nº 47.

Analistas Financieros Internacionales (Afi), dir. (2003): *Presente y futuro de las cajas de ahorros*. Fundación Caixa Galicia. Libro coordinado por F. J. Valero.

— (2005): «Descomposición de la eficiencia de las entidades de crédito». *Notas técnicas. Análisis bancario*, nº 75. 11/1.

— (2008): *Guía del sistema financiero español*. 5ª edición. Ediciones Empresa Global, Madrid. Dirigida por D. Manzano y F. J. Valero.

— (2009): *España en contraste: Financiación de la Economía,* Colección Economía y Finanzas, Madrid.

Arbelo Álvarez, A.; Gómez Gómez, P. (1999): «Fusiones bancarias y sus efectos sobre la eficiencia: el caso de las cajas de ahorros». *ESIC Market*, 102, enero-abril.

Asociación Española de Banca (AEB) (2008): *Anuario estadístico de la banca en España 2007*. Madrid.

Banco Central Europeo (BCE) (1999a): *Possible Effects of EMU on the EU Banking Systems in the Medium to Long term*, febrero.

— (1999b): «El sector bancario en el área del euro: características estructurales y tendencias». *Boletín Mensual*, abril.

— (2000): «Mergers and Acquisitions Involving the EU Banking Industry- Facts and implications», diciembre, Francfort, Alemania.

— (2005): «Concentración y diversificación en el sector bancario de la zona del euro», *Boletín Mensual*, mayo, págs. 81-89.

— (2007): *EU Banking Structures*. Francfort, octubre.

Banco de España (2004): *Informe de estabilidad financiera*, mayo.

— (2008): *Informe de estabilidad financiera*, noviembre.

Bank of England (2003): *Financial Stability Review*, nº 15, 11/12.

Bell,F. W.; Murphy, N. B. (1968): «Costs in Commercial Banking: A Quantitative Analysis of Bank Behavior and its Relation to Bank Regulation», *Research Report No. 41, Federal Reserve Bank of Boston*.

Belmonte Ureña, L. J. (2007): *El sector de cooperativas de crédito en España. Un estudio por Comunidades Autónomas*. Consejo Económico y Social de Andalucía, Sevilla.

Benston, G. (1965): «Economies of Scale and Marginal Costs in Banking Operations», *National Banking Review,* 2.

— (1972): «Economies of Scale of Financial Institutions», *Journal of Money, Credit, and Banking,* 4.

Berger, A. N. (1995): «The Profit-Structure Relationship in Banking—Tests of Market-Power and Efficient-Structure Hypotheses», *Journal of Money, Credit and Banking,* vol. 27, no. 2.

Berger, A. N.; Deyoung, R.; Genay, H.; Udell, G. (2000): «The Globalisation of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance», en Litan y Santomero (eds.): *Brooking-Wharton Papers on Financial Services-3,* Brooking Institution Press, Washington DC.

Berger, A. N.; Hannan, T. H. (1989): «The Price-Concentration Relationship in Banking»,*The Review of Economics and Statistics,* vol. 71.

— (1998): «The Efficiency Cost of Market Power in the Banking Industry: A Test of the Quiet Life and Related Hypotheses», *Review of Economics and Statistics,* vol. 80.

Berger,A. N.; Hanweck, G. A.; Humphrey, D. B. (1987): Comparative viability in banking. Scale, Scope and Product Mix Economies, *Journal of Monetary Economics*, 20.

Berger, A. N.; Humphrey, D. B. (1990): «Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking». *Finance and Economics Discussion Series,* No.· 151. Federal Reserve Board, diciembre.

— (1992): «Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking». En Z. Griliches (ed): *Measurement Issues in the Service Sectors,* NBER, Chicago.

— (1993):«Bank Scale Economies, Mergers, Concentration, and Efficiency: the U.S. Experience», *Financial Institutions Center*, Wharton, 94-25.

— (1997): «Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research», *European Journal of Operational Research*, 98.

Berger, A. N.; Hunter, W. C.; Timme, S. G. (1993): «The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present and Future», *Journal of Banking and Finance,* 17.

Berger, A. N.; Mester, L. J. (1997): «Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions», *Journal of Banking and Finance,* vol. 21.

— (1999): «What Explains the Dramatic Changes in Cost and Profit Performance of the U.S. Banking Industry?», Wharton School Center for Financial Institutions, *University of Pennsylvania Working Paper* No. 99-10.

Bernanke, B.S. (1983): «Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression», *American Economic Review,* vol. 73 (junio).

— (2007): «The Financial Accelerator and the Credit Channel», *Board of Governors of the FRS,* Junio.

Breslaw, J. A.; McIntosh, J. (1997): «Scale Efficiency in Canadian Trust Companies». *Journal of Productivity Analysis* 8.

Budnevich, C.; Franjen, H.; Paredes, R. (2001): «Economías de escala y economías de ámbito en el sistema bancario chileno», *Economía Chilena,* vol. 4, nº 2.

Cals Güell, J. (2005): *El éxito de las cajas de ahorros. Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno.* Ariel, Barcelona.

Carbó Valverde, S.; Humphrey, D. (2002): «Nueva evidencia empírica sobre las economías de escala en el sector bancario», *Papeles de economía española,* nº 94.

Casado, J. C.; Campoy, J. A.; Chuliá, C. (1995): *La regulación financiera española desde la adhesión a la Unión Europea.* Banco de España, Documento de Trabajo nº 9510.

Christensen, L. R.; Greene, W. E. (1976): «Economies of scale in US Power Generation», *Journal of Political Economy*, 84.

Christensen, L. R.; Jorgenson, D. W.; Lau, L. J. (1971): «Conjugate Duality and the Transcendental Logarithmic Production Function». *Econometrica* 39.

Clark, J. (1988): «Economies of Scale and Scope at Depository Financial Institutions: A Review of the Literature», *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review,* 73.

— (1996): «Economic Cost, Scale Efficiency, and Competitive Viability in Banking». *Journal of Money, Credit and Banking,* 28 (3).

Colwell, R.; Davis, E. (1992): «Output and Productivity in Banking». *Scandinavian Journal of Economics* 94 (Supplement).

Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) (2008): *Actividad financiera y gobierno corporativo. Responsabilidad social corporativa de las cajas de ahorros. Memoria 2007.* Madrid.

Comisión Europea (CE) (2007a): *Comunicación de la Comisión. Investigación de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) n° 1/2003 en el sector de la banca minorista (Informe final).* COM (2007) 33 final. Bruselas, 31/1.

— (2007b): *Report on the Retail Banking Sector Inquiry. Commission Staff Working Document Accompanying the Communication from the Commission – Sector Inquiry under Art 17 of Regulation 1/2003 on retail banking.* SEC (2007) 106. Bruselas, 31/1.

Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB) (2004): *Convergencia internacional de medidas y normas de capital - Marco revisado. Basilea.*

Cuervo, A. (1988): *La crisis bancaria en España. 1977-1985.* Ariel, Barcelona.

Cuervo-Arango, C.; Trujillo, J. A. (2005): *El sistema financiero español,* Ariel Economía, Madrid.

Delong, G. (2003): «Announcements Effects of US vs. Non-Us Bank Mergers: Do they Differ», *Journal of Financial Research,* XXVI (4).

DRAKE, L. (2003): «Costs and Efficiency in Banking: a Survey of the Evidence from the US, the UK and Japan», en A. MULLINEAUX, y V. MURINDE (eds): *Handbook of International Banbing,* Edward Elgar, Cheltenham UK.

EUROPEAN BANKING FEDERATION (EBF) (2005): *Obstacles to Cross-border Mergers and Acquisitions in the Financial Sector. A Response to the European Commission's Survey of April 2005.* Bruselas.

EUROPEAN INVESTMENT BANK (1999): «European banking after EMU, Who are Europe's efficient bankers?», vol. 4, nº 1.

FANJUL, O.; MARAVALL, F. (1985): *La eficiencia del sistema bancario español.* Alianza Editorial, Madrid.

FAUS MOMPARTE, E. Mª. (2001): *Regulación y desregulación. Notas para la historia de la banca española.* Prólogo de L. A. Rojo. Península, Barcelona.

FERNANDEZ DE GUEVARA, J. (2007): «La mejora de la productividad bancaria en España crecimiento de la actividad y progreso técnico», R.V.E.H, nº 14.

FERNANDEZ DE GUEVARA, J.; MAUDOS, J.; PEREZ, F. (2002): «Market Power in European Banking Sectors», WP 2002-05, IVIE, Valencia.

FERNÁNDEZ DE LIS, S.; GARCÍA MORA, A. (2009): «Algunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista española», *Revista de Análisis Financiero Internacional,* nº 134, 4º trimestre.

FERNÁNDEZ ORDOÑEZ, M.A. (2009): *Discurso de apertura del ciclo de conferencias de Cinco Días,* Banco de España.

FERRIER, G. D.; LOVELL, C. A. K. (1990): «Measuring Cost Efficiency in Banking», *Journal of Econometrics* 46.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2008): *Global Financial Stability Report. Financial Stress and Deleveraging. Macro-Financial Implications and Policy.* Washington, octubre.

FUENTES QUINTANA, E. (1985): «Prólogo», en O. FANJUL y F. MARAVALL (1985).

GARCIA ROA, J. A. (1994): *Las cajas de ahorros españolas: cambios recientes, fusiones y otras estrategias de redimensionamiento.* Civitas, Madrid.

GIL, G. (2009):» El sistema financiero español: situación actual y perspectivas a medio plazo», en J. SEGURA (ed.): *Perspectivas de los mercados de valores: supervisión y regulación,* CNMV, Madrid.

GOLDBERG, L. G.; RAI, A. (1996): «The Structure-Performance Relationship for European banking», *Journal of Banking and Finance,* 20 (1996).

HEFFERMAN, S. (2005): *Modern Banking,* John Wiley and Sons, Ltd, Oxford.

HERNANDO, I.; NIETO, Mª J.; WALL, L. (2008): «Los determinantes de las adquisiciones bancarias en la Unión Europea», *Boletín Económico del Banco de España,* octubre.

HUGHES, J. P.; MESTER, L. J. (1998): «Bank capitalization and Cost: Evidence of Scale Economies in Risk Management and Signaling», *The Review of Economics and Statistics.*

HUGHES, J. P.; MESTER, L. J.; MOON, C. (2001): «Are scale economies in banking elusive or illusive? Evidence obtained by incorporating capital structure and risk-taking into models of bank production», *Journal of Banking and Finance*, vol. 25.

HUIZINGA, H. P.; NELISSEN, J. H. M.; VANDER VENNET, R. (2001): «Efficiency Effects of Bank Mergers and Acquisitions in Europe», *Tinbergen Institute Discussion Paper.*

HUMPHREY, D. (1985): «Cost and Scale Economies in Bank Intermediation». En *Handbook for Banking Strategy*. Editado por Wiley & Sons. Nueva York: EE.UU.

HUMPHREY, D. B.; CARBÓ, S. (2000): «Las fusiones de las entidades financieras. Costes, beneficios, servicio y precios», *Papeles de Economía Española*, nº 84/85.

HUNTER, W. C.; TIMME, S.; YANG, W. K. (1990): «An Examination of Cost Subadditivity and Multiproduct Production in Large US Commercial Banks», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 22.

KWAN, S. (2004): «Banking Consolidation», *Economic Letter, FRB San Francisco, Junio 18.*

LAWRENCE, C. (1989): «Banking Costs, Generalized Functional Forms, and Estimation of Economies of Scale and Scope». *Journal of Money, Credit, and Banking* 21.

LIMONCLÚS GUITART, R. (1997): *Fusiones de cajas de ahorros (1985-1995). Un análisis multivariante de los estados financieros.* FIES, Documentos de Trabajo nº 133.

MAÑAS ANTÓN, L. A. (1992): «El sector financiero español ante su integración en el mercado único», Capítulo 8; en VIÑALS, J. (ed): *La economía española ante el mercado único europeo. Las claves del proceso de integración.* Alianza Editorial, Madrid.

MARTINEZ ARIAS, A. (1997): «Estrategias competitivas de las entidades de depósito. Especial referencia a las fusiones de cajas». *Actualidad Financiera*, nueva época, año II, nº 11, octubre.

MATTHEWS, K.; THOMPSON, J. (2005): *The Economics of Banking.* John Wiley & Sons, Ltd, Oxford.

MAUDOS, J. (1996): «Market Structure and Performance in Spanish Bankings Using a Direct Measure of Efficiency», WP 1996-12, IVIE, Valencia.

MAUDOS, J.; PEREZ, F. (2001): «Poder de mercado *versus* competencia en el sector bancario español», WP 2001-09, IVIE, Valencia.

MCALLISTER, P. H.; MCMANUS, D. A. (1993): «Resolving the Scale Efficiency Puzzle in Banking». *Journal of Banking and Finance*, 17.

MCINTOSH, J. (2002): «A Welfare Analysis of Canadian Chartered Bank Mergers». *Canadian Journal of Economics* 35.

MESTER, L. J. (1987): «A Multiproduct Cost Study of Savings and Loans», *Journal of Finance,* 42 (1987).

— (1996): «A Study of Bank Efficiency Taking Into Account Risk-Preferences». *Journal of Banking and Finance*, 20.

MITCHELL, K.; ONVURAL, N. M. (1996): «Economies of Scale and Scope at Large Commercial Banks: Evidence from the Fourier Flexible Functional Form». *Journal of Money, Credit, and Banking* 28.

MOLYNEUX, P. (2007): «Concentración, tamaño y competencia en la banca europea». *Papeles de Economía Española*, nº 114, diciembre.

MOLYNEUX, P.; LLOYD-WILLIAMS, D; THORNTON, J. (1994): «Market Structure and Performance in Spanish Banking», *Journal of Banking and Finance,* vol. 18.

MURRAY, J. D.; WHITE, R. W. (1983): «Economies of Scale and Economies of Scope in Multiproduct Financial Institutions: A Study of British Columbia Credit Unions». *Journal of Finance* 3.

OCDE Economic Outlook, Interim Report march 2009, www.oecd.org.

ONTIVEROS, E.; VALERO, F. J., dirs. (2008): *España en contraste. Financiación de la economía.* Analistas Financieros Internacionales y Ediciones Empresa Global, Madrid.

PALOMO, R. J. (2000): *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España.* CIRIEC-España, Valencia.

PAREJA, J.; RODRIGUEZ, L.; CUERVO, A.; CALVO, A. (2007): *Manual del sistema financiero español,* Ariel Economía, 20ª edición, Madrid.

PATXOT, V. (1999): *Medio siglo del Registro de Bancos y Banqueros. 1947-1997*. Banco de España, Madrid.

PULLEY, L.; 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.

RAYMOND BARA, J. L. (1994): «Economías de escala y fusiones en el sector de cajas de ahorros». *Papeles de Economía Española*, 58.

REY, R.; PÁRAMO L. (2007): «Analysis of Banking Efficiency of Spanish financial Institutions». En VALLELADO, E.; MOLYNEUX, P.: *Size and Efficiency in the European Banking Industry*. Comares, Albolote(Granada). Cap. 4.

REZVANIAN, R.; MEHDIAN, S. (2002): «An Examination of Cost Structure and Production Performance of Commercial Banks in Singapore». *Journal of Banking and Finance* 26.

RIME, B.; STIROH, K. J. (2003): «The Performance of Universal Banks: Evidence from Switzerland». *Journal of Banking and Finance* 27(11).

RODRIGUEZ, J. R. O.; ALVAREZ, A. A.; GOMEZ, P. P. (1993): *Scale and Scope Economies in Banking*: *A Study of Savings Banks in Spain*, Universidad De La Laguna, Tenerife, Spain.

RUIZ PARRA, E. (1993): «Las cooperativas de crédito: presente y futuro». *Papeles de Economía Española*, 54.

SANFILIPPO, S.; GARCIA OLALLA, M.; TORRE OLMO, B. (2007): «Fusiones y adquisiciones bancarias: Importancia de la gestión y el tamaño en las entidades europeas», *Información Comercial Española,* Julio-Agosto.

SANTOS ALVAREZ, Mª DEL VALLE; PÉREZ SANTANA, M. P. (1999): «Las cajas de ahorro fusionadas: comportamiento financiero y resultados». *Direccion y Organizacion*, 21, enero.

SCHMIDT, P.; LOVELL, C. A. K. (1979): «Estimating Technical and Allocative Inefficiency Relative to Stochastic Production and Cost Frontier». *Journal of Econometrics* 9.

SCHURE, P.; WAGENVOORT, R. (1999): «Economies of Scale and Efficiency in European Banking: New Evidence». *Economic and Financial Reports,* 99/01.

SEALEY, C.; LINDLEY, J. T. (1977): Inputs, Outputs and a Theory of Production and Cost at Depository Financial Institution, *Journal of Finance*, 32.

STIROH, K. J. (2000): «How Did Bank Holding Companies Prosper in the 1990s?», *Journal of Banking and Finance* 24.

TADESSE, S. (2005): «*Consolidation, Scale Economies and Technological Change in Japanese Banking*», William Davidson Institute Working Paper Number 747.

TIMME, S. G.; YANG, W. K. (1991): «On the Use of a Direct Measure of Efficiency in Testing Structure-Performance Relationships», Working paper, Georgia State University.

VALERO, F. J.; BALIÑA, S. (2008): «El sistema bancario europeo: un análisis estructural y algunas cuestiones de interés». *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, nº 66, III.

VENNET, V. R. (1993): «Concentration, Efficiency and Entry Barriers as Determinants of EC bank Profitability», Working paper, University of Ghent.

— (1996):»The Effects of Mergers and Acquisitions on the Efficiency and Profitability of EC Credit Institutions», *Journal of Banking and Finance, 20*.

WHITE, H. (1980): «Using Lest Squares to Approximate Unknown Regression Functions», *International Economic Review* 21 (febrero).

Últimos números publicados

N.º 20. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA. ENVEJECIMIENTO Y EXTRANJERÍA,
por Encarnación Cereijo y Francisco J. Velázquez.

N.º 21. NUEVOS ENFOQUES EN EL ESTUDIO ECONÓMICO DEL TURISMO,
por Javier Ferri, Vicente M. Monfort Mir y Ezequiel Uriel.

N.º 22. INDICADORES DE CONVERGENCIA REAL PARA LOS PAÍSES AVANZADOS,
por Encarnación Cereijo, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez.

N.º 23. INDICADORES DE CONVERGENCIA REAL PARA LAS REGIONES ESPAÑOLAS
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD)
por Encarnación Cereijo, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez.

N.º 24. SISTEMAS REGIONALES DE INNOVACIÓN: NUEVAS FORMAS DE ANÁLISIS
Y MEDICIÓN *(Serie ANÁLISIS)*
por Mikel Buesa, Joost Heijs, Björn Asheim, Thomas Baumert, Mikel Navarro y Mónica Martínez.

N.º 25. IMPACTO ECONÓMICO DEL CONTROL DE CAMBIO CLIMÁTICO EN ESPAÑA *(Serie TESIS),*
por Mikel González Ruiz de Eguino.

N.º 26. RESPUESTA FISCAL DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO A LOS FLUJOS DE AYUDA INTERNACIONAL:
APLICACIÓN AL CASO DE CENTROAMÉRICA *(Serie TESIS),*
por Mariola Gozalo Delgado.

N.º 27. LA INCIDENCIA ECONÓMICA DE LAS COTIZACIONES SOCIALES Y EL MERCADO DE TRABAJO
EN ESPAÑA *(Serie TESIS),*
por Ángel Melguizo Esteso.

N.º 28. INMIGRANTES, NUEVOS CIUDADANOS, ¿HACIA UNA ESPAÑA PLURAL E INTERCULTURAL?
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Colectivo Ioé.

N.º 29. EL *STOCK* DE GASTO PÚBLICO EN LOS PAÍSES DE LA OCDE *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Encarnación Cereijo y Francisco Javier Velázquez.

N.º 30. LA INDUSTRIA DE ALTA TECNOLOGÍA EN ESPAÑA: FACTORES DE LOCALIZACIÓN
Y DINÁMICA ESPACIAL *(Serie TESIS),*
por Miguel Giner Pérez.

N.º 31. CONVERGENCIA EN RENTA PER CÁPITA ENTRE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS (1955-2004):
UNA APLICACIÓN BASADA EN MÉTODOS DE PANEL DINÁMICO *(Serie TESIS),*
por Fernando Martín Mayoral.

N.º 32. EL DESDOBLAMIENTO DE ACCIONES EN EL MERCADO ESPAÑOL: FACTORES DETERMINANTES
Y EFECTOS *(Serie TESIS),*
por María Eugenia Ruiz Molina.

N.º 33. EL TRABAJO DOMÉSTICO CUENTA: LAS CUENTAS DE LOS HOGARES EN ESPAÑA 1996 Y 2003
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por María Luisa Moltó y Ezequiel Uriel.

N.º 34. GESTIÓN DEL MEDIO NATURAL EN LA PENÍNSULA IBÉRICA: ECONOMÍA Y POLÍTICAS PÚBLICAS
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Pablo Campos Palacín y José-María Casado Raigón.

N.º 35. PATRIMONIO INMOBILIARIO Y BALANCE NACIONAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1995-2007)
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por José Manuel Naredo, Óscar Carpintero y Carmen Marcos.

N.º 36. EN TORNO A LA FAMILIA ESPAÑOLA: ANÁLISIS Y REFLEXIONES DESDE PERSPECTIVAS SOCIOLÓGICAS Y ECONÓMICAS *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Elisa Chuliá y José Féliz Sanz (coordinadores).

N.º 37. PROBLEMÁTICA DE LA DEPENDENCIA EN ESPAÑA: ASPECTOS DEMOGRÁFICOS Y DEL MERCADO DE TRABAJO *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Lorenzo Serrano y Ángel Soler.

N.º 38. EDUCACIÓN Y FAMILIA. LOS PADRES ANTE LA EDUCACIÓN GENERAL DE SUS HIJOS EN ESPAÑA *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez y Juan Jesús Fernández.

N.º 39. COMPETITIVIDAD Y DESLOCALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Diego Rodríguez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez.

N.º 40. DOS ENSAYOS SOBRE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA *(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),*
por Carlos Monasterio Escudero e Ignacio Zubiri Oria.

N.º 41. EFICIENCIA Y CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL *(Serie ANÁLISIS),*
por Fernando Maravall, Silviu Glavan y Analistas Financieros Internacionales.

ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN
SERIE ANÁLISIS

Pedidos e información:

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
Caballero de Gracia, 28
28013 Madrid
Teléfono: 91 596 54 81
Fax: 91 596 57 96
Correo electrónico: suscrip@funcas.es

P.V.P.: 13€ (IVA incluido)

ISBN 84-89116-51-1

9 788489 116511