

ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD

LAS CLAVES DEL CRÉDITO BANCARIO TRAS LA CRISIS

Santiago Carbó Valverde
José García Montalvo
Joaquín Maudos
Francisco Rodríguez Fernández



ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD



ESTUDIOS
DE LA FUNDACIÓN

SERIE ECONOMÍA Y SOCIEDAD



LAS CLAVES DEL CRÉDITO BANCARIO TRAS LA CRISIS

Santiago Carbó Valverde
José García Montalvo
Joaquín Maudos
Francisco Rodríguez Fernández

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

ISIDRO FAINÉ CASAS
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN
FERNANDO CONLLEDO LANTERO
MARIO FERNÁNDEZ PELAZ
AMADO FRANCO LAHOZ
MANUEL MENÉNDEZ MENÉNDEZ
PEDRO ANTONIO MERINO GARCÍA
ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ
VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

DIRECTOR GENERAL

CARLOS OCAÑA PÉREZ DE TUDELA

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: 978-84-15722-14-4
ISBN: 978-84-15722-15-1
Depósito legal: M-13107-2014
Maquetación: Funcas
Imprime: Cecabank

CAPÍTULO 1. REESTRUCTURACIÓN BANCARIA, CONCENTRACIÓN Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS EN ESPAÑA 13

Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández

1.1. INTRODUCCIÓN	15
1.2. ESTRUCTURA DE MERCADO, OFERTA DE CRÉDITO Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS: ANTECEDENTES	16
1.2.1. Estructura de mercado y oferta de crédito	16
1.2.2. ¿Concentración significa poder de mercado?	17
1.2.3. Política de competencia y cambios en la estructura sectorial	18
1.2.4. Concentración y calidad de los préstamos	19
1.3. HIPÓTESIS, DATOS Y METODOLOGÍA	21
1.3.1. Revisión del proceso de reestructuración bancaria en España (2009-2013)	21
1.3.2. Hipótesis y datos	22
1.3.3. Enfoque empírico	23
1.4. RESULTADOS DEL MODELO PRINCIPAL	26
1.5. EVALUACIÓN DEL IMPACTO POTENCIAL DEL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN CREDITICIA Y LA CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS	27
1.6. CONCLUSIONES: EVALUACIÓN GENERAL DE LA RELACIÓN ENTRE CONCENTRACIÓN, REESTRUCTURACIÓN Y CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN CREDITICIA BANCARIA	28
BIBLIOGRAFÍA	29

CAPÍTULO 2. EL IMPACTO DE LA REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL SOBRE LA CONCENTRACIÓN Y LA COMPETENCIA 33

Joaquín Maudos

2.1. INTRODUCCIÓN	35
2.2. LA CONCENTRACIÓN DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	37
2.3. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DEL MERCADO BANCARIO NACIONAL	42
2.4. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA: ANÁLISIS PROVINCIAL	44

2.4.1. Análisis de la concentración bancaria en base exclusivamente a la distribución de oficinas	45
2.4.2. Análisis de la concentración bancaria en los mercados de crédito, depósitos y activo total	59
2.5. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA: ANÁLISIS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS	66
2.5.1. Análisis de la concentración bancaria en base exclusivamente a la distribución de oficinas	66
2.5.2. Análisis de la concentración bancaria en los mercados de crédito, depósitos y activo total	73
2.6. EL IMPACTO DE LAS IMPOSICIONES DEL MOU SOBRE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA	76
2.7. LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA BANCARIA: ENFOQUE NO ESTRUCTURAL	80
2.7.1. El índice de Lerner	81
2.7.2. El indicador Boone de competencia	83
2.7.3. Aproximación empírica y muestra utilizada	84
2.7.4. Resultados	86
2.7.4.1. Activo total	86
2.7.4.2. Mercado de préstamos bancarios	91
2.8. CONCLUSIONES	94
BIBLIOGRAFÍA	98

CAPÍTULO 3. BANCA ABURRIDA: EL NEGOCIO BANCARIO TRAS LA CRISIS FINANCIERA **101**

José García Montalvo

3.1. LA BANCA ABURRIDA: UNA DEFINICIÓN	103
3.2. REGULACIÓN Y EL RETORNO A LA BANCA ABURRIDA	105
3.3. NUEVA REGULACIÓN Y LOS PILARES DE LA UNIÓN BANCARIA	108
3.3.1. <i>El Single Rule Book</i>	108
3.3.2. Supervisión única, resolución común y FGD europeo	112
3.3.3. La reforma estructural	115
3.3.4. Otras nuevas regulaciones financieras en la UE	119
3.4. REGULACIÓN Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO DE LA BANCA EUROPEA	120

3.4.1. Los nuevos requerimientos de capital	121
3.4.2. La ratio de apalancamiento	132
3.4.3. Nueva regulación y modelos de negocio bancario	133
3.4.4. La vuelta a la banca aburrida	136
3.4.5. La reacción de la banca: desapalancamiento y nuevos modelos de negocio	137
3.5. PLANES ESTRATÉGICOS DE LOS PRINCIPALES BANCOS	142
3.6. CONCLUSIONES	148
BIBLIOGRAFÍA	150

CAPÍTULO 4. PROVISIONES PARA INSOLVENCIAS Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS **153**

Santiago Carbó Valverde y Francisco Rodríguez Fernández

4.1. INTRODUCCIÓN	155
4.2. PROVISIONES PARA INSOLVENCIAS, DISCRECIONALIDAD DE LOS GESTORES BANCARIOS Y CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN CREDITICIA	157
4.2.1. Discrecionalidad de los gestores bancarios en la política de provisiones	157
4.2.2. Provisiones para insolvencias, crecimiento de la inversión crediticia, y desempeño <i>ex post</i> de los préstamos	159
4.3. EL ESQUEMA DE PROVISIONES PARA INSOLVENCIAS EN ESPAÑA	161
4.3.1. Principales características	161
4.3.2. Los efectos de la crisis financiera	163
4.4. HIPÓTESIS, DATOS Y METODOLOGÍA	164
4.4.1. El caso de España como laboratorio: datos e hipótesis	164
4.4.2. Especificación empírica: regresión básica	165
4.4.3. Crecimiento del crédito en el periodo precrisis y desempeño de los préstamos durante la crisis: un modelo tipo umbral	169
4.5. RESULTADOS	170
4.5.1. Principales resultados	170
4.5.2. Crecimiento del crédito antes de la crisis y calidad de los préstamos durante la crisis	171
4.5.3. Umbral de crecimiento del crédito y calidad de los préstamos durante la crisis	172

4.5.4. Discrecionalidad de los gestores y crecimiento del crédito en el marco del esquema de provisiones	172
4.6. EVALUACIÓN GLOBAL SOBRE PROVISIONES ANTICÍCLICAS Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS	173
BIBLIOGRAFÍA	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS, CUADROS Y MAPAS

GRÁFICOS

Gráfico 1.1. Número de entidades de crédito y sucursales bancarias en España	24
Gráfico 2.1. Concentración de los mercados bancarios europeos	39
Gráfico 2.2. Evolución de la concentración de los mercados bancarios: España vs. UE	40
Gráfico 2.3. Evolución del índice de Lerner para el activo total	89
Gráfico 2.4. Variación en el indicador Boone de competencia: 2008/2011-2005/2007	90
Gráfico 2.5. Índice de Lerner de poder de mercado en préstamos: 2005-2007 y 2008-2011	92
Gráfico 2.6. Índice de Lerner de poder de mercado en préstamos en los principales sectores bancarios de la UE-15	92
Gráfico 2.7. Variación en el indicador Boone de competencia. 2008/2011-2005/2007. Préstamos bancarios	94
Gráfico 3.1. Distribución de los requerimientos de capital: Basilea II frente a Basilea III	110
Gráfico 3.2. Evolución de la ratio de APR sobre activo	123
Gráfico 3.3. Causas de las diferencias estáticas en LOS APR	126
Gráfico 3.4. Efecto de los activos fiscales diferidos para los bancos españoles	128
Gráfico 3.5. Descomposición de la evolución del <i>core capital</i> de los bancos españoles en el contrafactual de usar las prácticas europeas menos conservadoras	130
Gráfico 3.6. Proporción de carteras modelizadas	131
Gráfico 3.7. Descomposición del impacto de diversos factores sobre el desapalancamiento	140
Gráfico 3.8. Contribución al desapalancamiento en diversos escenarios	141

Gráfico 3.9. Evolución de la ratio créditos sobre depósitos en las entidades españolas	144
Gráfico 3.10. <i>Core capital</i> : ajustes desde el BIS 2.5 en el caso del Banco de Santander	145
Gráfico 3.11. <i>Core capital</i> : ajustes desde el BIS 2.5 en el caso del BBVA	146
Gráfico 3.12. Ajuste de los APR en Barclays	147
Gráfico 4.1. Provisión dinámica: una ilustración	162

CUADROS

Cuadro 2.1. Tasa de variación del número de entidades de crédito en la UE	41
Cuadro 2.2. Concentración del mercado bancario español. Entidades de depósito individuales	43
Cuadro 2.3. Distribución provincial de la red de oficinas bancarias en España	46
Cuadro 2.4. Índice de Herfindahl en términos de oficinas de los mercados bancarios provinciales	48
Cuadro 2.5. Cuota de mercado en términos de oficinas de los 1,3 y 5 bancos más grandes	50
Cuadro 2.6. Número de provincias donde una sola entidad tiene más de un determinado porcentaje de cuota de mercado	58
Cuadro 2.7. Índice de Herfindahl de las provincias españolas para distintos indicadores de actividad bancaria	59
Cuadro 2.8. Provincias con mayor/menor índice de Herfindahl según el indicador de actividad bancaria: 2012	66
Cuadro 2.9. Distribución por CC.AA. de las sucursales de las entidades de depósito españolas	67
Cuadro 2.10. Índice de Herfindahl en términos de oficinas en los mercados regionales (CC.AA.)	69
Cuadro 2.11. Cuota de mercado en términos de oficinas de las 1,3 y 5 entidades más grandes de cada comunidad autónoma	70
Cuadro 2.12. Porcentaje de entidades con más de un 80% o 90% de oficinas en una sola comunidad autónoma	72
Cuadro 2.13. Índice de Herfindahl de las CC.AA. españolas para distintos indicadores de actividad bancaria	73
Cuadro 2.14. Simulación del efecto de las condiciones del MOU sobre la red de oficinas y la concentración bancaria	78

Cuadro 2.15. Muestra utilizada	85
Cuadro 2.16. Precio, coste marginal e índice de Lerner de los sectores bancarios de la UE-15	87
Cuadro 2.17. Indicador Boone de competencia en los sectores bancarios de la UE-15: activo total	90
Cuadro 2.18. Índice de Lerner de poder de mercado en préstamos	91
Cuadro 2.19. Indicador Boone de competencia en los sectores bancarios de la UE-15: préstamos bancarios	93
Cuadro 3.1. Comparación de las propuestas de reforma estructural	117
Cuadro 3.2. Ajuste del CET 1 por nueva regulación sobre el nuevo CET 1	122
Cuadro 3.3. Cambios en el capital	127
Cuadro 3.4. Efectos de la nueva regulación sobre la ratio de capital	127
Cuadro 3.5. Cambio en el <i>core capital</i> de cuatro entidades españolas en el contrafactual de utilización de prácticas menos conservadoras de los competidores europeos	131
Cuadro 3.6. Características de diferentes modelos de negocio durante la crisis	136
Cuadro 3.7. Cambios en los planes de negocio en los bancos europeos	138
Cuadro 4.1. Categorías de riesgo según el enfoque estándar a la provisión estadística	163
Cuadro 4.2. Estadísticas descriptivas y definición de las variables utilizadas	167
MAPAS	
Mapa 2.1. Provincias en las que el índice de Herfindahl de los mercados bancarios provinciales supera en 2012 el valor de 1.800 y el aumento desde 2008 supera el valor de 200	57

REESTRUCTURACIÓN BANCARIA, CONCENTRACIÓN Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS EN ESPAÑA

Santiago Carbó Valverde* y Francisco Rodríguez
Fernández**

* Bangor Business School y Funcas.

** Universidad de Granada y Funcas.

El presente capítulo resume un trabajo de investigación a cargo de la Dirección de Estudios Financieros de Funcas. El capítulo se centra en estudiar cómo han afectado la reestructuración bancaria y las políticas de concentración motivadas por la crisis financiera, al crecimiento actual y esperado del crédito en España.

■ 1.1. INTRODUCCIÓN

Durante las tres últimas décadas, varios estudios han tratado de establecer si una determinada estructura del sistema financiero —reflejada en los intermediarios, mercados e instrumentos que lo componen— era susceptible de promover el crecimiento económico (Rajan y Zingales, 1998; Boot y Thakor, 2000; Berger *et al.*, 2004). Una de las principales hipótesis objeto de análisis ha sido si existía una relación entre la estructura del mercado bancario y la disponibilidad de crédito, sin llegar a resultados concluyentes sobre la existencia o no de dicha relación. En el contexto de la crisis financiera y en otros escenarios caracterizados por la escasez de financiación bancaria, el debate en torno a las políticas relevantes se ha centrado, frecuentemente, en la relación entre poder de mercado —y, de forma más general, estructura del mercado bancario— y disponibilidad de crédito. Una forma de analizar este problema es desde el punto de vista de la política de competencia en el sector bancario. Ahora bien, dada la naturaleza sistémica del sector, el estudio del impacto de la estructura del mercado bancario sobre la disponibilidad de crédito ha quedado, en ocasiones, relegado en favor de cuestiones relacionadas con la estabilidad financiera; de hecho, no es extraño que la búsqueda de soluciones a las amenazas para la inestabilidad financiera prevalezca sobre las políticas orientadas a garantizar la competencia. Un claro ejemplo de ello lo tenemos en la reestructuración del sector bancario acometida por muchos países que experimentaron una crisis financiera, para los que la prioridad básica fue restaurar la solvencia y alejar los riesgos sistémicos. Tras una fase de transición, el periodo poscrisis nos dejará un sector bancario con una nueva estructura de mercado, cuyos efectos sobre la oferta de crédito podrían diferir de los del periodo previo a la crisis.

La mayoría de la literatura disponible se ha centrado en dos aspectos: por un lado, la relación existente entre el crédito bancario y la estabilidad financiera, con especial atención al impacto que la expansión del crédito tiene en la calidad de los préstamos concedidos; y, por otro, el efecto que los cambios en la concentración del

sector tienen sobre el flujo del crédito. En el caso de una crisis bancaria, el primer subgrupo de estudios puede ser considerado como una observación *ex ante* del grado en que una determinada estructura del mercado bancario afecta a la estabilidad financiera. El segundo subgrupo de estudios puede verse como una forma de examinar cómo los cambios de estructura del sector —en tanto que respuesta *ex post* a la crisis— afectan a las condiciones de financiación de familias y empresas. En el presente trabajo, pretendemos ir un paso más allá y analizar los efectos a medio y largo plazo, cuantitativos y cualitativos, que los cambios de la estructura del mercado bancario producen sobre la inversión crediticia de las entidades. En concreto, examinamos el impacto de una reestructuración del sector bancario sobre el crecimiento del crédito y sobre la calidad del mismo. Para ello, tomamos como caso de laboratorio a España entre 2009 y 2013, un periodo caracterizado por un intenso proceso de reestructuración bancaria y un significativo aumento de la concentración.

■ 1.2. ESTRUCTURA DE MERCADO, OFERTA DE CRÉDITO Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS: ANTECEDENTES

■ 1.2.1. Estructura de mercado y oferta de crédito

En lo que respecta a los estudios que abordan la relación entre la estructura de mercado de los bancos y la disponibilidad de crédito, la perspectiva más tradicional —congruente con los estudios clásicos de organización industrial— es la “perspectiva del poder de mercado”, que defiende la existencia de una interrelación positiva y significativa entre competencia y disponibilidad de crédito. Dicha opinión afirma que la disponibilidad de crédito es más reducida y/o más cara en aquellos mercados en los que la competencia es baja.

Durante los quince últimos años ha surgido una visión alternativa, según la cual el impacto de la competencia sobre el crédito podría estar relacionado con las asimetrías de información en el mercado (Petersen y Rajan, 1995; Dell’Ariccia y Márquez, 2004). En concreto, esta hipótesis sostiene que los mercados bancarios competitivos podrían debilitar la atención en el componente relacional, al privar a los bancos del incentivo a invertir en información “blanda” o cualitativa. Por consiguiente, según esta argumentación, mercados menos competitivos podrían estar asociados a una mayor disponibilidad de crédito.

La literatura existente también ha mantenido que un alto grado de concentración bancaria (medida, por ejemplo, por la cuota de mercado ostentada por las grandes entidades financieras) tiende a generar un impacto negativo en la eficiencia de la intermediación financiera. Los bancos con mayor poder de mercado pueden hacer valer su posición de dominio para establecer tipos de interés más elevados (Boyd y De Nicoló, 2005), mientras que las entidades de gran tamaño en sistemas bancarios con alta concentración tienen más probabilidades de disfrutar

del subsidio implícito del Estado, lo que puede generar distorsión en los incentivos del mercado. Estos incentivos son especialmente relevantes en el contexto de una reestructuración bancaria inducida por las políticas públicas, como la que examinamos en este trabajo.

■ 1.2.2. ¿Concentración significa poder de mercado?

Una cuestión fundamental que hay que tener presente al analizar y comparar los estudios existentes sobre la relación entre la estructura del mercado bancario y la disponibilidad de crédito es la forma de medir el grado de competencia. Normalmente, se suele identificar concentración con competencia, tomando ambos conceptos como sinónimos. No obstante, dicha identificación dista de ser rigurosa. Claessens y Laeven (2005) demuestran que los cambios, como la desregulación y la innovación técnica, han hecho más problemática la definición de los mercados y servicios financieros, y pueden haber relativizado el valor de la concentración como indicador del poder de mercado.

Otro problema radica en cómo se mide el grado de competencia bancaria. La literatura sobre organización industrial ha argumentado, basándose en premisas teóricas y empíricas, que el índice de Lerner (que se define como la diferencia entre precio y coste marginal dividida por el precio) y otros parámetros de competencia estructurales superan a la concentración como herramienta para medir el poder de mercado, tal y como proponen, entre otros, Connor y Peterson (1992), Berger (1995), Aghion *et al.* (1996), Rhoades (1995) Borenstein y Bushnell, (1999), Dell’Ariccia (2001), Beck *et al.* (2004) o Carbó *et al.* (2009).

La relación entre poder de mercado y concentración, y sus efectos sobre la disponibilidad del crédito, también podrían depender del ciclo económico. Así, por ejemplo, si la concentración es “demasiado baja”, es posible que la competencia sea más intensa durante las fases alcistas, ya que los bancos se esforzarán por aumentar su cuota de mercado y asumirán más riesgo. Esos mismos bancos resultarán especialmente afectados al manifestarse la morosidad durante la fase recesiva, y entonces el sector tenderá hacia una mayor concentración y el flujo de crédito tenderá a reducirse.

Otro de los motivos por los que la interrelación entre concentración bancaria y estabilidad financiera es débil en la evolución reciente de la oferta de servicios financieros. El progreso experimentado por las tecnologías de la información ha aumentado la disponibilidad de datos *hard* (cuantificables, verificables) sobre los acreditados, especialmente en las economías más avanzadas, lo que ha ido diluyendo la familiaridad que los bancos tenían sobre sus clientes gracias a la información *soft* (generada internamente) producto de la relación personalizada banco-cliente. Como consecuencia, los bancos de las economías más avanzadas podrían hoy en día actuar de forma competitiva aun cuando el mercado presente una estructura altamente concentrada. Una competencia elevada se traduce en

unos beneficios bajos y unos incentivos estructuralmente (permanentemente) altos a asumir riesgos.

Otro motivo podría ser que la competencia en la prestación de servicios financieros se ha vuelto más internacional y transversal entre sectores. Con la fuerte internacionalización de los bancos durante las últimas décadas, la estructura del sector bancario nacional ha pasado a ser tan solo uno de los factores del entorno competitivo. Por otro lado, algunos estudios internacionales han mostrado que la relación entre estructura del mercado bancario (medida por la concentración u otros indicadores) y estabilidad financiera también depende estrechamente de las condiciones del mercado local (Demirguc-Kunt *et al.*, 2004; Claessens y Laeven, 2005).

■ 1.2.3. Política de competencia y cambios en la estructura sectorial

Un nivel intermedio de competencia bancaria podría alcanzarse mediante políticas relativas a la estructura del mercado:

- Reglas de entrada/salida (aplicables a bancos nacionales y extranjeros);
- Política de consolidación del mercado (de especial relevancia en épocas de crisis, cuando las autoridades pueden inducir las fusiones bancarias; véase Perotti y Suárez, 2003);
- Restricciones sobre las actividades (actividades no crediticias a cargo de los bancos, y actividades bancarias a cargo de entidades no bancarias, como, por ejemplo, las compañías de seguros).

Esta relación podría también verse afectada por las políticas que determinan la contestabilidad de los servicios bancarios prestados (el grado de competencia para una determinada estructura del mercado);

- Creación de registros sobre historial crediticio de los deudores;
- Acceso equitativo a las infraestructuras, como los sistemas de pagos; y
- Otras medidas que faciliten a los clientes el cambio de una entidad bancaria a otra.

Algunos trabajos sugieren que la relación entre competencia/concentración y disponibilidad de crédito depende de la tecnología utilizada en la concesión de crédito, lo que convierte a la denominada “banca relacional” (aquella en la que existe un vínculo cercano y continuado entre prestamista y prestatario) en un tema importante a considerar (Zarutskie, 2006; Hyytinen y Toivanen, 2004; Bonaccorsi di Patti y Dell’Ariccia, 2004; o Degryse y Ongena, 2007).

■ 1.2.4. Concentración y calidad de los préstamos

Las predicciones teóricas y los resultados empíricos sobre la relación entre competencia bancaria, asunción de riesgo y estabilidad financiera son mixtos. Una gran parte de la literatura teórica advierte de que la competencia podría inducir a los bancos a asumir más riesgo y traducirse en una excesiva oferta bancaria de crédito. La competencia reduce los márgenes y el valor de franquicia (*charter value*) de los bancos, aumentando su propensión a tomar riesgos (Chan *et al.*, 1986; Keeley, 1990; Hellman *et al.*, 2000; Matutes y Vives, 2000; Repullo, 2004). Otra corriente sostiene que la competencia podría obligar a los bancos a centrarse en mantener su cuota de mercado, en lugar de evaluar el riesgo de los acreditados actuales (Dell'Ariccia y Márquez, 2006). Siguiendo esta línea argumental, algunos estudios teóricos también sugieren que una mayor competencia entre los bancos podría debilitar los incentivos para evaluar a los acreditados y podría conducir a una excesiva toma de riesgos (Allen y Gale, 2000).

Sin embargo, algunos trabajos también destacan los efectos opuestos que se derivan del hecho de que la competencia entre los bancos reduce los tipos de interés en la economía, mejorando consiguientemente la seguridad (capacidad de pago) de los deudores y reduciendo el riesgo (Boyd y De Nicolo, 2005). Dichos efectos pueden conciliarse en los modelos que proponen una relación en forma de U invertida entre la competencia bancaria y la estabilidad financiera. En dicha relación, introducir competencia en sistemas monopolísticos supone inicialmente un aumento de la estabilidad, al redundar en una mayor seguridad para los deudores, pero una competencia elevada puede tornarse desestabilizadora debido al efecto *charter value* (Martínez-Miera y Repullo, 2010). En dicha relación, introducir competencia en sistemas monopolísticos supone inicialmente un aumento de la estabilidad, al redundar en una mayor seguridad para los deudores, pero una competencia elevada puede tornarse desestabilizadora debido al efecto *charter value* (Martínez-Miera y Repullo, 2010). La evidencia es consistente con cierta relación en forma de U invertida entre concentración —una medida de estructura del mercado— y rentabilidad o desempeño de los bancos durante la crisis. Esto queda principalmente evidenciado por las posiciones de Canadá y Australia, los países menos afectados por la crisis. Sin embargo, la robustez de esta relación no está nada clara, ya que los bancos de países con similar grado de concentración bancaria se vieron afectados de forma radicalmente distinta por la crisis (compárense los casos de Canadá, Francia e Irlanda). Otros factores —principalmente, las exposiciones a los mercados mayoristas de deuda (como sucede, por ejemplo, en Alemania y Reino Unido) junto con un elevado apalancamiento (los casos, por ejemplo, de Irlanda o Alemania)— han jugado ciertamente un papel más importante en la rentabilidad bancaria. La literatura empírica también ofrece abundante evidencia de que demasiada competencia bancaria podría ir en detrimento de la estabilidad. En los trabajos académicos, la competencia se mide a través de los márgenes o la concentración, y la estabilidad viene reflejada por la calidad de los créditos bancarios o la probabilidad de fallidos (Keeley, 1990; Dick, 2006; Jiménez *et al.*, 2007; Beck *et al.*, 2006a y 2006b). Existe

evidencia de que la competencia distorsionó la calidad de los préstamos también durante la crisis más reciente (Dell’Ariccia *et al.*, 2012). Curiosamente, algunos trabajos muestran que los efectos estabilizadores de una menor competencia están asociados no a los valores de franquicia, sino a los beneficios de la diversificación en los bancos de gran tamaño (Benston *et al.*, 1995; Beck *et al.*, 2006a y 2006b).

No obstante, en línea con las predicciones teóricas, una competencia demasiado baja podría amenazar la estabilidad bancaria. Ello tiene que ver básicamente con las distorsiones en los bancos de gran tamaño. A medida que los bancos se hacen más grandes y más diversificados en sus actividades, pueden incrementar los riesgos de sus carteras, o elegir estratégicamente operar con una mayor distancia respecto a la suspensión de pagos (Chong, 1991; De Nicolo, 2000). Los bancos de gran tamaño también se vuelven “víctimas” de las ineficiencias internas y un mayor riesgo operativo (Beck *et al.*, 2006a; Cetorelli *et al.*, 2007). Juntos, estos dos efectos podrían –consistente con las predicciones teóricas– provocar un efecto en forma de U invertida de la competencia bancaria sobre la estabilidad financiera.

Más allá de estos resultados relacionados con el riesgo, una mayor competencia resulta beneficiosa –en el sentido estático–, al reducir los costes y aumentar el acceso a la financiación, beneficiando a la mayoría de las empresas (sobre todo a las financieramente dependientes, véase Petersen y Rajan, 1995) y familias. Pero hay que hacer dos matizaciones. Primero, la competencia podría conducir a que los servicios bancarios se prestasen en condiciones de mayor independencia respecto al cliente (*arm’s length*) y, por tanto, ir en detrimento de los deudores más sensibles al flujo de información (Berger *et al.*, 2004; Carow *et al.*, 2004). Segundo, cuando los bancos no poseen un buen conocimiento de los clientes, podrían restringir el crédito durante las fases contractivas (Petersen y Rajan, 1994; Bae *et al.*, 2002), amplificando así el efecto procíclico.

Las cuestiones institucionales y de diseño de mercado son también relevantes para la disponibilidad de crédito y la calidad de las operaciones. Demirgüç-Kunt *et al.* (2013) muestran que la dimensión de los bancos y de los mercados de valores avanza en paralelo con el crecimiento económico, y que la asociación entre aumentos del producto nacional (PIB) y aumentos del desarrollo bancario va disminuyendo. Sin embargo, muestran que la asociación entre aumentos del PIB y aumentos del desarrollo del mercado de valores va incrementándose. De forma similar, Bremus y Buch (2013), sugieren que la apertura financiera podría, por sí sola, afectar al crecimiento del PIB, y que también podría influir en la concentración de la banca y, por ende, en el impacto de los *shocks* específicos a los bancos sobre la economía en su conjunto.

Por último, Bruhn *et al.* (2013) proponen que en los países que cuentan con barreras de entrada reducidas en el mercado bancario (es decir, existe mayor amenaza de nuevos competidores) hay menos probabilidades de disponer de un registro público de morosidad, supuestamente porque los bancos están menos dispuestos a compartir información interna cuando el riesgo de nuevos entrantes en el mercado es elevado. La evidencia sugiere que la calidad de los créditos

bancarios no siempre está garantizada cuando existe concentración en el mercado, en especial, en ausencia de un engranaje institucional sólido (supervisión, regulación,...).

■ 1.3. HIPÓTESIS, DATOS Y METODOLOGÍA

■ 1.3.1. Revisión del proceso de reestructuración bancaria en España (2009-2013)

Dado que nuestros objetivos empíricos y nuestra metodología se aplican al caso de la reestructuración bancaria en España, repasamos de forma resumida los principales resultados de este proceso que cubrimos desde 2009 hasta mediados de 2013. Antes de describir las características institucionales y las políticas puestas en marcha, mostramos algunos efectos generales de la reestructuración del sector. En concreto, de 2009 a 2013, el número de entidades de crédito descendió de 192 a 160 (gráfico 1.1). Si nos concentramos en los actores más importantes, la reducción del número de participantes de mercado se hace aún más patente. En particular, en 2009 existían 45 cajas de ahorros en España, que controlaban en torno al 50% del mercado minorista (utilizando los depósitos como referencia), mientras que en junio de 2013 tan solo quedan doce grupos de cajas de ahorros.

En cuanto al número de sucursales bancarias, han pasado de 44.085 en 2009 a 36.115 en junio de 2013, una reducción acumulada del 13,1%.

Por lo que respecta a la política de reestructuración¹, el punto de partida fue la constitución del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB). El FROB se creó con la doble función de gestionar los procesos de reestructuración y resolución de entidades de crédito y de reforzar sus recursos propios (Real Decreto Ley 9/2009). El FROB, en coordinación con el Banco de España, ha sido el encargado de liderar el proceso de reestructuración y, como se ha mencionado anteriormente, las actuaciones se han concentrado sobre todo, aunque no exclusivamente, en las cajas de ahorros. De las 45 cajas de ahorros, 43 participaron en algún proceso de consolidación. El tamaño medio de las 45 entidades era de 29.440 millones de euros, y en 2013 existían únicamente 12 entidades con unos activos totales medios de 90.830 millones de euros.

El Real Decreto Ley 11/2010 es otra norma importante en lo que respecta a los resultados de la reestructuración, pues introdujo un nuevo modelo jurídico para las cajas de ahorros, por el que se les permitía ejercer indirectamente su actividad

¹ Esta sección contiene necesariamente un resumen somero de las medidas adoptadas por las autoridades responsables de política. Para una panorámica más amplia y completa, consúltese la página web específica del Banco de España: <http://www.bde.es/bde/en/secciones/prensa/infointeres/reestructuracion/>

financiera a través de un banco comercial y mantener su obra social bajo el gráfico de fundaciones de carácter especial. Esta norma también introdujo mejoras en el gobierno corporativo de las cajas de ahorros, como la asignación de un menor peso a la representación de las autoridades públicas en sus órganos de dirección y la profesionalización de los integrantes de estos últimos.

A ello le acompañaron algunas medidas de reforzamiento del capital. En concreto, el Real Decreto Ley 2/2012 elevó los requerimientos de capital, situándolos en el 10% para aquellos grupos o entidades con un porcentaje de financiación mayorista superior al 20% y cuyo capital no estuviera suscrito al menos en un 20% por inversores terceros ajenos a la entidad. Igualmente, el Real Decreto 2/2012 estableció un plan de actuación que incluía requerimientos de capital y provisiones adicionales para cubrir el deterioro del balance asociado a los activos en riesgo relacionados con el negocio de promoción inmobiliaria. Además, la Ley 8/2012 exigió mayores coberturas para los créditos sanos relacionados con la financiación de suelo para la promoción inmobiliaria y con las construcciones o promociones inmobiliarias. Esta ley también dispuso que los activos adjudicados o recibidos en pago de deudas inmobiliarias deberían segregarse mediante su aportación obligatoria a la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb).

El proceso de reestructuración tuvo un último y decisivo paso con la aprobación por la UE del Programa de Asistencia Financiera para los bancos españoles. El Memorando de Entendimiento de dicho programa se firmó en julio de 2012 e incluyó planes para la reestructuración y resolución, ejercicios de gestión de instrumentos híbridos y asunción relacionada de pérdidas (*burden sharing*), segregación de activos deteriorados mediante su aportación a la Sareb y las llamadas “condiciones horizontales”, como nuevos requisitos de información o una ratio de capital de máxima calidad (*Common Equity Tier 1*) del 9%. Este programa reconocía que las “fusiones permiten abordar el problema del exceso de capacidad en el sector”.

■ 1.3.2. Hipótesis y datos

Una vez definido nuestro objetivo principal, esto es, examinar los efectos de la reestructuración bancaria en España sobre la cantidad y la calidad del crédito, y tomando como referencia las principales predicciones teóricas de estudios anteriores, formulamos las siguientes hipótesis empíricas:

Primera hipótesis: la relación entre concentración y oferta de crédito no es lineal. Se espera que sea negativa para bajos niveles de concentración y puede tornarse positiva para niveles más elevados de concentración tras la reestructuración de un sector bancario ante un episodio de crisis.

Segunda hipótesis: la relación entre concentración y calidad de los préstamos es positiva tras las reestructuraciones bancarias.

Utilizamos un panel (no equilibrado) de bancos comerciales y cajas de ahorros españoles durante el periodo comprendido entre el primer trimestre de 1995 y el segundo trimestre de 2013. Se emplean datos trimestrales procedentes de los estados financieros públicos de la Asociación Española de Banca (AEB) y de la Confederación Española de Cajas de Ahorros y Entidades Adheridas (Cecabank), mientras que la información sobre titulizaciones se ha obtenido de los informes anuales auditados publicados por cada banco individual. Para los indicadores macroeconómicos y de mercado se ha tomado como fuente el Instituto Español de Estadística (INE) y el Banco de España, y se han calculado como media ponderada regional de los mercados en los que operan los bancos de la muestra (utilizando como factor de ponderación la distribución geográfica de las sucursales). El número total de observaciones banco-año es de 2.968.

■ 1.3.3. Enfoque empírico

Una premisa fundamental en nuestro enfoque empírico es que las hipótesis primera y segunda deben estimarse conjuntamente. Esto se debe a que la relación entre concentración del mercado bancario y calidad de los préstamos solo puede identificarse correctamente una vez que se controla por la relación entre concentración y oferta de crédito. Para cumplir con este requisito, estimamos un modelo de dos ecuaciones cuyo objeto es estudiar las relaciones entre concentración de mercado, por un lado, y oferta de crédito y calidad de los préstamos conjuntamente, por otro. El modelo consiste en dos ecuaciones en forma reducida que expresan el crecimiento de la inversión crediticia del banco considerado y el desempeño de los préstamos de dicho banco:

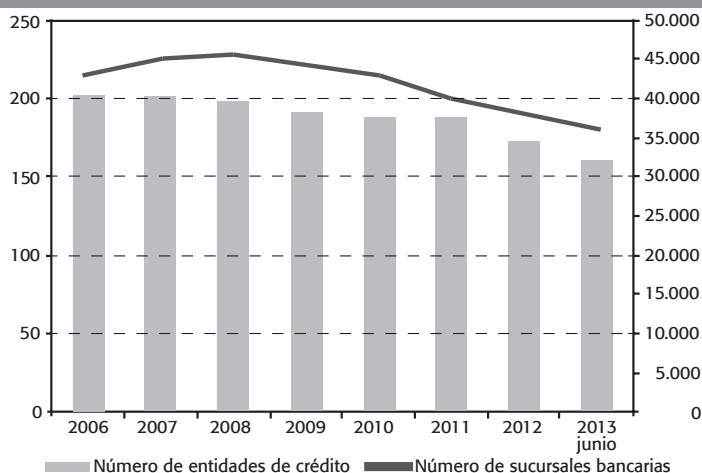
$$\text{Crecimiento del crédito}_{i,t} = f(\text{crecimiento del crédito}_{i,t-1}, \text{condiciones bancarias}_{i,t}, \text{fundamentales de mercado}_{i,t}) \quad (1)$$

$$\text{Ratio de morosidad}_{i,t} = f(\text{Ratio de morosidad}_{i,t-1}, \text{crecimiento del crédito}_{i,t-1}, \text{condiciones bancarias}_{i,t}, \text{fundamentales de mercado}_{i,t}) \quad (2)$$

Todas las variables se expresan a escala de entidad individual. En la ecuación (1), la especificación del crecimiento de la inversión crediticia en el periodo t del banco i considera variables explicativas relativas al crecimiento de la inversión crediticia retardado en un trimestre de dicho banco (pues esperamos que la oferta actual de crédito se vea afectada por la oferta de crédito retardada), un vector de otras características bancarias y un vector de factores fundamentales de mercado. El vector de condiciones bancarias incluye la ratio de solvencia al inicio del trimestre (*Recursos propios/Activos totales*), tamaño (logaritmo de los activos totales), financiación a través de depósitos observada al inicio del trimestre (*Depósitos/Pasivos totales*), volumen de titulización (valor de los activos titulizados declarados) de dicho banco en los cuatro últimos trimestres (*Titulización*), un indicador de poder de mer-

Gráfico 1.1

NÚMERO DE ENTIDADES DE CRÉDITO Y SUCURSALES BANCARIAS EN ESPAÑA



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

cado (*índice de Lerner*), la ratio de eficiencia (*Ratio costes/ingresos*), una medida de la expansión del nivel de servicio en los dos últimos años (*Crecimiento de la red de sucursales*), el número de competidores en el mercado en el que opera el banco (*Número de competidores*) y un indicador de la generación de flujos de caja observada al inicio del trimestre (*ROE*). En principio, se espera que la inversión crediticia crezca paralelamente con la solvencia observada, la financiación vía depósitos, la titulización y el flujo de caja. También asumimos la hipótesis de que una mayor competencia (menores valores del Índice de Lerner) podría incentivar a los bancos a asumir riesgos e intensificar la concesión de créditos. Además, un aumento de la ratio de eficiencia (incremento de los costes) podría reducir la oferta bancaria de crédito. En cuanto a los fundamentales de mercado y macroeconómicos en la ecuación (1), incluimos el tipo del euríbor a 1 año (*tipo euríbor a 1 año*) como variable aproximada para los costes de financiación del mercado, el crecimiento del PIB (*GDPG*) y precios retardados de la vivienda (*Crecimiento de los precios reales de la vivienda*).

En la ecuación (2), la ratio de préstamos dudosos sobre activos totales en el periodo t del banco i que emite el valor i (*Ratio de préstamos dudosos*) asume como variables explicativas los préstamos dudosos retardados (*Ratio de préstamos dudosos*) —pues también esperamos que el desempeño de los préstamos venga explicado por su evolución pasada—, un vector de condiciones bancarias y los fundamentales de mercado. En la ecuación (2), el vector de condiciones bancarias incluye el crecimiento de la inversión crediticia con retardos de uno, dos y cuatro años, con la intención de estimar cómo se ve afectada la calidad de los préstamos concedidos por el crecimiento de la inversión en el pasado. También incluye el poder

de mercado (índice de Lerner), la ratio de eficiencia (*Ratio costes/ingresos*), una medida de la expansión en el nivel de servicio en los dos últimos años (*Crecimiento de la red de sucursales*), el número de competidores en el mercado en el que opera el banco (*Número de competidores*) y el indicador de la generación observada de flujos de caja al inicio del trimestre (*ROE*). La ratio retardada de provisiones para insolvencias (*Ratio de provisiones para insolvencias*) se incluye también como indicador *ex ante* del desempeño de los préstamos del banco. En cuanto a los controles sobre el mercado y macroeconómicos en la ecuación (2), incluimos la tasa de paro (*Paro*) y los precios retardados de la vivienda (*Crecimiento de los precios de la vivienda en términos reales*).

Como la relación entre poder de mercado y concentración es uno de los cuatro puntos focales del análisis, es importante mencionar que el índice de Lerner se calcula al nivel del banco como la diferencia entre el precio de los activos totales que devengan ingresos por intereses y otros productos distintos de intereses y sus costes marginales estimados, dividida por el precio de los activos totales. Los costes marginales se estiman utilizando una función translogarítmica de costes bancarios totales que incluye un *output* (activos totales) y tres *inputs* (depósitos, personal y capital físico). La relación entre el indicador de concentración (HHI) y el índice de Lerner se muestra en el gráfico 1.1. En línea con las predicciones teóricas, no se observa una correlación clara entre ambos indicadores que sugiera que el contenido informativo proporcionado por ambas variables como indicadores de capacidad de entrada y competencia en un mercado (*contestability*) del mercado y la estructura de mercado sea simplemente diferente.

Dos consideraciones influyen en la selección de nuestro método de estimación. En primer lugar, la existencia de endogeneidad es una preocupación potencial a la hora de estimar conjuntamente las ecuaciones (1) y (2), ya que ambas se refieren a un conjunto similar de regresores, como son los beneficios del banco o la eficiencia, potencialmente endógenos respecto a nuestras principales variables dependientes. En segundo lugar, están presentes las relaciones entre las ecuaciones. En concreto, las ecuaciones (1) y (2) imponen algunas restricciones entre ambas, ya que el valor retardado del crecimiento de la inversión crediticia afecta a la morosidad de los préstamos. Para obtener estimadores eficientes y abordar el problema de la existencia de endogeneidad y las restricciones entre ecuaciones, nos proponemos estimar (1) y (2) conjuntamente utilizando un enfoque basado en el Método Generalizado de los Momentos (MGM) con efectos fijos y variables ficticias (*dummy*) para capturar el efecto del tiempo. La estimación MGM descansa en un conjunto de condiciones de ortogonalidad que son el producto de ecuaciones e instrumentos. Las condiciones iniciales para la estimación se obtienen utilizando mínimos cuadrados de tercer orden (3SLS), que es una versión restringida del modelo MGM con ecuaciones simultáneas. A diferencia del modelo 3SLS estándar, el estimador MGM es compatible con la existencia de heterocedasticidad, además de correlación cruzada entre las ecuaciones, cuando algunas variables aparecen a la vez como variables exógenas y como variables (retardadas) endógenas en las diferentes ecuaciones (Wooldridge, 2002). Todas las variables (excluido el tamaño) se expresan en forma

de ratios o de tasas de crecimiento, de manera que podemos interpretar el coeficiente como efectos marginales en dichas tasas y ratios. Los valores retardados de estas variables explicativas (es decir, variables con retardo de un periodo adicional) se utilizan como instrumentos. Este tratamiento tal vez elimina la fuente más obvia de endogeneidad, pero, como es de sobra sabido, no elimina todas las fuentes de endogeneidad si los errores están correlacionados a lo largo del tiempo. Incluimos medidas específicas del mercado que controlan por esos aspectos, no observables de otro modo, relativos a la variación de los mercados durante el tiempo, representados por el uso de fundamentales de mercado en nuestra especificación. Además, hemos incluido medidas de la población del mercado, densidad de la población y tasas de paro regional (no mostradas por simplicidad) como instrumentos para el crecimiento de la inversión crediticia y el desempeño de los créditos.

■ 1.4. RESULTADOS DEL MODELO PRINCIPAL

Nuestros resultados iniciales sobre la estimación conjunta de (1) y (2) se describen en las siguientes líneas. Por lo que respecta a los determinantes del crecimiento de la inversión crediticia en la ecuación (1), observamos que el crecimiento de la inversión en el pasado afecta, conforme a nuestras previsiones, de forma significativa y positiva al crecimiento de la inversión. En concreto, un aumento del 1% del crecimiento de la inversión crediticia retardado supone un aumento de un 0,3% en la tasa de crecimiento trimestral de la inversión crediticia actual. Se observa que la solvencia bancaria afecta positivamente al crecimiento de la inversión crediticia. En concreto, un aumento del 1% de la ratio de recursos propios sobre activos totales conduce a un aumento estimado de la tasa de crecimiento de la inversión crediticia del 9,1%. También se observa la existencia de un efecto positivo de los indicadores de generación de liquidez sobre el crecimiento de la inversión crediticia. Ese es el caso de la ratio “depósitos/pasivos totales” y de las variables relativas al volumen de titulización del banco: así, se espera que aumentos del 1% en dichos indicadores tengan asociados aumentos de la tasa de crecimiento de la inversión crediticia de un 6,7% y de un 9,1%, respectivamente.

En cuanto a una de las variables focales del análisis, el indicador de concentración HHI, solo se observa que produce un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento de la inversión crediticia para valores elevados, ya que el coeficiente de “HHI” no es significativo, pero el coeficiente de “HHI al cuadrado” es positivo y significativo. En cualquier caso, el aumento potencial asociado a un crecimiento elevado de HHI en la oferta bancaria de crédito es limitado, ya que nuestra estimación sugiere que un aumento del 1% del “HHI al cuadrado” aumentaría la tasa de crecimiento de la inversión crediticia en un 0,8%. Cuando se examina la relación entre poder de mercado y crecimiento de la inversión crediticia, observamos que ante un aumento del 1% del índice de Lerner (es decir, ante un mayor poder de mercado) se esperaría una disminución de la tasa de crecimiento de la inversión en un 2,3%.

Entre los indicadores relativos al grado de intensidad competitiva (*contestability*) del mercado y al negocio bancario, se observa que un aumento del crecimiento de la red de sucursales y del número de competidores, así como de la rentabilidad bancaria (ROE), tiene un efecto positivo y significativo en el crecimiento de la inversión crediticia. El crecimiento del PIB y de los precios reales de la vivienda tiene también una incidencia positiva y significativa en el crecimiento de la inversión crediticia, tal como era previsible. En cuanto a la ecuación (2), donde la variable dependiente es la ratio de préstamos dudosos (NPL), se observa que el crecimiento retardado de la inversión crediticia tiene un efecto positivo y significativo en la tasa de morosidad, que parece ser mayor cuando más se prolonga en el tiempo, y más grande es, el crecimiento de la inversión crediticia. En concreto, se prevé que un aumento del 1% de la variable “crecimiento de la inversión crediticia al cuadrado” con dos retardos aumente la tasa de morosidad en un 2,8%. Otros indicadores a escala de entidad bancaria, como la solvencia y el tamaño, tienen un efecto negativo en la tasa de morosidad. En cuanto a la concentración, observamos que solo niveles elevados de la variable HHI tienen un impacto en la tasa de morosidad. En concreto, se prevé que un aumento del 1% en HHI al cuadrado reduzca la tasa de morosidad en un 1,3%. Se observa un impacto significativo en la tasa de morosidad de otros indicadores relativos al negocio bancario y el grado de disputa del mercado, como la ineficiencia y el crecimiento de la red de sucursales (positivamente) o la rentabilidad (negativamente). Tal como cabría esperar, se observa que la tasa de paro tiene un efecto positivo y sustancial en la tasa de morosidad.

En general, los resultados iniciales sugieren que las características comunes a los procesos de reestructuración, tales como un aumento de la concentración del mercado o una reducción del número de sucursales, podrían tener un efecto negativo sobre el crecimiento de la inversión crediticia, y un efecto positivo en la calidad de los préstamos concedidos. También es importante tener en cuenta que los indicadores macroeconómicos (en tanto que aproximación de las condiciones de demanda) tienen, de media, un efecto más sustancial que la reestructuración bancaria a la hora de explicar la cantidad y calidad de la inversión crediticia de una entidad.

1.5. EVALUACIÓN DEL IMPACTO POTENCIAL DEL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN CREDITICIA Y LA CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS

Para examinar el impacto potencial del proceso de reestructuración en la disponibilidad de crédito, estimamos nuestro modelo para un periodo de crecimiento “normal” de la inversión crediticia. Como periodo representativo de unas condiciones “normales” de evolución de la inversión crediticia, se ha tomado el periodo 1995-2002, ya que entre 2003 y 2007 se produjo en España un incremento sustancial de las tasas de crecimiento crediticio; de este modo, conseguimos aislar de nuestra

estimación los años precrisis y de crisis. La idea es llegar a una segunda etapa en la que podamos utilizar los valores de las variables bancarias desde el 1T de 2009 al 2T de 2013 y aplicarlas a los coeficientes estimados de HHI, crecimiento de la inversión crediticia y el resto de los parámetros del periodo 1995-2002. En cuanto a las variables macroeconómicas del ejercicio de simulación, tomamos las proyecciones gubernamentales para 2014 y 2015. De este modo, examinamos cómo podría afectar la actual estructura bancaria resultante del proceso de reestructuración al crecimiento y a la calidad de la inversión crediticia en 2014 y 2015.

Los resultados están en línea con las estimaciones iniciales. Es importante destacar que la relación en forma de U esperada entre concentración del mercado y crecimiento de la inversión crediticia (nuestra primera hipótesis) queda claramente confirmada para este periodo, ya que el HHI tiene un impacto negativo en el crecimiento de la inversión crediticia, mientras que el “HHI al cuadrado” tiene un impacto positivo y significativo. También obtenemos resultados confirmatorios para nuestra segunda hipótesis, pues se observa que la tasa de morosidad está relacionada negativa y significativamente con el “HHI al cuadrado”, lo que sugiere que un aumento significativo de la concentración podría tener un impacto positivo en la calidad de la inversión crediticia.

Tomando los coeficientes estimados y aplicándolos a los valores medios de las principales variables durante el periodo 1T de 2009-2T de 2013, pretendemos proyectar el impacto de la reestructuración bancaria ocurrida durante la crisis en la cantidad y la calidad de la inversión crediticia. De forma importante, este ejercicio puede aplicarse a la estructura de mercado y a las variables bancarias relacionadas, si bien es preciso formular supuestos respecto de los indicadores macroeconómicos para el horizonte posterior al periodo de reestructuración. En concreto, nuestras proyecciones consideran cuatro escenarios posibles: los dos primeros corresponden a los años 2014 y 2015, y reflejan las proyecciones oficiales del gobierno sobre el PIB y el paro para esos años. Los otros dos escenarios se describen como escenarios a largo plazo. En uno de ellos suponemos un crecimiento del PIB del 1,5% y una tasa de paro del 20%, mientras que en el otro suponemos un crecimiento del PIB del 2% con un paro del 15%. La principal conclusión es que si España sigue avanzando por la senda esperada, llegaremos a una situación en la que el crecimiento en términos interanuales de la inversión crediticia será menor al de los años anteriores a la crisis (y al de los años anteriores al *boom*) pero la calidad de dicha inversión mejorará.

■ 1.6. CONCLUSIONES: EVALUACIÓN GENERAL DE LA RELACIÓN ENTRE CONCENTRACIÓN, REESTRUCTURACIÓN Y CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN CREDITICIA BANCARIA

Varios estudios internacionales han analizado la relación entre la estructura del mercado bancario y la cantidad y calidad de la inversión crediticia en los últimos años. La mayoría de estos estudios se han centrado en dos relaciones de forma

separada. Así, algunos estudios han analizado la relación que existe entre concentración de mercado y disponibilidad de crédito, en tanto que otros han prestado atención a la relación entre concentración de mercado y calidad de los préstamos concedidos. Nosotros fusionamos ambos planteamientos en uno, y examinamos los efectos cuantitativos y cualitativos a medio y largo plazo que los cambios de la estructura del mercado bancario producen en la oferta de crédito de los bancos. En concreto, estudiamos el impacto de una reestructuración del sector bancario tanto en el crecimiento de la inversión crediticia como en la calidad de la misma. Tomamos como caso de laboratorio la experiencia de España entre 2009 y 2013, un periodo marcado por un intenso proceso de reestructuración bancaria y un aumento significativo de la concentración.

Al estimar conjuntamente los determinantes del crecimiento de la inversión crediticia y de la calidad de los préstamos (ratio de préstamos dudosos) observamos que la concentración del mercado bancario y la oferta de crédito guardan una relación en forma de U: el crecimiento de la inversión crediticia se reduce tras un lento incremento del índice HHI y aumenta cuando el incremento del HHI se acelera. También observamos que fuertes incrementos del HHI pueden reducir la tasa de morosidad. En general, una reestructuración bancaria que se traduzca en un aumento de la concentración y una reducción del número de sucursales bancarias y de competidores podría conducir a tasas más bajas de crecimiento de la inversión crediticia, aunque de mayor calidad. Los ejercicios prospectivos efectuados para España en este trabajo –considerando diversos escenarios a partir de las proyecciones macroeconómicas oficiales– sugieren que el crecimiento de la inversión crediticia será, a medio y largo plazo, más bajo que el de los años anteriores a la crisis, pero la calidad de los préstamos concedidos mejorará.

BIBLIOGRAFÍA

- AGHION, P.; BLOOM, N.; BLUNDELL, R.; GRIFFITH, R., y P. HOWITT (1996), "Competition and innovation: an inverted-U relationship", *The Quarterly Journal of Economics*, 1202: 701–728.
- ALLEN, F., y D. GALE (2000), *Comparing Financial Systems*. Cambridge, MA: MIT Press.
- (2004), "Competition and Financial Stability", *Journal of Money, Credit and Banking* 363, Parte 2: 453–480.
- BAE, K.-H.; KANG, J.L., y C.-W. LIM (2002), "The Value of Durable Bank Relationships: Evidence from Korean Banking Shocks", *Journal of Financial Economics*, Vol. 64: 181–214.
- BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y MAKSIMOVIC, V. (2004), "Bank competition, financing obstacles and access to credit", *Journal of Money, Credit and Banking*, 36: 627–648.
- BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y R. LEVINE (2006a), "Bank Concentration, Competition, and Crises: First Results", *Journal of Banking and Finance*, 30: 1581–1603.

- (2006b), "Bank Concentration and Fragility: Impact and Mechanics", En: STULZ, R., y M. CAREY (eds), *The Risks of Financial Institutions*, National Bureau of Economic Research.
- BENSTON, G.J.; HUNTER, W.C., y L.D. WALL (1995), "Motivations for Bank Mergers and Acquisitions: Enhancing the Deposit Insurance Put Option Versus Earnings Diversification," *Journal of Money, Credit and Banking*, 27: 777–788.
- BERGER, A.N. (1995), "The Profit Structure Relationship in Banking. Tests of Market-Power and Efficient-Structure Hypotheses", *Journal of Money, Credit and Banking*, 27: 404–431.
- BERGER, A.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LEVINE, R., y J. HAUBRICH (2004), "Bank Concentration and Competition: An Evolution in the Making", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 36: 433–53.
- BONACCORSI DI PATTI, E., y G. DELL'ARICCIA (2004), "Bank Competition and Firm Creation", *Journal of Money, Credit and Banking*, 36: 225–251.
- BOOT, A., y A. THAKOR (2000), "Can Relationship Banking Survive Competition?", *Journal of Finance* 55: 679–713.
- BORENSTEIN, S., y J. BUSHNELL (1999), "An empirical analysis of the potential for market power in California's electricity industry", *The Journal of Industrial Economics*, 47: 285–323.
- BOYD, J.H., y G. DE NICOLÓ (2005), "The Theory of Bank Risk-taking and Competition Revisited", *Journal of Finance*, 60: 1329–1343.
- BREMUS, F., y C.M. BUCH (2013), "Granularity in Banking and Growth: Does Financial Openness Matter? ", *CESIFO WP* 4356.
- BRUHN, M.; FARAZI, S., y M. KANZ (2013), "Bank Competition, Concentration, and Credit Reporting", World Bank, *Policy Research Working Paper* 6442.
- CARBÓ, S.; RODRÍGUEZ, F., y G. UDELL (2009), "Bank market power and SME financing constraints", *Review of Finance*, vol. 13: 309–340.
- CAROW, K.A.; KANE, E.J., y R.P. NARAYANAN (2004), "How Have Borrowers Fared in Banking Mega-Mergers?", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 38, Nº 3: 821–836.
- CETORELLI, N.; HIRTLE, B.; MORGAN, D.; PERISTIANI, S., y J. SANTOS (2007), "Trends in Financial Market Concentration and Their Implications for Market Stability", *Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York*, marzo.
- CHAN, Y-S.; GREENBAUM, S.I., y A.V. THAKOR (1986), "Information Reusability, Competition and Bank Asset Quality", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 10: 243–53.
- CHONG, B.S. (1991), "Effects of Interstate Banking on Commercial Banks' Risk and Profitability," *Review of Economics and Statistics*, Vol. 73: 78–84.
- CLAESSENS, S., y L. LAEVEN (2005), "Financial Dependence, Banking Sector Competition, and Economic Growth", *Journal of the European Economic Association* 3: 179–207.
- CONNOR, J.M., y E.B. PETERSON (1992), "Market-structure determinants of national brand-private label price differences of manufactured food products", *The Journal of Industrial Economics*, 40: 157–171.

- DAVIDSON, J., y J. MACKINNON (1993), *Estimation and Inference in Economics*, Oxford University Press, New York.
- DEGRYSE, H., y S. ONGENA (2007), "The impact of competition on bank orientation", *Journal of Financial Intermediation*, 16: 399–424.
- DELL'ARRICIA, G. (2001), "Asymmetric information and the structure of the banking industry", *European Economic Review*, 45: 1957–1980.
- DELL'ARRICIA, G., y R. MARQUEZ (2004), "Information and Bank Credit Allocation", *Journal of Financial Economics*, 72: 185–214.
- (2006), "Lending Booms and Lending Standards," *Journal of Finance*, Vol. 615: 2511–2546.
- DELL'ARRICIA, G.; IGAN, D., y L. LAEVEN (2012), "Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 442–3: 367–384.
- DE NICOLÒ, G. (2000), "Size, Charter Value and Risk in Banking: An International Perspective", *International Finance Discussion Paper* N° 689, Board of Governors of the Federal Reserve System.
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; FEYEN, E., y R. LEVINE (2013), "The Evolving Importance of Banks and Securities Markets", *The World Bank Economic Review*, próxima publicación.
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LAEVEN, L., y R. LEVINE (2004), "Regulations, Market Structure, Institutions, and the Cost of Financial Intermediation", *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 363: 593–622.
- DICK, A. (2006), "Nationwide Branching and Its Impact on Market Structure, Quality and Bank Performance", *Journal of Business*, Vol. 792: 567–92.
- HELLMAN, T.; MURDOCK, K., y J.E. STIGLITZ (2000), "Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Controls Enough?", *American Economic Review*, Vol. 901: 147–65.
- HYTTINEN, A., y O. TOIVANEN (2004), "Monitoring and market power in credit markets", *International Journal of Industrial Organization*, 22: 269–288
- JIMÉNEZ, G.; LÓPEZ, J., y J. SAURINA (2007), "How Does Competition Impact Bank Risk-Taking?", Federal Reserve Bank of San Francisco *Working Paper* 2007–23.
- KEELEY, M.C. (1990), "Deposit Insurance, Risk and Market Power in Banking", *American Economic Review*, Vol. 80: 1183–200.
- MARTÍNEZ-MIERA, D., y R. REPULLO (2010), "Does Competition Reduce the Risk of Bank Failure?", *Review of Financial Studies*, Vol. 23: 3638–3664.
- MATUTES, C., y X. VIVES (2000), "Imperfect Competition, Risk Taking and Regulation in Banking", *European Economic Review*, Vol. 44: 184–216.
- PEROTTI, E., y J. SUAREZ (2003), "Last Bank Standing: What Do I Gain if You Fail?", *European Economic Review*, Vol. 46: 1599–622.
- PETERSEN, M.A., y RAJAN, R.G. (1994), "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data", *Journal of Finance*, 49: 3–37.

- (1995), "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110: 407–435.
- RAJAN, R., y L. ZINGALES (1998), "Financial dependence and growth", *American Economic Review*, 88: 559–586.
- REPULLO, R. (2004), "Capital Requirement, Market Power, and Risk-Taking in Banking", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 13: 156–82.
- RHOADES, S.A. (1995), "Market Share Inequality, the HHI, and Other Measures of the Firm-Composition of A Market", *Review of Industrial Organization*, 10: 657–674.
- WOOLDRIDGE, J. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, MIT Press.
- ZARUTSKIE, R. (2006), "Evidence on the effects of bank competition on firm borrowing and investment", *Journal of financial economics*, 81: 503–537

EL IMPACTO DE LA REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL SOBRE LA CONCENTRACIÓN Y LA COMPETENCIA

Joaquín Maudos*

* Universidad de Valencia e Ivie.

2.1. INTRODUCCIÓN

La reestructuración reciente del sector bancario español se ha traducido en una importante caída en el número de competidores y en un aumento del grado de concentración del mercado. Así, de 2008 a septiembre de 2013 el número de entidades de depósito se ha reducido de 286 a 244, como consecuencia sobre todo de la reestructuración del sector de las cajas de ahorros que ha pasado de 45 a alrededor de una docena de grupos bancarios. En el caso de las cooperativas de crédito también se ha producido una consolidación del sector. Además, están pendientes de subasta algunas entidades nacionalizadas en manos del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB). Todo ello hará que en el futuro se reduzca aún más el número de competidores.

En este contexto, un interrogante que está generando cierta preocupación es el posible impacto que esta reducción en el número de competidores y el aumento de la concentración del mercado puede tener sobre la rivalidad competitiva. Desde el punto de vista teórico hay distintas teorías con diferentes resultados en términos del efecto de la concentración sobre la competencia. Así, si bien por un lado un aumento de la concentración puede favorecer la adopción de acuerdos colusivos, no siempre un reducido número de competidores supone una escasa competencia, como demuestra la conocida como paradoja de Bertrand donde una situación de duopolio da un resultado de competencia perfecta. Además, si “sobreviven” los más eficientes, la reducción del número de competidores no tiene porqué ser perjudicial si las ganancias de eficiencia se trasladan al cliente en forma de mejores condiciones en el acceso a la financiación y fomento del ahorro.

El análisis de la competencia exige previamente reflexionar sobre la dimensión del mercado relevante para evaluarla. En el caso español, un reducido número de entidades compiten a escala nacional, mientras que las entidades de tamaño reducido compiten a escala local dada su presencia solo en ámbitos geográficos más reducidos que el nacional (como el regional, provincial e incluso municipal). En consecuencia, el distinto impacto que la reestructuración del sector bancario español ha tenido a escala regional/provincial aconseja analizar sus efectos en ámbitos geográficos inferiores al nacional. Así, las fusiones que han tenido lugar entre cajas de ahorros de una misma comunidad autónoma, obviamente han tenido una mayor repercusión sobre la concentración de sus mercados geográficos tradicionales, dado que en algunos casos la entidad resultante ostenta una elevada cuota de mercado.

El análisis de la competencia del mercado bancario puede realizarse utilizando dos enfoques distintos. Por un lado, la aproximación estructural se basa en el modelo conocido como estructura-conducta-resultado que utiliza índices de concentración para medir la competencia. Por otro lado, el enfoque no estructural que se deriva de la literatura de la nueva organización industrial empírica estima parámetros que reflejan el grado de competencia utilizando distintos modelos y supuestos sobre el comportamiento de los bancos.

En el primer caso, la evolución de la competencia se analiza utilizando diversos indicadores de concentración, ya sean absolutos (como la cuota de mercado de un determinado número de empresas) o relativos (como el índice de Herfindahl). En el enfoque no estructural, se utilizan indicadores como el contraste de Panzar y Rosse, el índice de Lerner, el indicador Boone de competencia, la estimación de variaciones conjeturales, etcétera.

En este contexto, en este capítulo se utilizan ambos enfoques para evaluar la intensidad de la competencia en el sector bancario español en comparación con otros países y los cambios recientes tras el proceso de reestructuración que está teniendo lugar.

En el enfoque estructural que utiliza indicadores de concentración del mercado, se adopta tanto un enfoque agregado a nivel nacional (que permite realizar una comparativa internacional), como un análisis a escala regional y provincial específico del caso español. En este segundo enfoque, la medición de la concentración del mercado exige disponer de información del negocio bancario por entidades. Desgraciadamente, no se dispone de esta información, si bien sí existe sobre la distribución provincial de sus oficinas. En concreto, los anuarios estadísticos de la AEB (bancos), la CECA (cajas) y la UNACC (cooperativas de crédito) ofrecen esa información, lo que permite construir índices de concentración hasta 2012. En base a esa información, se construyen indicadores de concentración y se estima la distribución provincial del negocio bancario (en términos de activo total, créditos a la clientela y depósitos de la clientela) y, a partir de esa estimación, se construyen los correspondientes índices de concentración. Es importante advertir que dado que no es posible construir índices regionales para toda Europa, la comparativa internacional se realiza utilizando los indicadores de concentración contruidos a nivel nacional.

Con esa información, tiene interés analizar los cambios más recientes en la concentración del mercado bancario español a escala regional/provincial, con objeto de valorar su posible efecto sobre la competencia. Además, también es de interés analizar puntualmente las fusiones más recientes y utilizar la información que aporta la Comisión Nacional de la Competencia en sus expedientes de resolución. También aporta valiosa información al debate sobre el impacto de la reestructuración sobre la competencia bancaria en España simular qué efecto tendrá sobre la concentración del mercado las exigencias del Memorando de Entendimiento (MOU, en sus siglas en inglés) a los bancos nacionalizados que les exige un repliegue hacia sus regiones

de origen, cerrando en consecuencia las oficinas ubicadas fuera de este ámbito territorial.

El capítulo también contiene un análisis a nivel internacional de la evolución de la competencia utilizando dos indicadores del enfoque no estructural propuestos por la nueva organización industrial empírica: el índice de Lerner de poder de mercado y el *Boone indicator*. El primer indicador mide el poder que tiene un banco para fijar un precio por encima del coste marginal, siendo este margen la esencia del poder de mercado. La ventaja del índice de Lerner es que puede ser estimado para cada entidad y año (y por agregación para cada país), ofreciendo una visión sintética de poder de mercado en la actividad bancaria. El segundo indicador mide la sensibilidad de la cuota de mercado de una entidad al coste marginal y tiene la ventaja de que puede ser estimado por subperiodos y países para algún producto bancario (como los préstamos). En este capítulo se estiman los dos indicadores de competencia tanto para la producción bancaria total (aproximada por el activo total), como para el mercado de préstamos.

Con estos objetivos, el capítulo se estructura de la siguiente forma. El apartado 2 analiza la evolución de la concentración del mercado bancario español en el contexto europeo, así como el número de competidores. Seguidamente, el apartado 3 se centra en el caso español, construyendo índices de concentración para distintos mercados (activo total, créditos, depósitos). En los apartados 4 y 5 se construyen indicadores de concentración a nivel provincial y regional, respectivamente, también para distintos indicadores de producción bancaria. El análisis permite analizar el impacto diferencial de la reestructuración bancaria sobre los distintos mercados provinciales. El apartado 6 simula los efectos que sobre la concentración bancaria va a tener cumplir con las exigencias del MOU (para los bancos de los grupos 1 y 2) en términos de cierre de sucursales. El apartado 7 se detiene en el análisis de la evolución de la competencia de la banca española en el contexto internacional (en base al índice de Lerner y el indicador Boone de competencia), poniendo el énfasis en el impacto de la crisis. Finalmente, el apartado 8 contiene las conclusiones del capítulo.

■ 2.2. LA CONCENTRACIÓN DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

¿Cómo es la concentración del sector bancario español en comparación con el resto de sectores bancarios europeos? Con objeto de responder a esta pregunta, el gráfico 2.1 muestra el *ranking* de la Unión Europea de los 27 (UE-27) ordenado de menor a mayor grado de concentración en base a los datos de 2012 (último disponible en la base de datos del BCE), tanto para el índice de Herfindahl, como para el CR5 (cuota de mercado de los cinco bancos más grandes en términos del activo total). También se representa en el gráfico los valores del año del inicio de la crisis (2007), así como las medias (no ponderadas) de la UE-27, la Unión Económica y

Monetaria (UEM) y de los Nuevos Estados Miembros (NEM). Los datos los ofrece directamente el BCE en sus estadísticas sobre “Structural financial indicators” y están referidos al negocio doméstico de las entidades de crédito.

En 2012, el índice de Herfindahl¹ de la banca española es de 654 puntos, valor que es casi un 40% más reducido que el de la UE-27 (1.066) y de la UEM (1.036). Por tanto, la concentración del mercado bancario español es reducida, siendo de hecho el undécimo país de la UE-27 con menor concentración. En relación a los principales países europeos, es de destacar la reducida concentración en Alemania, Italia, Reino Unido y Francia que se sitúan por debajo del dato de España. Se observa por tanto que la concentración bancaria suele ser menor en los países más grandes y menor en los nuevos estados miembros. También destaca el amplio rango de variación que existe dentro de la UE-27, donde coexisten países con un valor del índice de Herfindahl superior a los 2.000 puntos (Países Bajos, Estonia) e incluso a los 3.000 (es el caso de Finlandia), con otros por debajo de los 500 puntos (Alemania, Luxemburgo, Austria, Italia y Reino Unido).

La visión es similar en términos del índice CR5. Así, como muestra la parte inferior del gráfico 2.1, el sector bancario español es el noveno menos concentrado, con una cuota de mercado de las cinco mayores entidades de crédito del 51,4%, frente a valores de 59,4% en la UE-27 y de 56% en la UEM. También hay importantes diferencias entre países, siendo el valor del país con mayor concentración (Estonia con el 89,6%) 2,7 veces superior al del menor valor (Alemania, 33%).

En el gráfico se observa que no hay un patrón definido en la evolución de la concentración durante el periodo de crisis 2007-2012, ya que si bien en catorce países se ha reducido la concentración, en el resto ha sucedido justo lo contrario. En el caso de la UE-15 y de la UEM, la concentración ha aumentado, al igual que en España, si bien en mucha menor medida. Así, el índice de Herfindahl de la banca española ha aumentado un 42,5% en este periodo, frente a un valor entre un 2% y un 4% en la UE-15 y UEM. En cambio, en los NEM la concentración se ha reducido un 9%. Nuevamente, el comportamiento es similar si utilizamos el indicador CR5, con un aumento en España del 25%, aunque en este caso difiere la evolución de la UE-15, ya que se reduce un 9%. Es de destacar el importante aumento de la concentración del mercado bancario en Alemania (con crecimientos del 68% y 50% en términos del índice de Herfindahl y CR5, respectivamente), España (42% y 25%) e Italia (25% y 20%).

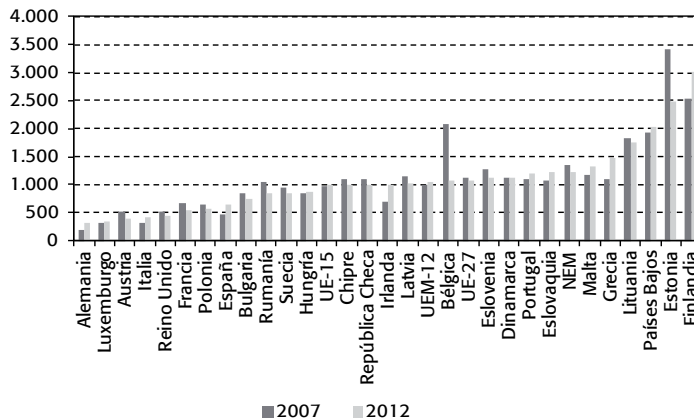
Como se refleja en el gráfico 2.2, la crisis ha supuesto un cambio en el patrón de comportamiento de la concentración del mercado bancario en España. Mientras que de 2000 a 2007 se redujo el grado de concentración, a partir de entonces ha

¹ El índice de Herfindahl se construye como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado de todas las entidades de crédito. Frente a los índices absolutos de concentración (CR5) tiene la ventaja de que considera el número total de competidores. Además, no tiene el inconveniente que presentan los índices absolutos que pueden ofrecer una visión ambigua del grado de concentración en función del número de bancos que se utilicen para construir el índice (CR1, CR3, CR5, etcétera).

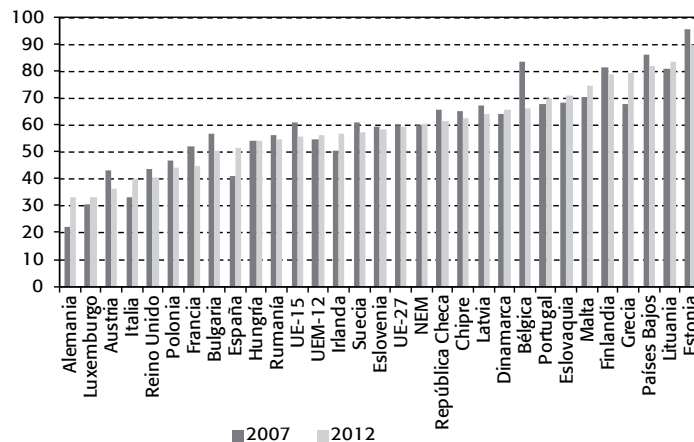
Gráfico 2.1

CONCENTRACIÓN DE LOS MERCADOS BANCARIOS EUROPEOS

a) Índice de Herfindahl



b) CR5 (cuota de mercado de los cinco bancos más grandes)



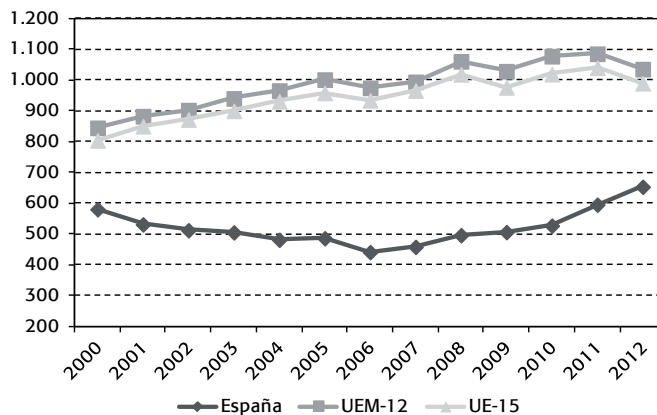
Fuente: BCE.

ocurrido lo contrario. En concreto, el índice de Herfindahl se redujo un 21% de 2000 a 2007, frente al aumento del 42,5% de 2007 a 2012. En el caso de CR5, ocurre algo similar, con una caída del 11% de 2000 a 2007 y un aumento posterior del 25%. Es en 2011 y 2012 cuando más ha aumentado la concentración bancaria en España, que son los años en los que el proceso de reestructuración de la banca ha dado lugar una caída en el número de entidades. En cambio, en promedio, en la UE-15 y en la eurozona, el índice de Herfindahl ha tenido un comportamiento casi continuamente creciente en todo el periodo, con una caída en 2012 respecto al año

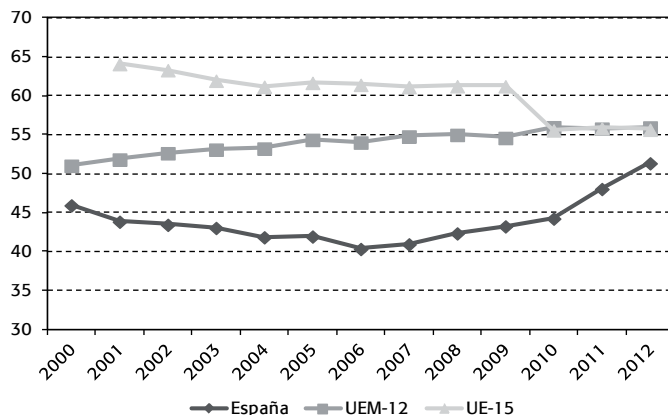
Gráfico 2.2

EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DE LOS MERCADOS BANCARIOS:
ESPAÑA VS. UE

a) Índice de Herfindahl



b) CR5 (%)



Fuente: BCE y elaboración propia.

anterior. En términos de CR5, el comportamiento difiere en función del grupo de países considerado.

La evolución de la concentración bancaria está relacionada con la del número de competidores. Como muestra el cuadro 2.1, de 2000 a 2012 el número de entidades de créditos ha caído en España un 14,7%, pasando de 368 a 314. El número de entidades cayó hasta 346 en 2004, aumentó hasta 362 en 2008 y desde entonces, ya en el contexto de crisis, ha estado cayendo de forma ininterrumpida hasta 2012

Cuadro 2.1

TASA DE VARIACIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES DE CRÉDITO EN LA UE

	2000-2007	2007-2012	2000-2012
Alemania	-26,1	-7,7	-31,8
Austria	-5,3	-6,5	-11,4
Bélgica	-6,8	-6,4	-12,7
Bulgaria		6,9	
Chipre	-46,8	-36,3	-66,1
Dinamarca	-10,0	-14,8	-23,3
Eslovaquia	13,0	7,7	21,7
Eslovenia	-3,6	-14,8	-17,9
ESPAÑA	-3,0	-12,0	-14,7
Estonia	114,3	6,7	128,6
Finlandia	5,6	-13,1	-8,2
Francia	-26,5	-20,9	-41,9
Grecia	10,5	-17,5	-8,8
Hungría	-14,5	-8,3	-21,6
Irlanda	0,0	482,7	482,7
Italia	-4,6	-13,0	-17,1
Letonia	47,6	-6,5	38,1
Lituania	53,8	17,5	80,8
Luxemburgo	-23,3	-9,0	-30,2
Malta	0,0	27,3	27,3
Países Bajos	-41,8	-22,0	-54,6
Polonia	-4,8	-3,2	-7,8
Portugal	-19,7	-13,1	-30,3
Reino Unido	-20,6	-4,4	-24,0
República Checa	-52,9	0,0	-52,9
Rumanía		-13,3	
Suecia	-4,7	-12,4	-16,6
Eurozona	-18,9	-5,1	-23,1
UE-15	-18,4	-5,6	-23,0
NEM	-16,5	-7,2	-22,5
UE-25	-18,1	-5,9	-22,9
UE-27		-5,9	

Fuente: BCE.

fruto del proceso de reestructuración que ha tenido lugar². En Europa, en general, también se ha reducido el número de entidades desde 2000, alcanzándose en 2012 la menor cifra (5.786 en la UEM, 6.496 en la UE-15 y 7.861 en la UE-27). En los grandes sectores bancarios la caída en el número de competidores ha sido superior a la de España: 31,8% en Alemania, 41,9% en Francia, 17,1% en Italia, 30,3% en Portugal y 24% en Reino Unido. Por tanto, en las principales economías europeas, la reducción del número de bancos desde 2000 ha sido superior a la de España.

Sin embargo, como se observa en el gráfico 2.2, la reciente reestructuración del sector bancario español ha reducido las diferencias entre España y otros países en la evolución del censo de bancos desde 2007. Así, la caída del 12% en España ha sido superior a la de Alemania (7,7%) y Reino Unido (4,4%), y más similar a la de Italia (13%), si bien es mayor en países como Francia (20,9%) y Holanda (22%). En la UE-27 la reducción del número de entidades de crédito ha sido del 5,9% (489 bancos menos), siendo por tanto el doble la tasa de caída en España.

■ 2.3. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DEL MERCADO BANCARIO NACIONAL

Una cuestión de relevancia a la hora de analizar el grado de competencia en un sector es identificar el mercado relevante para medir la rivalidad competitiva. Así, si bien para las grandes entidades el mercado relevante puede ser el nacional (ya que tienen presencia en un elevado porcentaje del territorio nacional), en otras, de tamaño más reducido, el mercado relevante es inferior al nacional, ya sea regional, provincial o incluso municipal. En el caso de las entidades con actividad transfronteriza y presencia en varios países, el mercado relevante puede ser incluso el internacional, especialmente en algunos productos bancarios.

Además, la concentración de un mercado también puede variar en función del producto analizado, por lo que tiene interés analizar por separado al menos los dos grandes mercados bancarios: el de créditos y el de depósitos. En consecuencia, en el análisis que se realiza a continuación se han construido los diversos indicadores de concentración (CR1, CR3, CR5 e Índice de Herfindahl) utilizando los datos de las entidades de depósito individuales (no grupos consolidados) obtenidos de los anuarios estadísticos de la AEB, la CECA y la UNACC.

Utilizando como mercado de referencia el nacional, el cuadro 2.2 contiene los índices de concentración del mercado bancario español en 2005, 2008 y 2012, así como sus tasas de variación en el periodo precrisis 2005-2008 y de crisis 2008-2012³. Utilizando como indicador de negocio el activo total, el grado de concentración bancaria ha aumentado drásticamente en el periodo de crisis, al menos en

² De 2008 a 2012 se han producido 36 procesos de absorción-fusión que ha involucrado a 64 entidades. En el caso de grupos consolidados, el número ha caído de 99 en 2008 a 67 en 2012.

³ En el análisis del caso español, dado que la red de oficinas alcanzó un máximo en septiembre de 2008, utilizamos este año como punto de corte a la hora de definir los subperiodos de expansión y crisis.

Cuadro 2.2

CONCENTRACIÓN DEL MERCADO BANCARIO ESPAÑOL. ENTIDADES DE DEPÓSITO INDIVIDUALES

a) Activo						
	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
CR1 (%)	14,7	15,3	16,1	16,4	4,3	6,8
CR3 (%)	37,4	37,7	40,7	41,8	0,7	10,7
CR5 (%)	47,9	48,3	54,4	56,8	1,0	17,6
Índice de Herfindahl	614	627	752	804	2,1	28,3
b) Créditos						
	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
CR1 (%)	13,0	12,2	13,5	14,9	-6,2	21,7
CR3 (%)	31,4	31,9	34,8	38,1	1,7	19,2
CR5 (%)	41,7	42,4	49,6	54,0	1,9	27,2
Índice de Herfindahl	478	494	630	751	3,3	52,1
c) Depósitos						
	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
CR1 (%)	12,4	12,0	12,1	12,8	-2,9	7,0
CR3 (%)	32,3	31,5	34,0	37,1	-2,5	17,7
CR5 (%)	40,6	41,2	48,4	52,1	1,6	26,4
Índice de Herfindahl	469	469	609	694	0,0	47,9
d) Oficinas						
	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
CR1 (%)	11,9	12,6	12,9	16,4	5,5	30,5
CR3 (%)	26,8	24,0	28,5	32,4	-10,4	34,8
CR5 (%)	35,2	36,7	40,6	45,8	4,1	25,0
Índice de Herfindahl	372	339	484	611	-9,0	80,3

Fuentes: AEB, CECA, UNNAC y elaboración propia.

comparación con el reducido crecimiento que tuvo lugar de 2005 a 2008. La variación de la concentración difiere en función del indicador utilizado, siendo el aumento superior en el caso de índice de Herfindahl. Así, de 2008 a 2012, el índice de Herfindahl aumenta un 28,3%, frente a un aumento del 17,6% del CR5. El aumento es mucho más reducido en el caso del CR1 y CR3. Los valores de los índices en 2012 muestran que el banco más grande (Santander) tiene una cuota de mercado del 16,4%, los tres más grandes (Santander, BBVA y Bankia) del 41,8% y los cinco más grandes (los anteriores junto a Caixabank y Banco Popular) del 56,8%. En el caso del índice de Herfindahl, alcanza un valor máximo de 804 puntos. Solo en el último año, el índice de Herfindahl ha aumentado 52 puntos.

El grado de concentración es más reducido en el mercado de créditos y depósitos (no interbancarios), siendo algo mayor en créditos que en depósitos. También se ha producido un importante aumento de la concentración bancaria en el periodo de crisis (especialmente intenso de 2011 a 2012), llegando a aumentar un 52,1% en el mercado de los créditos y un 47,9% en el de depósitos. Por el contrario, algunos de los indicadores tienen tasas de variación negativas de 2005 a 2008. Las cinco entidades más grandes siguen siendo las mismas, si bien el *ranking* entre ellas difiere en función del mercado analizado.

En el caso de la red de oficinas bancarias, la distribución entre entidades de depósitos está menos concentrada con independencia del indicador utilizado. Así, en 2012, frente a un valor del índice de Herfindahl de 804 en el activo total, el valor cae a 611 cuando el índice se construye utilizando la distribución nacional de la red de sucursales, lo que implica que existen grandes diferencias en el tamaño medio de oficinas entre entidades. Es en la distribución de oficinas donde se aprecia con claridad la expansión que tuvo lugar hasta 2008 y su efecto sobre la caída de la concentración, así como el efecto de la reducción de la red a partir de 2008 y el incremento de la concentración. Así, el índice de Herfindahl construido con la red de oficinas cae un 9% de 2005 a 2008 y aumenta un 80% a partir de entonces.

■ 2.4. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA: ANÁLISIS PROVINCIAL

A nivel de entidad de depósito, la única información disponible a nivel regional es el número de sucursales bancarias, siendo este el motivo por el que es la variable que suele utilizarse en los estudios empíricos que analizan la concentración del mercado bancario español a escala inferior a la nacional. Si bien el Banco de España ofrece en su *Boletín Estadístico* datos de la distribución provincial del crédito y depósitos, la información es agregada y no a nivel de entidad.

Con los datos que suministran los anuarios estadísticos de la AEB, la CECA y la UNACC, podemos analizar la concentración del mercado bancario español a escala provincial o por comunidades autónomas. Con esa información, cabe un doble análisis que conlleva la asunción de determinados supuestos: a) calcular los índices de concentración (CRi e índice de Herfindahl) de cada provincia o comunidad autónoma en base al número de oficinas de cada entidad; b) calcular la concentración de esos mismos mercados utilizando como variables *proxy* de la actividad bancaria, el activo, los créditos o depósitos de la clientela. En el primer caso, el supuesto implícito es que todas las oficinas de todas las entidades tienen el mismo tamaño. En el segundo caso, dado que se estimaría el volumen de créditos/depósitos de cada entidad en cada provincia/C.A. en proporción a la distribución provincial/C.A. de su red de oficinas (recuérdese que no hay datos reales, es decir, no estimados, de la distribución provincial/C.A. de la actividad bancaria para cada entidad), el supuesto implícito es que todas las oficinas de una misma entidad tienen el mismo tamaño, si bien el tamaño difiere entre entidades.

En otros términos, el volumen de depósitos de la clientela (o créditos a la clientela o activo) de cada entidad en cada provincia/C.A. se estima de la forma siguiente:

$$D_{ij} = \sum_j D_{ij} \frac{OF_i}{\sum_j OF_{ij}} \quad (1)$$

donde D es el volumen de depósitos, OF las oficinas, i la entidad y j la provincia.

De esta forma, una vez estimado el volumen de depósitos (y créditos y activo) de cada entidad en cada provincia, se calcula los diferentes índices de concentración en cada provincia. El análisis puede realizarse igualmente a nivel de comunidad autónoma.

■ 2.4.1. Análisis de la concentración bancaria en base exclusivamente a la distribución de oficinas

Antes de analizar la evolución de la concentración de los mercados bancarios provinciales, es de interés centrar la atención en la variación que se ha producido en el distinto ritmo de expansión/cierre de oficinas por provincias. Con esta finalidad, el cuadro 2.3 muestra la evolución de la red de oficinas de las entidades de depósito para cada una de las provincias españolas en 2000, 2008 y 2012, así como su variación en los periodos de expansión y crisis.

Centrando la atención inicialmente en lo que ha acontecido en el periodo reciente de reestructuración bancaria hasta finales de 2012, en todas las provincias, sin excepción, se han cerrado sucursales bancarias, con caídas que superan el 20% en Girona, Ourense, Barcelona, Pontevedra, Alicante y Tarragona. Solo en dos provincias (Ciudad Real y Teruel) la caída es inferior al 5%. En términos absolutos, Barcelona (1.403) y Madrid (1.112) han cerrado más de 1.000 oficinas desde 2008, concentrando junto con Valencia (486) casi el 40% de la reducción de sucursales. El ajuste que se ha producido en la capacidad instalada es muy similar, aunque con signo opuesto, al que tuvo lugar en el periodo de expansión, ya que la correlación entre la variación (absoluta) del número de oficinas en los subperiodos 2000-2008 y 2008-2012 es del 87%. El ajuste en algunos casos ha sido de tal intensidad que el número de oficinas en 2012 ha caído por debajo del nivel de 2000, siendo de destacar Ourense, Girona, Huesca, Huelva y Palencia que en 2012 tienen una red de oficinas más de un 20% inferior a la que tenían al principio de la década.

Los análisis de la concentración bancaria a nivel regional que se han realizado en España suelen utilizar exclusivamente la distribución provincial de la red de oficinas para calcular los índices de concentración. Como hemos comentado, el supuesto implícito utilizado es que todas las oficinas de todas las entidades tienen el mismo tamaño. Con esta aproximación, el cuadro 2.3 contiene el valor del índice de Herfindahl de cada provincia en los años 2000, 2005, 2008, 2011 y 2012, mientras

Cuadro 2.3

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LA RED DE OFICINAS BANCARIAS EN ESPAÑA

	2000	2008	2012	Variación absoluta		Variación porcentual	
				2000-2008	2008-2012	2000-2008	2008-2012
Álava	279	348	304	69	-44	24,7	-12,6
Albacete	315	348	328	33	-20	10,5	-5,7
Alicante	1.350	1.736	1.361	386	-375	28,6	-21,6
Almería	536	705	578	169	-127	31,5	-18,0
Asturias	883	966	873	83	-93	9,4	-9,6
Ávila	199	217	183	18	-34	9,0	-15,7
Badajoz	655	747	706	92	-41	14,0	-5,5
Balears, Illes	1.053	1.254	1.080	201	-174	19,1	-13,9
Barcelona	5.164	5.819	4.416	655	-1.403	12,7	-24,1
Burgos	521	547	456	26	-91	5,0	-16,6
Cáceres	481	450	416	-31	-34	-6,4	-7,6
Cádiz	626	793	663	167	-130	26,7	-16,4
Cantabria	480	503	472	23	-31	4,8	-6,2
Castellón	572	679	550	107	-129	18,7	-19,0
Ciudad Real	444	474	457	30	-17	6,8	-3,6
Córdoba	600	687	606	87	-81	14,5	-11,8
La Coruña	914	982	808	68	-174	7,4	-17,7
Cuenca	248	254	241	6	-13	2,4	-5,1
Girona	766	858	611	92	-247	12,0	-28,8
Granada	707	844	706	137	-138	19,4	-16,4
Guadalajara	210	273	248	63	-25	30,0	-9,2
Guipúzcoa	536	594	556	58	-38	10,8	-6,4
Huelva	364	444	394	80	-50	22,0	-11,3
Huesca	382	358	295	-24	-63	-6,3	-17,6
Jaén	595	630	567	35	-63	5,9	-10,0
León	484	547	483	63	-64	13,0	-11,7
Lérida	548	588	490	40	-98	7,3	-16,7
Lugo	372	336	291	-36	-45	-9,7	-13,4
Madrid	4.752	6.023	4.911	1.271	-1.112	26,7	-18,5
Málaga	908	1.393	1.118	485	-275	53,4	-19,7
Murcia	1.057	1.353	1.097	296	-256	28,0	-18,9
Navarra	704	716	615	12	-101	1,7	-14,1
Ourense	418	374	268	-44	-106	-10,5	-28,3
Palencia	228	224	181	-4	-43	-1,8	-19,2
Las Palmas	497	761	621	264	-140	53,1	-18,4
Pontevedra	770	820	638	50	-182	6,5	-22,2
Rioja	425	496	425	71	-71	16,7	-14,3
Salamanca	368	407	356	39	-51	10,6	-12,5

Cuadro 2.3 (continuación)

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LA RED DE OFICINAS BANCARIAS EN ESPAÑA

	2000	2008	2012	Variación absoluta		Variación porcentual	
				2000-2008	2008-2012	2000-2008	2008-2012
Sta. Cruz de Tenerife	546	702	606	156	-96	28,6	-13,7
Segovia	190	208	179	18	-29	9,5	-13,9
Sevilla	1.225	1.514	1.286	289	-228	23,6	-15,1
Soria	165	150	133	-15	-17	-9,1	-11,3
Tarragona	711	833	661	122	-172	17,2	-20,6
Teruel	239	236	231	-3	-5	-1,3	-2,1
Toledo	587	669	615	82	-54	14,0	-8,1
Valencia	2.160	2.646	2.160	486	-486	22,5	-18,4
Valladolid	523	606	495	83	-111	15,9	-18,3
Vizcaya	888	1.046	926	158	-120	17,8	-11,5
Zamora	246	256	225	10	-31	4,1	-12,1
Zaragoza	1.040	1.202	976	162	-226	15,6	-18,8
Ceuta y Melilla	36	46	41	10	-5	27,8	-10,9
España	38.967	45.662	37.903	6.695	-7.759	17,2	-17,0

Fuente: Banco de España.

que el cuadro 2.4 muestra los valores correspondientes a la cuota de mercado de la primera (CR1), las tres (CR3) y las cinco entidades de depósito más grandes.

En el caso del índice de Herfindahl, la evolución temporal para el promedio de las provincias muestra una caída de un valor de 1.429 en 2000 a uno de 1.261 en 2008 y que puede venir explicado por la expansión de la red de oficinas que tuvo lugar en ese periodo sobre todo en las cajas de ahorros y en las cooperativas de crédito. En cambio, en los años posteriores de crisis, la reestructuración bancaria que ha tenido lugar y el consiguiente cierre de sucursales ha producido un aumento de la concentración del mercado, aumentando el índice de Herfindahl hasta 1.401 en 2011 y hasta 1.521 en 2012.

Lo que más llama la atención es el importante grado de variación que existe entre los valores del índice por provincias. Así, en 2012, frente a un valor mínimo del índice de 881 (que corresponde a Valencia), el máximo es tres veces superior (2.589 de Teruel), siendo por tanto la diferencia entre el máximo y el mínimo de 1.708 puntos. En todos los años, las diferencias a nivel provincial son muy grandes, si bien desde 2005 se han reducido a juzgar por la evolución de la desviación típica y el coeficiente de variación.

Si nos centramos en lo acontecido en los periodos precrisis (2000-2008) y crisis (2008-2012), para el valor promedio la concentración disminuyó en el primer periodo mientras que aumentó en el segundo. No obstante, no hay un patrón único a nivel provincial, aunque en el periodo de expansión la concentración del mercado se redujo en la mayoría de las provincias, a excepción de nueve, mientras que en el periodo de crisis la concentración aumentó en todas las provincias, a excepción de tres. En el periodo de expansión, destaca la caída de la concentración en Álava, Almería y Málaga, con caídas superiores al 30%, mientras que en el periodo de crisis es de destacar el aumento de la concentración también superior al 30% en Álava, Almería, Barcelona, Cádiz, Castellón, Girona, Guadalajara, Huelva, Lugo, Santa Cruz de Tenerife, Sevilla y Las Palmas de Gran Canaria. Son de destacar los casos de Cádiz, Guadalajara y Sevilla, provincias en las que el índice de Herfindahl ha aumentado en torno o por encima del 60% desde 2008 a 2012, siendo puntualmente en 2012 cuando se produce el gran aumento de la concentración del mercado con las fusiones que se han producido y el cierre de oficinas de algunas entidades.

Cuadro 2.4

ÍNDICE DE HERFINDAHL EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS MERCADOS BANCARIOS PROVINCIALES

	2000	2005	2008	2011	2012	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Álava	1.778	1.391	1.184	1.315	1.565	-33,4	32,1	-594	380
Albacete	1.493	1.477	1.315	1.433	1.359	-11,9	3,4	-178	44
Alicante	1.013	908	737	787	896	-27,3	21,6	-276	159
Almería	1.861	1.500	1.240	1.616	1.739	-33,4	40,2	-621	498
Asturias	1.151	1.213	1.124	1.161	1.215	-2,4	8,1	-27	91
Ávila	2.252	2.263	1.956	2.146	2.064	-13,1	5,5	-296	108
Badajoz	1.048	972	921	943	991	-12,1	7,5	-127	69
Baleares	1.160	1.192	1.089	1.116	1.206	-6,1	10,7	-71	117
Barcelona	1.054	940	836	1.097	1.162	-20,7	39,0	-218	326
Burgos	1.622	1.623	1.622	1.423	1.740	0,0	7,3	0	118
Cáceres	1.878	1.929	1.764	1.745	1.789	-6,1	1,4	-114	25
Cádiz	1.084	986	906	951	1.475	-16,3	62,8	-177	569
Cantabria	1.785	1.696	1.535	1.634	1.653	-14,0	7,7	-249	118
Castellón	948	922	799	921	1.040	-15,7	30,2	-149	241
Ciudad Real	1.339	1.386	1.298	1.333	1.282	-3,1	-1,3	-41	-16
Córdoba	1.616	1.258	1.286	1.315	1.423	-20,4	10,6	-330	137
La Coruña	1.183	1.140	1.082	1.259	1.360	-8,5	25,7	-101	278
Cuenca	1.993	2.161	2.020	2.048	1.938	1,3	-4,0	27	-82
Girona	1.086	1.079	1.011	1.398	1.421	-6,9	40,6	-75	410
Granada	2.044	1.868	1.577	1.479	1.558	-22,8	-1,2	-466	-19
Guadalajara	1.620	1.474	1.209	1.527	1.985	-25,4	64,2	-411	776

Cuadro 2.4 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS MERCADOS BANCARIOS PROVINCIALES

	2000	2005	2008	2011	2012	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Guipúzcoa	1.250	1.159	1.068	1.208	1.230	-14,6	15,2	-182	162
Huelva	1.400	1.296	1.538	1.427	2.140	9,8	39,1	137	602
Huesca	2.089	2.006	1.759	1.915	1.905	-15,8	8,3	-330	146
Jaén	1.159	1.196	1.154	1.365	1.426	-0,5	23,6	-6	273
León	1.158	1.125	1.055	1.162	1.232	-8,9	16,8	-103	177
Lérida	1.184	1.210	1.182	1.378	1.385	-0,2	17,2	-2	203
Lugo	1.110	1.148	1.119	1.332	1.471	0,8	31,4	9	351
Madrid	1.003	881	772	872	950	-23,0	23,1	-231	178
Málaga	1.228	1.028	814	914	972	-33,8	19,4	-415	158
Murcia	1.202	1.175	991	1.031	1.096	-17,6	10,6	-211	105
Navarra	1.458	1.409	1.328	1.342	1.641	-8,9	23,5	-130	312
Ourense	1.456	1.573	1.538	2.029	2.037	5,6	32,4	82	499
Palencia	1.185	1.179	1.125	1.415	1.495	-5,1	32,8	-60	370
Las Palmas de Gran Canaria	1.253	1.105	956	1.163	1.310	-23,7	37,0	-297	353
Pontevedra	1.357	1.198	1.169	1.415	1.488	-13,9	27,3	-188	319
Rioja	1.390	1.340	1.192	1.371	1.491	-14,3	25,2	-198	300
Salamanca	1.564	1.501	1.275	1.552	1.567	-18,4	22,9	-288	292
Santa Cruz de Tenerife	1.527	1.416	1.304	1.382	2.041	-14,6	56,4	-222	736
Segovia	1.915	2.172	1.933	2.285	2.285	0,9	18,2	18	352
Sevilla	931	847	1.063	1.057	1.699	14,1	59,9	131	636
Soria	2.090	2.248	1.873	2.000	2.030	-10,4	8,4	-216	157
Tarragona	1.500	1.355	1.154	1.444	1.496	-23,0	29,6	-345	342
Teruel	2.366	2.550	2.485	2.567	2.589	5,0	4,2	119	103
Toledo	1.660	1.640	1.508	1.599	1.615	-9,1	7,1	-152	106
Valencia	813	752	694	748	881	-14,6	26,8	-119	186
Valladolid	1.100	962	881	1.134	1.099	-19,9	24,7	-218	217
Vizcaya	1.343	1.238	1.029	1.086	1.303	-23,4	26,6	-314	273
Zamora	1.638	1.735	1.654	2.005	2.015	1,0	21,8	16	361
Zaragoza	1.113	1.027	938	1.223	1.292	-15,7	37,7	-174	354

Cuadro 2.4 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS MERCADOS BANCARIOS PROVINCIALES

	2000	2005	2008	2011	2012	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Ceuta	1.750	1.569	1.391	1.451	1.519	-20,5	9,3	-359	129
Melilla	1.875	1.524	1.474	1.474	1.500	-21,4	1,8	-401	26
Media	1.429	1.377	1.261	1.401	1.521	-11,8	22,8	-168	259
Máx	2.366	2.550	2.485	2.567	2.589	14,1	64,2	137	776
Mín	813	752	694	748	881	-33,8	-4,0	-621	-82
Máx-Mín	1.553	1.798	1.791	1.818	1.708	47,9	68,2	758	858
Desviación típica	376	416	380	395	387	11,1	16,6	170	190
Coefficiente de variación	0,26	0,30	0,30	0,28	0,25	-0,9	0,7	-1,0	0,7

Fuentes: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

Cuadro 2.5

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS 1, 3, Y 5 BANCOS MAS GRANDES

a) CR1

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
Álava	37	31	28	30	31	-24,7	11,8	-9,2	3,3
Albacete	29	28	26	26	25	-8,5	-3,8	-2,4	-1,0
Alicante	23	22	19	18	20	-20,1	10,0	-4,7	1,9
Almería	36	30	26	32	34	-27,2	29,6	-9,7	7,7
Asturias	21	23	22	22	22	5,8	1,0	1,2	0,2
Ávila	43	43	40	42	40	-7,7	2,0	-3,3	0,8
Badajoz	22	21	19	19	19	-10,8	-0,3	-2,4	-0,1
Baleares	20	21	20	21	22	1,0	12,1	0,2	2,4
Barcelona	25	23	22	24	24	-13,4	12,7	-3,3	2,8
Burgos	27	28	28	24	30	5,8	5,7	1,6	1,6
Cáceres	35	37	37	36	37	6,1	0,3	2,1	0,1
Cádiz	21	20	19	19	32	-8,1	66,3	-1,7	12,8
Cantabria	29	31	29	30	30	0,8	2,5	0,2	0,7
Castellón	21	19	18	19	20	-14,7	15,5	-3,0	2,7
Ciudad Real	22	23	23	23	22	1,0	-3,6	0,2	-0,8
Córdoba	34	27	28	28	28	-16,5	-1,4	-5,5	-0,4

Cuadro 2.5 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS 1, 3, Y 5 BANCOS MAS GRANDES

a) CR1

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
La Coruña	25	25	23	27	26	-6,7	12,0	-1,7	2,8
Cuenca	31	32	31	32	31	0,6	-1,6	0,2	-0,5
Girona	21	21	21	31	30	-1,9	44,6	-0,4	9,3
Granada	38	35	31	26	27	-18,0	-14,2	-6,8	-4,4
Guadalajara	28	26	24	27	34	-12,0	39,6	-3,3	9,6
Guipúzcoa	24	24	22	25	24	-7,3	9,5	-1,8	2,1
Huelva	24	23	33	26	39	34,8	18,3	8,5	6,0
Huesca	34	32	28	31	32	-17,3	12,5	-5,9	3,5
Jaén	21	22	22	24	25	7,6	12,6	1,6	2,8
León	26	25	23	25	26	-11,3	13,5	-2,9	3,0
Lérida	26	27	27	29	29	5,5	5,3	1,4	1,4
Lugo	22	24	24	28	29	9,1	20,4	2,0	4,9
Madrid	20	19	18	19	19	-11,2	4,7	-2,3	0,8
Málaga	28	25	22	22	22	-22,1	1,1	-6,2	0,2
Murcia	19	20	18	18	18	-3,4	-4,1	-0,7	-0,8
Navarra	30	27	26	25	29	-14,0	14,4	-4,2	3,7
Ourense	28	30	30	41	40	5,7	34,3	1,6	10,3
Palencia	22	22	21	28	29	-4,0	36,6	-0,9	7,9
Las Palmas de Gran Canaria	24	23	21	24	23	-9,3	8,5	-2,2	1,8
Pontevedra	30	27	26	31	29	-14,5	14,1	-4,4	3,6
Rioja	26	25	23	25	26	-10,5	14,1	-2,7	3,2
Salamanca	30	30	25	30	30	-17,8	19,7	-5,4	4,9
Santa Cruz de Tenerife	29	29	28	28	39	-4,7	39,5	-1,4	11,1
Segovia	38	42	39	43	42	2,9	8,9	1,1	3,4
Sevilla	16	15	25	23	36	53,6	44,5	8,7	11,2
Soria	33	36	32	32	32	-2,6	-0,4	-0,9	-0,1
Tarragona	28	24	23	27	26	-19,1	16,6	-5,3	3,7
Teruel	38	38	37	38	38	-1,9	2,7	-0,7	1,0
Toledo	26	27	26	26	26	0,3	-2,4	0,1	-0,6
Valencia	19	17	16	17	18	-14,4	16,3	-2,7	2,6
Valladolid	21	19	18	25	25	-12,5	34,7	-2,6	6,3
Vizcaya	28	26	23	23	24	-17,5	4,7	-4,8	1,1
Zamora	28	27	26	31	31	-4,2	16,9	-1,2	4,5
Zaragoza	22	20	19	21	22	-14,0	13,4	-3,1	2,6
Ceuta	30	26	23	28	24	-23,1	3,2	-6,9	0,7

Cuadro 2.5 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS 1, 3, Y 5 BANCOS MAS GRANDES

a) CR1

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
Melilla	31	42	24	24	25	-23,8	5,0	-7,4	1,2
Media	27	27	25	27	28	-6,4	13,1	-2,0	3,1
Máximo	43	43	40	43	42	53,6	66,3	8,7	12,8
Mínimo	16	15	16	17	18	-27,2	-14,2	-9,7	-4,4
Desviación Típica	6	6	6	6	6	14,0	15,4	3,6	3,6
Coefficiente de variación	0,22	0,24	0,22	0,22	0,22	-2,20	1,18	-1,80	1,17

b) CR3

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
Álava	59	51	47	50	58	-20,5	22,6	-12,1	10,6
Albacete	57	63	60	56	55	4,6	-8,7	2,6	-5,2
Alicante	46	42	37	38	42	-20,2	13,8	-9,3	5,0
Almería	63	57	52	59	63	-16,8	20,5	-10,5	10,7
Asturias	49	51	49	51	52	-0,2	5,5	-0,1	2,7
Ávila	65	70	61	64	64	-5,9	4,3	-3,9	2,6
Badajoz	43	42	41	42	43	-4,2	5,2	-1,8	2,1
Baleares	50	52	50	51	52	-0,3	5,0	-0,2	2,5
Barcelona	46	42	40	46	47	-13,6	17,5	-6,3	7,0
Burgos	63	64	61	60	66	-4,4	9,8	-2,8	5,9
Cáceres	64	64	58	58	58	-10,0	0,0	-6,4	0,0
Cádiz	48	45	44	45	54	-8,6	23,7	-4,1	10,3
Cantabria	65	70	60	62	62	-8,0	4,3	-5,2	2,6
Castellón	45	44	41	45	48	-8,9	17,3	-4,0	7,1
Ciudad Real	55	57	54	56	54	-0,7	-1,1	-0,4	-0,6
Córdoba	64	51	53	54	59	-17,7	10,5	-11,4	5,6
La Coruña	48	47	44	49	54	-7,9	20,6	-3,8	9,2
Cuenca	69	71	68	68	67	-0,8	-1,1	-0,6	-0,8
Girona	49	48	47	50	51	-4,4	10,2	-2,1	4,8
Granada	68	67	62	61	63	-9,2	2,5	-6,2	1,5
Guadalajara	62	58	58	66	67	-7,4	16,2	-4,6	9,4
Guipúzcoa	51	48	46	50	50	-9,7	7,0	-5,0	3,3
Huelva	56	54	55	59	67	-2,2	22,3	-1,2	12,2
Huesca	70	69	65	67	67	-7,9	3,8	-5,5	2,5
Jaén	48	49	48	65	55	0,1	15,5	0,1	7,4
León	47	47	45	46	47	-4,4	4,3	-2,1	1,9

Cuadro 2.5 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS 1, 3, Y 5 BANCOS MAS GRANDES

b) CR3

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
Lérida	49	50	48	53	53	-2,6	10,4	-1,3	5,0
Lugo	47	47	45	50	55	-4,0	22,2	-1,9	10,0
Madrid	47	44	41	43	45	-13,0	10,9	-6,1	4,5
Málaga	50	45	39	42	45	-21,1	13,7	-10,5	5,4
Murcia	53	53	48	47	49	-9,8	2,7	-5,2	1,3
Navarra	56	55	54	54	61	-2,0	12,7	-1,1	6,9
Ourense	58	59	58	58	61	-0,2	5,4	-0,1	3,1
Palencia	52	50	47	55	57	-9,0	22,6	-4,6	10,6
Las Palmas de Gran Canaria	54	47	43	49	54	-19,3	25,7	-10,3	11,1
Pontevedra	48	46	45	51	57	-7,3	28,4	-3,5	12,7
Rioja	57	55	51	61	57	-10,5	13,4	-5,9	6,8
Salamanca	58	58	53	58	59	-9,0	10,9	-5,2	5,8
Santa Cruz de Tenerife	59	53	50	52	76	-14,1	50,3	-8,2	25,3
Segovia	70	64	61	66	67	-13,3	9,7	-9,4	5,9
Sevilla	40	39	46	46	56	16,2	19,7	6,5	9,1
Soria	72	72	73	69	69	1,9	-5,0	1,3	-3,7
Tarragona	59	56	51	57	58	-14,0	15,1	-8,2	7,6
Teruel	74	77	76	78	78	2,5	2,2	1,9	1,7
Toledo	63	61	58	60	51	-7,1	-11,5	-4,5	-6,7
Valencia	38	38	37	38	43	-2,1	15,8	-0,8	5,9
Valladolid	47	45	41	48	45	-12,7	9,7	-5,9	4,0
Vizcaya	52	51	46	48	54	-12,7	18,3	-6,7	8,4
Zamora	62	65	62	67	67	-0,5	9,2	-0,3	5,7
Zaragoza	48	48	46	56	58	-4,5	26,3	-2,2	12,0
Ceuta	65	61	58	56	62	-11,2	7,3	-7,3	4,2
Melilla	69	58	57	57	60	-16,9	5,0	-11,6	2,9
Media	56	54	51	55	57	-7,4	11,6	-4,2	5,5
Máximo	74	77	76	78	78	16,2	50,3	6,5	25,3
Mínimo	38	38	37	38	42	-21,1	-11,5	-12,1	-6,7
Desviación Típica	9	9	9	9	8	7,2	10,5	4,0	5,1
Coefficiente de variación	16	17	17	16	15	-0,97	0,91	-0,96	0,93

Cuadro 2.5 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS 1, 3, Y 5 BANCOS MAS GRANDES

c) CR5

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Álava	66,3	87,0	65,3	75,0	72,2	-1,5	10,5	-1,0	6,8
Albacete	65,4	72,4	65,8	74,8	67,0	0,6	1,8	0,4	1,2
Alicante	53,1	64,7	49,7	63,6	55,5	-6,5	11,8	-3,4	5,8
Almería	67,7	76,6	62,1	84,5	73,5	-8,1	18,2	-5,5	11,3
Asturias	58,3	56,3	67,0	56,5	69,6	14,9	3,9	8,7	2,6
Ávila	72,2	78,5	73,7	71,1	77,0	2,1	4,5	1,5	3,3
Badajoz	52,4	76,0	56,2	71,1	59,9	7,4	6,5	3,9	3,7
Baleares	60,3	70,0	65,2	68,9	66,9	8,1	2,5	4,9	1,6
Barcelona	53,7	89,5	51,7	85,7	62,4	-3,8	20,7	-2,0	10,7
Burgos	71,2	75,6	71,4	71,4	77,4	0,2	8,5	0,2	6,0
Cáceres	72,3	88,6	70,9	90,9	71,4	-1,9	0,7	-1,4	0,5
Cádiz	57,3	75,5	59,1	73,7	67,9	3,1	14,9	1,8	8,8
Cantabria	73,9	70,5	74,2	70,5	77,7	0,4	4,7	0,3	3,5
Castellón	51,5	80,9	57,2	78,6	60,7	11,1	6,1	5,7	3,5
Ciudad Real	66,3	69,0	72,9	68,2	72,4	10,0	-0,6	6,6	-0,5
Córdoba	64,3	60,9	65,8	60,1	71,9	2,4	9,2	1,5	6,1
La Coruña	56,7	57,4	60,6	61,4	71,5	6,9	18,0	3,9	10,9
Cuenca	75,0	69,4	77,7	64,5	77,0	3,6	-0,9	2,7	-0,7
Girona	58,2	58,0	60,0	57,5	68,0	3,1	13,4	1,8	8,0
Granada	75,0	67,4	71,2	67,4	73,9	-5,0	3,8	-3,8	2,7
Guadalajara	71,4	81,6	67,3	81,3	76,9	-5,7	14,3	-4,1	9,7
Guipúzcoa	62,4	76,8	62,7	76,3	67,3	0,4	7,4	0,3	4,6
Huelva	64,0	62,3	68,2	64,0	79,5	6,7	16,5	4,3	11,3
Huesca	77,5	66,0	77,2	67,8	80,7	-0,4	4,6	-0,3	3,5
Jaén	59,2	75,3	68,5	76,4	77,8	15,7	13,6	9,3	9,3
León	57,6	67,8	62,0	63,9	66,5	7,8	7,1	4,5	4,4
Lérida	57,7	52,5	62,6	52,0	69,8	8,5	11,6	4,9	7,2
Lugo	55,7	81,2	62,5	80,6	74,0	12,3	18,3	6,9	11,4
Madrid	58,7	74,3	54,5	73,8	61,3	-7,1	12,4	-4,2	6,8
Málaga	57,0	75,9	50,3	75,7	58,2	-11,8	15,7	-6,7	7,9
Murcia	61,3	55,1	63,2	52,1	66,9	3,1	5,8	1,9	3,7

Cuadro 2.5 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LOS 1, 3, Y 5 BANCOS MAS GRANDES

c) CR5

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
Navarra	64,2	79,8	69,0	80,2	75,9	7,5	10,1	4,8	7,0
Ourense	65,1	70,3	69,7	71,3	74,4	7,1	6,8	4,6	4,8
Palencia	60,1	65,6	67,4	67,2	75,7	12,2	12,3	7,3	8,3
Las Palmas de Gran Canaria	64,1	61,7	59,6	67,1	73,1	-7,1	22,7	-4,5	13,5
Pontevedra	56,5	58,8	62,6	58,6	73,5	10,9	17,4	6,2	10,9
Rioja	62,9	56,6	61,6	54,2	69,6	-2,2	13,1	-1,4	8,1
Salamanca	68,6	64,5	76,8	66,5	75,2	11,9	-2,1	8,2	-1,6
Santa Cruz de Tenerife	69,0	69,9	70,6	70,8	80,4	2,3	13,9	1,6	9,8
Segovia	70,3	63,5	75,7	65,3	81,8	7,7	8,0	5,4	6,1
Sevilla	50,0	74,7	60,2	73,7	70,8	20,5	17,5	10,2	10,5
Soria	77,0	61,6	79,5	66,3	82,0	3,2	3,1	2,5	2,5
Tarragona	65,0	64,3	65,5	68,6	69,3	0,9	5,8	0,6	3,8
Teruel	81,5	70,0	90,0	75,4	91,3	10,4	1,5	8,5	1,3
Toledo	72,2	63,7	72,5	69,1	69,4	0,3	-4,2	0,2	-3,1
Valencia	46,5	67,4	50,0	69,8	57,4	7,7	14,7	3,6	7,4
Valladolid	57,5	61,2	57,2	64,4	62,5	-0,5	9,2	-0,3	5,3
Vizcaya	62,4	65,1	61,5	67,7	73,6	-1,5	19,6	-0,9	12,0
Zamora	69,6	67,8	86,6	77,9	85,4	24,4	-1,4	17,0	-1,2
Zaragoza	57,4	63,1	60,5	69,9	71,6	5,5	18,2	3,1	11,0
Ceuta	75,0	56,1	80,8	61,2	100,0	7,7	23,8	5,8	19,2
Melilla	100,0	69,2	85,7	80,4	100,0	-14,3	16,7	-14,3	14,3
Media	64	69	67	70	73	3,7	9,8	2,1	6,3
Máximo	100	89	90	91	100	24,4	23,8	17,0	19,2
Mínimo	46	52	50	52	56	-14,3	-4,2	-14,3	-3,1
Desviación Típica	9	9	9	8	9	7,7	7,0	5,1	4,6
Coefficiente de variación	15	13	14	12	12	2,10	0,71	2,37	0,73

Fuentes: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

Un hecho que llama la atención es que en varias provincias el valor del índice de Herfindahl aumenta más de 200 puntos en el periodo de crisis, que es el referente que se utiliza en EE.UU. en la llamada regla 1.800/200. Según esta regla, un proceso de fusión se deniega tanto si el valor del índice de Herfindahl supera los 1.800 puntos en caso de aprobarse la fusión como si aumenta en más de 200. Con esta regla, en 27 de las 52 provincias españolas se supera ese umbral de crecimiento. Es más, en ocho (Almería, Cádiz, Girona, Guadalajara, Huelva, Ourense, Santa Cruz de Tenerife y Sevilla), el aumento supera los 400 puntos y en tres (Huelva, Santa Cruz de Tenerife y Sevilla) los 600 puntos.

En el mapa 2.1 se muestran las provincias en las que el valor del índice supera los 1.800 puntos en 2012 y las que superan un aumento de 200 puntos de 2008 a 2012. En el primer caso, en once provincias se supera dicho umbral: Huesca, Cuenca, Guadalajara, Zamora, Soria, Ourense, Santa Cruz de Tenerife, Ávila, Huelva, Segovia y Teruel. El denominador común a todas estas provincias es el reducido tamaño en términos de población y la reducida densidad de población. Teruel es en todos los años la provincia con mayor concentración del mercado bancario en términos de oficinas. En el extremo opuesto, con mercados menos concentrados, se sitúan las tres provincias de la Comunidad Valenciana (con Valencia a la cabeza), junto con Madrid y algunas provincias andaluzas. En el caso de la Comunidad Valenciana, la elevada cuota de mercado de las cooperativas de crédito es un factor que contribuye a explicar la menor concentración del mercado. Y el caso de Madrid es claro por la presencia en la capital de España de sucursales de prácticamente todas las entidades de depósito.

Otro rasgo a destacar en la evolución temporal de la concentración bancaria es que en 2008, año en el que se alcanza el máximo valor de la red de oficinas en España tras un intenso crecimiento de la actividad bancaria en los años anteriores, cinco provincias presentan un índice de Herfindahl superior a 1.800, mientras que en 2012, tras la reestructuración sufrida y el recorte de la red de oficinas, son once el número de provincias que supera ese umbral. También en 2000 y 2005 son cuatro las provincias con una concentración superior a los 1.800 puntos.

En el caso de utilizar los CRi como indicador de concentración, y centrando la atención en CR5, la distribución de las provincias por cuartiles muestra que en el último cuartil, que corresponde a un valor de CR5 superior al 75%, hay trece provincias. Teruel es nuevamente la provincia con mayor concentración, donde las cinco entidades más grandes tienen una cuota de mercado en términos de oficinas del 91%. En las ciudades de Ceuta y Melilla es del 100%. También destacan con elevadas concentraciones (superiores al 80%) Santa Cruz de Tenerife, Huesca, Segovia, Soria, Zamora y Teruel. En el extremo opuesto se sitúan Alicante, Valencia, Málaga y Badajoz con un CR5 inferior al 60%.

Al igual que el índice de Herfindahl, en la mayoría de las provincias españolas el CR5 ha aumentado en el periodo de crisis 2008-2012, llegando a aumentar más del 30% en siete provincias. No obstante, en dieciséis provincias el valor de CR5

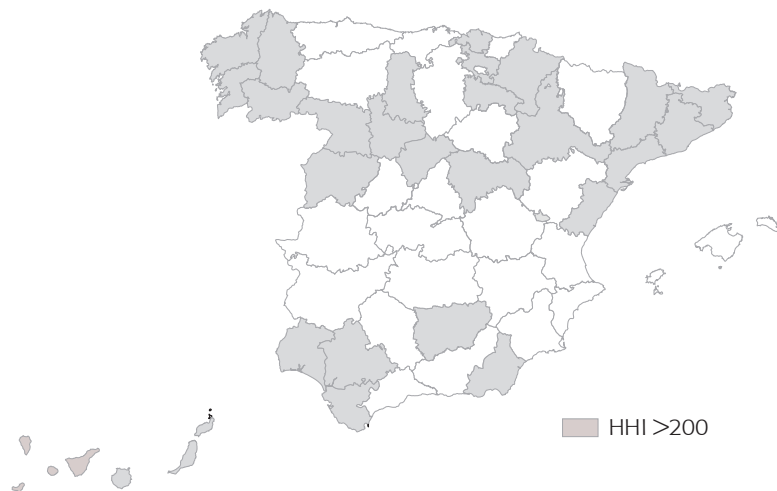
Mapa 2.1

PROVINCIAS EN LAS QUE EL ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LOS MERCADOS BANCARIOS PROVINCIALES SUPERA EN 2012 EL VALOR DE 1.800 Y EL AUMENTO DESDE 2008 SUPERA EL VALOR DE 200

a) Concentración superior a 1.800 en 2012



b) Aumento superior a 200 puntos de 2008 a 2012



Fuentes: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

disminuye de 2008 a 2012, destacando la caída en Barcelona donde el indicador cae de 85,7% a 62,4%. Por cuartiles, en el último cuartil el crecimiento ha sido superior al 23%.

Otro dato de interés que puede aportar información sobre el grado de competencia y su variación con motivo de la reestructuración bancaria es el número de provincias en las que una sola entidad financiera ostenta más de un determinado porcentaje de cuota de mercado. Como muestra el cuadro 2.5, en 2008 en veintitrés provincias españolas una sola entidad tenía más de un 25% de cuota de mercado en términos de oficinas, nueve más del 30%, y cuatro más del 35%, situándose el máximo de cuota de mercado en el 40%. Las provincias donde una sola entidad financiera tenía más del 35% de la red de oficinas son Ávila, Cáceres, Segovia y Teruel.

A finales de 2012 donde ya surte efecto con intensidad la reestructuración bancaria, se produce un aumento en el número de provincias donde la máxima concentración supera un determinado umbral. Así, existen tres provincias en las que una sola entidad tiene más de un 40% del número de oficinas. Son las provincias de Ávila, Ourense y Segovia, y en los tres casos la entidad que ostenta la máxima cuota de mercado es la resultante de un proceso de fusión: Bankia en Ávila y Segovia, y NovaGalicia Caixa en Ourense. Si el umbral máximo se rebaja al 35% de cuota de mercado, a esas tres entidades se añaden cinco más: Sevilla (Caixabank), Cáceres (Liberbank), Teruel (Ibercaja), Huelva (Caixabank) y Santa Cruz de Tenerife (Caixabank).

Otra información también relevante es la variación que se ha producido en el valor de la cuota de mercado máxima de cada provincia. En Cádiz, Guadalajara, Ourense y Santa Cruz de Tenerife el aumento es de 10 o más puntos porcentuales, como resultado de los procesos de fusión que han tenido lugar. En cambio, de 2000 a 2008, con el proceso de expansión que tuvo lugar en la red de sucursales, en la mayoría de las provincias se redujo el valor correspondiente a la máxima cuota de mercado, con caída de hasta 10 pp. (es el caso de Almería).

Cuadro 2.6

NÚMERO DE PROVINCIAS DONDE UNA SOLA ENTIDAD TIENE MÁS DE UN DETERMINADO PORCENTAJE DE CUOTA DE MERCADO

	2000	2005	2008	2011	2012
>20	48	46	42	45	48
>25	32	29	23	32	34
% >30	14	12	9	13	18
>35	6	5	4	5	8
>40	1	0	0	3	3

Fuentes: AEB, CECA, UNNACC y elaboración propia.

■ 2.4.2. Análisis de la concentración bancaria en los mercados de crédito, depósitos y activo total

Como hemos comentado con anterioridad, el cálculo de la concentración de los mercados regionales en base a la distribución de la red de oficinas de cada entidad asume el supuesto implícito de que todas las oficinas de todas las entidades de depósito son de igual tamaño. Frente a este supuesto, la aproximación que se utiliza en este epígrafe es que todas las oficinas de una misma entidad de depósitos tienen el mismo tamaño, si bien difiere entre entidades. Para ello, estimamos el negocio que cada entidad tiene en cada provincia (o comunidad autónoma) distribuyendo su negocio proporcionalmente a su red de oficinas. Y lo hacemos para tres indicadores de actividad bancaria: el activo total, el volumen de créditos a la clientela y los depósitos de la clientela. Teniendo en cuenta que en 2004 se produce un cambio metodológico en la presentación de los estados contables (que afecta a la definición de créditos y depósitos), la estimación de los índices de concentración se realiza para los años 2005, 2008 y 2012. Dado que el índice de Herfindahl ofrece una visión unívoca de la concentración del mercado y tiene en cuenta la cuota de mercado de todos los competidores, no ofrecemos los resultados en términos del CRI.

Cuadro 2.7

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

a) Activo total

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Álava	1.564	1.321	1.301	1.443	-15,5	9,2	-242	122
Albacete	1.145	1.051	1.107	1.076	-8,2	2,4	-94	25
Alicante	1.045	951	1.115	1.208	-9,0	26,9	-94	256
Almería	937	820	1.037	1.131	-12,5	37,9	-117	311
Asturias	1.177	1.143	1.198	1.247	-2,8	9,1	-33	104
Ávila	1.857	1.652	2.821	2.645	-11,0	60,1	-205	992
Badajoz	1.059	1.049	1.045	1.082	-0,9	3,1	-10	33
Baleares	1.112	994	994	1.107	-10,5	11,3	-117	112
Barcelona	895	825	967	1.067	-7,8	29,3	-70	242
Burgos	1.589	1.449	1.150	1.486	-8,8	2,5	-140	37
Cáceres	1.369	1.281	1.554	1.519	-6,4	18,6	-88	238
Cádiz	977	976	1.042	1.359	-0,1	39,3	-1	384
Cantabria	2.069	2.038	2.132	2.238	-1,5	9,8	-30	199
Castellón	924	948	1.165	1.160	2,6	22,4	24	212
Ciudad Real	1.281	1.253	1.298	1.284	-2,2	2,5	-28	32

Cuadro 2.7 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

a) Activo total

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Córdoba	1.165	1.190	1.137	1.214	2,1	2,0	24	24
La Coruña	1.282	1.144	1.362	1.510	-10,8	32,0	-138	366
Cuenca	1.532	1.330	1.274	1.243	-13,2	-6,6	-202	-87
Girona	954	914	1.162	1.221	-4,2	33,6	-40	307
Granada	1.138	1.031	1.139	1.206	-9,4	17,0	-107	175
Guadalajara	1.100	932	1.236	1.672	-15,3	79,4	-168	740
Guipúzcoa	1.354	1.209	1.289	1.264	-10,7	4,6	-146	55
Huelva	1.021	1.218	1.257	1.874	19,3	53,8	197	656
Huesca	1.464	1.408	1.514	1.533	-3,9	8,9	-57	126
Jaén	880	904	1.011	1.114	2,7	23,2	24	209
León	1.205	1.090	1.175	1.199	-9,5	9,9	-114	108
Lérida	1.219	1.211	1.348	1.380	-0,7	13,9	-8	169
Lugo	1.478	1.321	1.553	1.729	-10,6	30,9	-157	409
Madrid	816	831	874	931	1,8	12,1	15	100
Málaga	769	722	829	928	-6,1	28,7	-47	207
Murcia	1.033	961	1.003	1.069	-7,0	11,2	-72	108
Navarra	1.294	1.151	1.123	1.331	-11,0	15,6	-143	180
Ourense	1.484	1.348	1.998	2.135	-9,2	58,5	-137	788
Palencia	1.417	1.280	1.583	1.685	-9,7	31,7	-137	405
Las Palmas de Gran Canaria	1.233	1.149	1.588	1.649	-6,8	43,5	-84	500
Pontevedra	1.106	1.103	1.443	1.575	-0,3	42,8	-3	472
Rioja	958	909	1.570	1.641	-5,1	80,5	-49	732
Salamanca	1.321	1.194	1.435	1.408	-9,6	18,0	-127	215
Santa Cruz de Tenerife	1.548	1.544	1.598	1.953	-0,3	26,5	-4	409
Segovia	2.023	1.860	2.999	2.882	-8,0	54,9	-162	1.022
Sevilla	894	993	1.109	1.517	11,1	52,8	99	524
Soria	1.591	1.398	1.592	1.604	-12,1	14,7	-193	205
Tarragona	1.042	1.003	1.318	1.372	-3,7	36,8	-39	369
Teruel	1.973	1.917	1.998	2.038	-2,8	6,3	-56	120
Toledo	1.199	1.194	1.163	1.212	-0,4	1,5	-5	18

Cuadro 2.7 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

a) Activo total

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Valencia	848	841	1.017	1.152	-0,8	37,0	-7	311
Valladolid	1.041	922	1.151	1.109	-11,5	20,3	-119	187
Vizcaya	1.270	1.138	1.332	1.216	-10,4	6,9	-133	78
Zamora	1.311	1.175	1.409	1.346	-10,4	14,6	-136	171
Zaragoza	942	889	972	1.074	-5,6	20,7	-53	184
Ceuta	1.953	1.750	1.527	1.890	-10,4	8,0	-203	139
Melilla	2.207	2.356	2.307	2.317	6,8	-1,7	149	-39
Media	1.238	1.164	1.350	1.441	-6	24	-75	277
Máx	2.069	2.038	2.999	2.882	19	81	197	1.022
Mín	769	722	829	928	-16	-7	-242	-87
Máx-Mín	1.300	1.317	2.170	1.953	35	87	439	1109
Desviación típica	312	282	426	407	7	20	82	248
Coefficiente de variación	0,25	0,24	0,32	0,28	-1,18	0,83	-1,10	0,90

b) Créditos a la clientela

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Álava	1.674	1.636	1.491	1.660	-2,3	1,5	-38	24
Albacete	1.152	1.050	1.072	1.064	-8,8	1,3	-101	14
Alicante	1.089	949	1.017	1.261	-12,8	32,8	-139	312
Almería	1.046	882	1.149	1.257	-15,7	42,5	-165	375
Asturias	1.210	1.138	1.190	1.289	-6,0	13,3	-72	151
Ávila	2.060	2.091	2.804	2.346	1,5	12,2	31	255
Badajoz	848	878	961	982	3,5	11,8	30	104
Baleares	1.061	1.022	961	1.084	-3,7	6,0	-39	61
Barcelona	825	754	934	1.049	-8,6	39,2	-71	295
Burgos	1.613	1.538	1.145	1.582	-4,7	2,9	-76	44
Cáceres	1.490	1.559	1.593	1.588	4,7	1,9	69	29
Cádiz	835	890	959	1.401	6,7	57,4	56	511

Cuadro 2.7 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

b) Créditos a la clientela

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Cantabria	1.712	1.790	1.486	1.468	4,6	-18,0	78	-322
Castellón	986	831	1.040	1.011	-15,7	21,7	-155	181
Ciudad Real	1.308	1.135	1.231	1.186	-13,2	4,5	-172	51
Córdoba	1.222	1.280	1.020	1.219	4,7	-4,8	58	-61
La Coruña	1.133	1.116	1.346	1.472	-1,5	31,9	-17	356
Cuenca	1.701	1.420	1.333	1.305	-16,5	-8,1	-281	-115
Girona	895	877	1.199	1.315	-2,1	49,9	-18	438
Granada	1.261	1.152	1.217	1.105	-8,7	-4,0	-109	-46
Guadalajara	1.117	1.053	1.305	1.908	-5,8	81,2	-64	855
Guipúzcoa	1.378	1.368	1.286	1.297	-0,7	-5,2	-10	-71
Huelva	1.097	1.324	1.295	2.161	20,7	63,2	227	837
Huesca	1.467	1.481	1.514	1.584	0,9	6,9	14	103
Jaén	870	904	1.122	1.125	3,9	24,4	34	221
León	1.056	1.050	1.041	1.083	-0,5	3,1	-6	33
Lérida	1.119	1.097	1.335	1.405	-1,9	28,0	-21	308
Lugo	1.308	1.305	1.547	1.664	-0,2	27,5	-3	359
Madrid	938	727	853	844	-22,6	16,1	-212	117
Málaga	744	715	779	854	-3,9	19,5	-29	140
Murcia	1.107	1.041	955	1.086	-6,0	4,3	-66	44
Navarra	1.361	1.225	1.122	1.393	-10,0	13,7	-136	168
Ourense	1.487	1.487	2.113	2.019	0,0	35,8	0	532
Palencia	1.139	1.106	1.250	1.309	-2,9	18,3	-33	203
Las Palmas de Gran Canaria	1.063	1.023	1.390	1.381	-3,7	35,0	-39	358
Pontevedra	1.088	1.137	1.466	1.507	4,5	32,5	49	370
Rioja	996	1.015	1.516	1.460	1,9	43,9	19	445
Salamanca	1.233	1.138	1.289	1.273	-7,7	11,8	-95	134
Santa Cruz de Tenerife	1.508	1.537	1.398	1.955	1,9	27,2	29	418
Segovia	2.264	2.211	3.057	2.578	-2,3	16,6	-53	367
Sevilla	759	949	1.033	1.601	25,1	68,7	190	652

Cuadro 2.7 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

b) Créditos a la clientela

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Soria	1.611	1.472	1.395	1.386	-8,6	-5,9	-139	-86
Tarragona	999	943	1.375	1.380	-5,6	46,4	-56	437
Teruel	2.094	2.221	2.104	2.179	6,1	-1,9	127	-42
Toledo	1.194	1.193	1.099	1.153	-0,1	-3,3	-1	-40
Valencia	865	808	891	986	-6,6	22,0	-57	178
Valladolid	884	833	991	948	-5,8	13,9	-51	116
Vizcaya	1.465	1.340	1.343	1.404	-8,5	4,8	-125	64
Zamora	1.283	1.357	1.359	1.324	5,8	-2,4	74	-33
Zaragoza	920	907	886	979	-1,4	7,9	-13	71
Ceuta	1.958	1.670	1.553	1.778	-14,7	6,4	-288	107
Melilla	1.890	1.961	2.054	2.084	3,7	6,3	71	123
Media	1.231	1.199	1.305	1.397	-3	19	-32	198
Máx	2.264	2.221	3.057	2.578	25	81	227	855
Mín	744	715	779	844	-23	-18	-281	-322
Máx-Mín	1.520	1.506	2.279	1.735	48	99	508	1.177
Desviación típica	345	357	432	382	8	22	94	238
Coefficiente de variación	0,28	0,30	0,33	0,27	-3,25	1,14	-2,99	1,20

c) Depósitos de la clientela

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Álava	2.121	1.435	1.497	1.761	-32,4	22,7	-686	326
Albacete	1.286	1.020	1.144	1.109	-20,7	8,7	-266	89
Alicante	1.168	928	1.036	1.180	-20,5	27,1	-240	252
Almería	1.103	869	1.133	1.272	-21,2	46,3	-234	402
Asturias	1.294	1.122	1.182	1.246	-13,3	11,1	-172	124
Ávila	2.497	1.962	2.858	2.275	-21,4	16,0	-535	314
Badajoz	908	878	980	1.011	-3,3	15,1	-30	133
Baleares	1.178	962	990	1.080	-18,4	12,3	-216	118

Cuadro 2.7 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

c) Depósitos de la clientela

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Barcelona	861	774	941	1.016	-10,1	31,2	-87	242
Burgos	1.782	1.490	1.264	1.445	-16,4	-3,1	-292	-46
Cáceres	1.645	1.307	1.891	1.836	-20,6	40,5	-338	529
Cádiz	930	828	972	1.284	-10,9	55,0	-101	456
Cantabria	1.933	1.664	1.694	1.770	-13,9	6,4	-269	106
Castellón	861	969	1.032	941	12,5	-2,8	108	-28
Ciudad Real	1.175	1.225	1.252	1.182	4,3	-3,5	50	-43
Córdoba	1.339	1.132	1.118	1.215	-15,5	7,4	-208	84
La Coruña	1.170	1.170	1.449	1.654	0,0	41,4	0	484
Cuenca	1.926	1.397	1.462	1.432	-27,5	2,5	-529	35
Girona	969	881	1.121	1.199	-9,2	36,2	-89	318
Granada	1.440	1.073	1.270	1.255	-25,5	16,9	-367	182
Guadalajara	1.219	945	1.421	1.731	-22,5	83,2	-274	786
Guipúzcoa	1.749	1.192	1.400	1.369	-31,8	14,8	-557	177
Huelva	1.246	1.196	1.322	1.845	-4,0	54,2	-50	648
Huesca	1.568	1.361	1.565	1.549	-13,2	13,8	-207	188
Jaén	969	871	1.060	1.156	-10,1	32,7	-98	285
León	1.181	969	1.147	1.151	-18,0	18,8	-212	182
Lérida	1.154	1.146	1.206	1.253	-0,8	9,4	-9	108
Lugo	1.320	1.358	1.651	1.930	2,9	42,0	38	571
Madrid	791	793	937	931	0,3	17,3	2	138
Málaga	851	642	838	957	-24,5	48,9	-208	314
Murcia	1.190	958	1.008	1.066	-19,5	11,3	-232	109
Navarra	1.621	1.133	1.185	1.285	-30,1	13,4	-487	152
Ourense	1.671	1.413	2.412	2.655	-15,4	87,8	-258	1242
Palencia	1.270	1.047	1.416	1.477	-17,5	41,0	-223	430
Las Palmas de Gran Canaria	1.194	958	1.463	1.396	-19,7	45,6	-236	437
Pontevedra	1.262	1.053	1.633	1.830	-16,6	73,8	-210	777
Rioja	1.127	926	1.557	1.447	-17,8	56,2	-201	521
Salamanca	1.265	1.069	1.479	1.417	-15,5	32,6	-196	349

Cuadro 2.7 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

c) Depósitos de la clientela

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (pp)	Variación 2008-12 (pp)
Santa Cruz de Tenerife	1.634	1.390	1.487	1.830	-15,0	31,7	-245	441
Segovia	2.737	1.981	3.141	2.530	-27,6	27,7	-755	548
Sevilla	818	864	1.075	1.456	5,7	68,5	46	592
Soria	1.697	1.302	1.711	1.651	-23,3	26,8	-394	349
Tarragona	1.108	956	1.310	1.378	-13,7	44,0	-152	421
Teruel	2.291	2.007	2.275	2.223	-12,4	10,8	-285	216
Toledo	1.352	1.171	1.201	1.235	-13,4	5,5	-182	64
Valencia	834	834	989	957	0,1	14,7	1	122
Valladolid	943	789	1.106	1.037	-16,3	31,4	-154	248
Vizcaya	1.636	1.189	1.312	1.442	-27,3	21,3	-447	253
Zamora	1.527	1.182	1.656	1.564	-22,6	32,4	-345	383
Zaragoza	967	827	978	1.025	-14,5	23,9	-141	198
Ceuta	1.734	1.916	1.561	1.663	10,5	-13,2	182	-252
Melilla	1.848	2.018	1.922	1.910	9,1	-5,3	169	-107
Media	1.356	1.132	1.385	1.439	-15	28	-223	306
Máx	2.737	2.007	3.141	2.655	13	88	108	1242
Mín	791	642	838	931	-32	-4	-755	-46
Máx-Mín	1.945	1.364	2.303	1.724	45	91	863	1287
Desviación típica	438	307	465	403	10	22	186	242
Coefficiente de variación	0,32	0,27	0,34	0,28	-0,69	0,76	-0,83	0,79

Fuentes: AEB, CECA, UNNACC y elaboración propia.

En el caso del activo total como indicador de negocio para calcular las cuotas de mercado, hay una elevada correlación de casi el 70% entre la concentración calculada de esta forma y la estimada anteriormente en base exclusivamente a la distribución de la red de oficinas de cada entidad. En 2012, para la media de las provincias, el índice de Herfindalh es 1.441 frente a 1.521 en términos de oficinas (cuadro 2.7). También el rango de variación es parecido, situándose las provincias con menor población en los primeros puestos de *ranking* de concentración.

En el mercado de los depósitos y créditos, también la correlación es cercana al 70% en comparación con la concentración medida solo en base a la red de oficinas, si bien se alcanzan valores máximo más elevados. Así, por ejemplo, en el mercado de los depósitos, en Ourense el índice alcanza un valor de 2.655, mientras que

Cuadro 2.8

**PROVINCIAS CON MAYOR/MENOR ÍNDICE DE HERFINDAHL
SEGÚN EL INDICADOR DE ACTIVIDAD BANCARIA: 2012**

	Oficinas		Créditos		Depósitos		Activo	
5 provincias con menor concentración	Valencia	881	Madrid	844	Madrid	931	Málaga	928
	Alicante	896	Málaga	854	Castellón	941	Madrid	931
	Madrid	950	Valladolid	948	Valencia	957	Barcelona	1.067
	Málaga	972	Zaragoza	979	Málaga	957	Murcia	1.069
	Badajoz	991	Badajoz	982	Badajoz	1.011	Zaragoza	1.074
5 provincias con mayor concentración	S. Tenerife	2.041	Melilla	2.084	Lugo	1.930	Ourense	2.135
	Ávila	2.064	Huelva	2.161	Teruel	2.223	Cantabria	2.238
	Huelva	2.140	Teruel	2.179	Ávila	2.275	Melilla	2.317
	Segovia	2.285	Ávila	2.346	Segovia	2.530	Ávila	2.645
	Teruel	2.589	Segovia	2.578	Ourense	2.655	Segovia	2.882

Fuentes: AEB, CECA, UNNACC y elaboración propia.

en oficinas es de 2.037. Además, los valores mínimos son también más elevados, así como el rango de variación. En consecuencia, las diferencias provinciales o grado de dispersión también son más elevadas. La conclusión pues que se desprende del análisis realizado es que en los mercados de créditos y depósitos existen más diferencias en la concentración bancaria entre provincias, alcanzándose valores máximos más elevados.

Si nos centramos en las cinco provincias con mayor y menor concentración del mercado para los cuatro indicadores de actividad bancaria considerados (cuadro 2.8), algunas de ellas se repiten con independencia del indicador. Es el caso de Madrid y Málaga para los menores niveles de concentración y Ávila y Segovia para los mayores valores. No obstante, hay variaciones en los *ranking* en función del indicador de negocio bancario.

■ 2.5. EVOLUCIÓN DE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA: ANÁLISIS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

■ 2.5.1. Análisis de la concentración bancaria en base exclusivamente a la distribución de oficinas

Antes de analizar la evolución de la concentración bancaria a nivel de comunidad autónoma, tiene interés analizar el proceso de expansión de la red de sucursales que tuvo lugar en España hasta finales de 2008 y el posterior ajuste de la capacidad instalada con motivo de la crisis que ha sido desigual a lo largo de la geografía española tal y como se analiza a continuación.

El cuadro 2.9 muestra la distribución regional del número de sucursales de las entidades de depósito, utilizando como fuente de información el *Boletín Estadístico* del Banco de España. Los datos muestran que la red aumentó en España un 17,2% entre 2000-2008, habiendo caído un 17% en los años siguientes hasta 2012, de forma que a finales de este último año la red ha vuelto a los niveles de 1997.

Por comunidades autónomas, la evolución ha sido muy desigual. Así, en el periodo de expansión la red llegó a aumentar por encima del 25% en Canarias, Andalucía, Madrid y Murcia, mientras que en Navarra y Galicia apenas varió. En términos absolutos, el mayor aumento tuvo lugar en Andalucía y Madrid, con un crecimiento de 1.449 y 1.271, respectivamente. En el periodo de reestructuración y ajuste de capacidad, también hay importantes diferencias entre regiones, pro-

Cuadro 2.9

DISTRIBUCIÓN POR CC.AA. DE LAS SUCURSALES DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS

	2000	2008	2012	Variación absoluta		Variación porcentual	
				2008-2000	2012-2010	2008-2000	2012-2010
Andalucía	5.561	7.010	5.918	1.449	-1.092	26,1	-15,6
Aragón	1.661	1.796	1.502	135	-294	8,1	-16,4
Asturias (Principado de)	883	966	873	83	-93	9,4	-9,6
Baleares (Illes)	1.053	1.254	1.080	201	-174	19,1	-13,9
Canarias	1.043	1.463	1.227	420	-236	40,3	-16,1
Cantabria	480	503	472	23	-31	4,8	-6,2
Castilla y León	2.924	3.162	2.691	238	-471	8,1	-14,9
Castilla-La Mancha	1.804	2.018	1.889	214	-129	11,9	-6,4
Cataluña	7.189	8.098	6.178	909	-1.920	12,6	-23,7
Comunitat Valenciana	4.082	5.061	4.071	979	-990	24,0	-19,6
Extremadura	1.136	1.197	1.122	61	-75	5,4	-6,3
Galicia	2.474	2.512	2.005	38	-507	1,5	-20,2
Madrid (Comunidad de)	4.752	6.023	4.911	1.271	-1.112	26,7	-18,5
Murcia (Región de)	1.057	1.353	1.097	296	-256	28,0	-18,9
Navarra (Comunidad Foral de)	704	716	615	12	-101	1,7	-14,1
País Vasco	1.703	1.988	1.786	285	-202	16,7	-10,2
Rioja (La)	425	496	425	71	-71	16,7	-14,3
Ceuta y Melilla	36	46	41	10	-5	27,8	-10,9
España	38.967	45.662	37.903	6.695	-7.759	17,2	-17,0

Fuente: Banco de España.

duciéndose las mayores caídas en aquellas en las que más aumentó la red en el periodo de expansión. Así, el coeficiente de correlación entre la variación (absoluta) de la red en los subperiodos 2000-2008 y 2008-2012 es del 82%. El mayor cierre de oficinas ha tenido lugar en Cataluña (1.920), seguida a cierta distancia por Madrid (1.112) y Andalucía (1.092). En términos relativos, la mayor caída ha tenido lugar en Cataluña, con una reducción de la red del 24%. En todas las CC.AA. se han cerrado oficinas en el periodo de crisis.

La evolución de la concentración bancaria a nivel de CC.AA.⁴ (cuadros 2.10 y 2.11) muestra nuevamente que el periodo de crisis ha dado paso a un aumento de la concentración. En términos del índice de Herfindahl, en todas las CC.AA. sin excepción ha aumentado de 2008 a 2012, destacando el aumento en el País Vasco y Canarias. En términos absolutos, en diez de las diecisiete CC.AA., el aumento ha superado el umbral de los 200 puntos, llegando a un máximo de 599 en el País Vasco y a 565 en Canarias. Con datos de 2012, en ninguna C.A. se supera el valor de los 1.800 puntos, siendo Cantabria y Navarra las regiones con mayor concentración.

En términos de la cuota de mercado de las entidades más grandes, es en Cantabria, Navarra y Galicia donde una sola entidad tiene la mayor cuota de mercado, cercana al 30%. En el periodo de crisis, CR1 ha aumentado con gran intensidad en Andalucía (un 87% desde 2008), Canarias (76%), Castilla y León (65%) y Galicia (60%), mientras que en Castilla-La Mancha y Aragón ha caído un 35% y 24%, respectivamente. Si nos centramos en las tres entidades más grandes, la CR3 alcanza en 2012 un valor máximo del 62% en Cantabria,

Detrás de la evolución de la concentración bancaria está el distinto ritmo de expansión de la red de sucursales de bancos, cajas y cooperativas de crédito. En el periodo de expansión 2000-2008, fueron las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito las que experimentaron un intenso crecimiento de su red de oficinas, sobre todo expandiéndose más allá de sus regiones de origen. De hecho, como muestra el cuadro 2.12, en 2000 el 65% de las cajas de ahorros tenían más de un 90% de sus oficinas en una sola C.A. En 2008, el porcentaje cae a la mitad fruto del proceso de expansión geográfica fuera de sus regiones de origen. En 2012, el porcentaje ha seguido cayendo hasta el 3%. En el caso de los bancos, en 2000 su diversificación geográfica era superior, ya que el porcentaje de bancos que tenían más del 90% de su red de oficinas en una sola C.A. era 18 pp. inferior a las cajas. En 2008, también el porcentaje se redujo en los bancos, con mucha menor intensidad que las cajas. En 2012 ha seguido aumentando la diversificación geográfica de los bancos, aunque nuevamente con menor intensidad que las cajas. Por su parte, las cooperativas de crédito, que tienen una presencia más local, el porcentaje que tiene más del 90% de sus oficinas en una sola C.A. ha caído del 87% en 2011 al 59% en 2012.

⁴ La concentración en cada C.A. se construye en base a la distribución de la red de oficinas por CC.AA., y no como media ponderada de los índices provinciales.

Cuadro 2.10

ÍNDICE DE HERFINDAHL EN TÉRMINOS DE OFICINAS EN LOS MERCADOS REGIONALES (CC.AA.)

	2000	2005	2008	2011	2012	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2000-08	Variación 2008-12
Andalucía	628	582	611	658	909	-2,69	48,68	-17	298
Aragón	1.119	1.124	1.034	1.310	1.358	-7,66	31,39	-86	324
Asturias (Principado de)	1.151	1.213	1.124	1.161	1.215	-2,38	8,08	-27	91
Balears (Illes)	1.160	1.192	1.089	1.116	1.206	-6,11	10,72	-71	117
Canarias	1.063	961	884	1.011	1.449	-16,88	63,99	-179	565
Cantabria	1.785	1.696	1.535	1.634	1.653	-13,98	7,69	-249	118
Castilla y León	647	602	613	832	923	-5,35	50,63	-35	310
Castilla-La Mancha	885	860	794	948	1.030	-10,23	29,66	-90	236
Cataluña	996	917	830	1.140	1.197	-16,69	44,29	-166	367
Comunitat Valenciana	698	703	633	683	785	-9,31	23,92	-65	151
Extremadura	1.000	959	906	918	952	-9,36	5,11	-94	46
Galicia	1.074	1.039	1.012	1.369	1.457	-5,74	44,00	-62	445
Madrid (Co- munidad de)	1.003	881	772	872	953	-23,01	23,47	-231	181
Murcia (Re- gión de)	1.202	1.175	991	1.031	1.096	-17,55	10,61	-211	105
Navarra (Comunidad Foral de)	1.458	1.409	1.328	1.342	1.641	-8,93	23,52	-130	312
País Vasco	852	775	700	749	1.299	-17,87	85,64	-152	599
Rioja (La)	1.390	1.340	1.192	1.371	1.491	-14,27	25,16	-198	300
Ciudad de Ceuta	1.750	1.569	1.391	1.451	1.519	-20,54	9,26	-359	129
Ciudad de Melilla	1.875	1.524	1.474	1.474	1.500	-21,39	1,77	-401	26
Media	1.144	1.080	995	1.109	1.244	-12,1	25,0	-148,7	-98,0
Máx	1.875	1.696	1.535	1.634	1.653	-2	86	-17	599
Mín	628	582	611	658	785	-23	2	-401	26
Máx-Mín	1.247	1.114	924	975	869	21	84	384	573
Desviación típica	366	324	289	287	269	6	23	108	166
Coficiente de variación	0,32	0,30	0,29	0,26	0,22	-0,53	0,90	-0,73	-1,69

Fuentes: AEB, CECA, UNNACC y elaboración propia.

Cuadro 2.11

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LAS 1, 3 Y 5 ENTIDADES MÁS GRANDES DE CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA

a) CR1

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Andalucía	11,5	11,8	11,5	12,1	21,5	0,3	86,9
Aragón	25,5	24,3	23,3	25,6	17,7	-8,7	-24,0
Asturias (Principado de)	20,7	22,5	21,9	21,7	22,1	5,8	1,0
Balears (Illes)	19,7	20,7	19,9	21,1	22,3	1,0	12,1
Canarias	16,7	16,7	16,4	16,3	28,9	-1,8	75,6
Cantabria	28,7	30,6	29,0	29,9	29,7	0,8	2,5
Castilla y León	13,0	12,7	12,4	20,5	20,5	-4,2	65,5
Castilla-La Mancha	21,1	21,5	20,5	20,0	13,3	-3,0	-34,9
Cataluña	24,5	23,3	22,1	25,4	25,5	-9,8	15,7
Comunitat Valenciana	14,2	13,7	13,0	14,0	14,7	-8,3	12,6
Extremadura	19,4	19,7	18,8	18,5	18,7	-3,0	-0,9
Galicia	18,2	19,4	18,4	30,0	29,5	1,3	60,6
Madrid (Comunidad de)	20,4	19,4	18,1	18,7	18,9	-11,2	4,7
Murcia (Región de)	19,1	19,6	18,5	18,0	17,7	-3,4	-4,1
Navarra (Comunidad Foral de)	29,7	27,2	25,6	25,4	29,3	-14,0	14,4
País Vasco	14,4	13,8	12,2	12,7	16,0	-15,8	31,7
Rioja (La)	25,6	25,3	22,9	25,0	26,2	-10,5	14,1
Ciudad de Ceuta	30,0	26,1	23,1	27,8	23,8	-23,1	3,2
Ciudad de Melilla	31,3	42,1	23,8	23,8	25,0	-23,8	5,0
Media	21	22	20	21	22	-6,9	18,0
Máx	31	42	29	30	30	5,8	86,9
Mín	11	12	11	12	13	-23,8	-34,9
Máx-Mín	20	30	17	18	16	29,6	121,8
Desviación típica	0,06	0,07	0,05	0,05	0,05	8,2	32,4
Coefficiente de variación	0,28	0,33	0,25	0,25	0,23	-1,2	1,8

b) CR3

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Andalucía	29,0	28,3	32,2	32,8	39,7	11,1	23,1
Aragón	45,4	49,8	47,0	56,9	38,5	3,5	-18,1
Asturias (Principado de)	49,1	51,3	49,0	50,6	51,7	-0,2	5,5
Balears (Illes)	50,1	52,1	49,9	50,8	52,4	-0,3	5,0

Cuadro 2.11 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LAS 1, 3 Y 5 ENTIDADES MÁS GRANDES DE CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA

b) CR3

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Canarias	46,2	41,5	40,1	42,9	55,0	-13,3	37,3
Cantabria	64,9	70,4	59,7	61,7	62,3	-8,0	4,3
Castilla y León	33,4	31,9	31,3	37,4	41,8	-6,1	33,2
Castilla-La Mancha	39,1	38,2	36,2	43,1	36,5	-7,3	0,6
Cataluña	44,3	41,4	38,4	46,3	47,1	-13,3	22,7
Comunitat Valenciana	35,9	34,9	32,8	34,5	37,5	-8,8	14,3
Extremadura	42,4	42,6	40,8	40,8	41,3	-4,0	1,4
Galicia	47,7	46,8	44,9	50,0	55,0	-5,9	22,5
Madrid (Comunidad de)	46,8	44,2	40,7	43,5	45,2	-13,0	10,9
Murcia (Región de)	52,7	53,2	47,6	47,3	48,9	-9,8	2,7
Navarra (Comunidad Foral de)	55,5	55,3	54,4	54,2	61,3	-2,0	12,7
País Vasco	38,5	36,6	33,8	35,6	38,6	-12,1	14,0
Rioja (La)	56,6	54,5	50,7	61,2	57,5	-10,5	13,4
Ciudad de Ceuta	65,0	60,9	57,7	55,6	61,9	-11,2	7,3
Ciudad de Melilla	68,8	57,9	57,1	57,1	60,0	-16,9	5,0
Media	48	47	44	47	49	-6,7	11,5
Máx	69	70	60	62	62	11,1	37,3
Mín	29	28	31	33	36	-16,9	-18,1
Máx-Mín	40	42	28	29	26	28,0	55,4
Desviación típica	0,11	0,11	0,09	0,09	0,09	6,9	12,7
Coeficiente de variación	0,23	0,23	0,21	0,19	0,19	-1,0	1,1

c) CR5

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Andalucía	43,5	41,8	45,2	45,4	52,4	4,1	15,8
Aragón	60,5	63,5	61,0	69,3	50,6	0,9	-17,1
Asturias (Principado de)	67,2	69,0	67,0	68,2	69,6	-0,3	3,9
Baleares (Illes)	69,9	69,9	65,2	70,8	66,9	-6,7	2,5
Canarias	68,1	64,3	60,8	65,7	73,5	-10,8	20,9
Cantabria	81,5	76,8	74,2	76,3	77,7	-9,0	4,7

Cuadro 2.11 (continuación)

CUOTA DE MERCADO EN TÉRMINOS DE OFICINAS DE LAS 1, 3 Y 5 ENTIDADES MÁS GRANDES DE CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA

c) CR5

	2000 (%)	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2012 (%)	Variación 2000-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Castilla y León	48,5	44,6	45,7	52,3	56,7	-5,9	24,2
Castilla-La Mancha	53,8	50,2	48,4	57,9	49,9	-10,0	3,1
Cataluña	58,2	54,4	50,6	60,5	69,0	-13,0	36,3
Comunitat Valenciana	51,4	53,4	49,7	51,2	56,1	-3,3	13,0
Extremadura	61,1	57,8	54,5	55,5	57,7	-10,8	5,9
Galicia	64,6	62,0	61,1	65,9	71,7	-5,3	17,3
Madrid (Comunidad de)	64,6	58,8	54,5	58,6	61,3	-15,7	12,4
Murcia (Región de)	69,7	69,4	63,2	64,5	66,9	-9,4	5,8
Navarra (Comunidad Foral de)	70,7	70,0	69,0	68,9	75,9	-2,4	10,1
País Vasco	57,4	53,6	50,0	52,8	51,7	-12,8	3,2
Rioja (La)	68,3	64,5	61,6	66,5	69,6	-9,9	13,1
Ciudad de Ceuta	100,0	87,0	80,8	75,0	100,0	-19,2	23,8
Ciudad de Melilla	100,0	89,5	85,7	85,7	95,0	-14,3	10,8
Media	66	63	60	64	67	-8,1	11,0
Máx	100	89	86	86	100	4,1	36,3
Mín	43	42	45	45	50	-19,2	-17,1
Máx-Mín	57	48	40	40	50	23,3	53,4
Desviación típica	0,15	0,13	0,11	0,10	0,14	6,0	11,2
Coefficiente de variación	0,22	0,20	0,19	0,16	0,21	-0,7	1,0

Fuentes: AEB, CECA y ANACC.

Cuadro 2.12

PORCENTAJE DE ENTIDADES CON MÁS DE UN 80% O 90% DE OFICINAS EN UNA SOLA COMUNIDAD AUTÓNOMA

	Más de un 90%				Más de un 80%			
	2000	2008	2011	2012	2000	2008	2011	2012
Bancos	46	36	32	21	48	41	35	22
Cajas	65	33	24	3	75	54	29	4
Cooperativas	89	85	87	59	93	90	89	61

Fuentes: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

■ 2.5.2. Análisis de la concentración bancaria en los mercados de crédito, depósitos y activo total

Los índices de Herfindahl de concentración contruidos en base a cuotas de mercado en términos de activo total, préstamos o depósitos cuyos valores se ofrecen en los cuadros 2.9 y 2.10 a nivel regional muestran en ocasiones diferencias importantes, lo que pone de manifiesto la importancia de medir la concentración y la competencia al nivel más desagregado posible.

Para la media nacional, el nivel del índice en 2012 es algo más elevado en términos de activo total, siendo relativamente similar en el mercado de depósitos y créditos que se sitúa en un valor de 1.269 y 1.262, respectivamente. En todos los casos el índice ha aumentado en 2012 respecto a 2008. Por CC.AA., las diferencias son mayores en términos de activo total, con un rango de variación de un mínimo de 951 (Madrid) a un máximo de 2.238 (Cantabria), aunque en la ciudad de Melilla es aún mayor (2.317). Se incumple la regla de los 1.800/200 en términos de aumento de más de 200 puntos del índice de 2008 a 2012 en siete CC.AA.: Canarias, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, País Vasco y La Rioja. En esta última comunidad ha aumentado más de 700 puntos.

Si las cuotas de mercado se calculan en términos de créditos a la clientela, en ocho CC.AA. el aumento de la concentración desde 2008 supera los 200 puntos: Andalucía, Canarias, Castilla y León, Cataluña, Galicia, Navarra, País Vasco y La Rioja. Es llamativo este último caso ya que el índice de concentración ha aumentado 534 puntos (732 en términos de activo). En el caso de calcular las cuotas en el mercado de los depósitos, el aumento de la concentración supera los 200 puntos en ocho CC.AA. (Andalucía, Canarias, Castilla y León, Cataluña, Galicia, Madrid, País Vasco y La Rioja).

Cuadro 2.13

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS CC.AA. ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

a) Activo total

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08	Variación 2008-12
Andalucía	692	748	822	1.026	8,07	37,22	56	278
Aragón	1.068	1.023	1.117	1.195	-4,24	16,89	-45	173
Asturias (Principado de)	1.177	1.144	1.198	1.247	-2,78	9,01	-33	103
Balears (Illes)	1.112	994	994	1.107	-10,58	11,33	-118	113
Canarias	1.235	1.207	1.412	1.628	-2,28	34,90	-28	421
Cantabria	2.069	2.039	2.132	2.238	-1,46	9,76	-30	199
Castilla y León	848	812	1.035	1.082	-4,28	33,29	-36	270

Cuadro 2.13 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS CC.AA. ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

a) Activo total

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08	Variación 2008-12
Castilla-La Mancha	969	935	948	998	-3,54	6,69	-34	63
Cataluña	906	836	1.011	1.106	-7,72	32,27	-70	270
Comunitat Valen- ciana	823	804	951	1.041	-2,38	29,59	-20	238
Extremadura	1.024	1.023	1.067	1.086	-0,17	6,16	-2	63
Galicia	1.151	1.073	1.458	1.608	-6,80	49,95	-78	536
Madrid (Comunidad de)	810	808	874	951	-0,25	17,75	-2	143
Murcia (Región de)	1.033	961	1.003	1.069	-6,99	11,27	-72	108
Navarra (Comuni- dad Foral de)	1.294	1.150	1.123	1.331	-11,09	15,69	-143	181
País Vasco	870	878	1.015	1.188	0,91	35,34	8	310
Rioja (La)	958	909	1.570	1.641	-5,10	80,55	-49	732
Ciudad de Ceuta	1.953	1.752	1.527	1.890	-10,31	7,89	-201	138
Ciudad de Melilla	2.207	2.361	2.307	2.317	7,00	-1,87	154	-44
Media	1.168	1.129	1.240	1.355	-3,4	20,0	-39,1	-98,5
Máx	2.207	2.361	2.307	2.317	8	81	154	732
Mín	692	748	822	951	-11	-2	-201	-44
Máx-Mín	1.515	1.613	1.485	1.366	19	82	356	776
Desviación típica	434	441	408	417	5	20	74	181
Coefficiente de variación	0,37	0,39	0,33	0,31	-1,55	0,98	-1,90	-1,84

b) Créditos

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08	Variación 2008-12
Andalucía	581	619	751	999	6,52	61,46	38	380
Aragón	1.040	952	1.053	1.137	-8,46	19,37	-88	184
Asturias (Principa- do de)	1.210	1.122	1.190	1.289	-7,31	14,89	-88	167
Baleares (Illes)	1.061	961	961	1.084	-9,46	12,77	-100	123
Canarias	1.037	984	1.177	1.475	-5,18	49,93	-54	491
Cantabria	1.712	1.663	1.486	1.468	-2,82	-11,74	-48	-195
Castilla y León	686	672	879	937	-1,99	39,42	-14	265

Cuadro 2.13 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS CC.AA. ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

b) Créditos

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Castilla-La Mancha	917	864	863	936	-5,81	8,38	-53	72
Cataluña	821	783	991	1.110	-4,65	41,80	-38	327
Comunitat Valenciana	817	772	830	940	-5,42	21,70	-44	168
Extremadura	898	897	991	1.007	-0,13	12,37	-1	111
Galicia	1.046	1.067	1.471	1.545	2,07	44,78	22	478
Madrid (Comunidad de)	938	788	853	869	-15,93	10,24	-149	81
Murcia (Región de)	1.107	957	955	1.086	-13,57	13,44	-150	129
Navarra (Comunidad Foral de)	1.361	1.132	1.122	1.393	-16,80	23,03	-229	261
País Vasco	865	819	914	1.382	-5,30	68,75	-46	563
Rioja (La)	996	925	1.516	1.460	-7,07	57,74	-70	534
Ciudad de Ceuta	1.958	1.917	1.553	1.778	-2,12	-7,24	-41	-139
Ciudad de Melilla	1.890	2.023	2.054	2.084	7,02	3,01	133	61
Media	1.102	1.048	1.137	1.262	-5,1	20,4	-53,9	-98,4
Máx	1.958	2.023	2.054	2.084	7	69	133	563
Mín	581	619	751	869	-17	-12	-229	-195
Máx-Mín	1.377	1.404	1.303	1.215	24	80	361	759
Desviación típica	380	394	336	324	6	23	77	211
Coefficiente de variación	0,34	0,38	0,29	0,26	-1,27	1,14	-1,44	-2,14

c) Depósitos

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)
Andalucía	620	642	721	931	3,51	45,03	22	289
Aragón	1.109	1.052	1.145	1.166	-5,12	10,81	-57	114
Asturias (Principado de)	1.294	1.137	1.182	1.246	-12,08	9,54	-156	109
Balears (Illes)	1.178	1.021	990	1.080	-13,36	5,83	-157	59
Canarias	1.115	1.048	1.226	1.434	-6,05	36,89	-68	386
Cantabria	1.933	1.788	1.694	1.770	-7,47	-1,02	-144	-18
Castilla y León	707	681	945	958	-3,75	40,75	-27	277

Cuadro 2.13 (continuación)

ÍNDICE DE HERFINDAHL DE LAS CC.AA. ESPAÑOLAS PARA DISTINTOS INDICADORES DE ACTIVIDAD BANCARIA

c) Depósitos

	2005	2008	2011	2012	Variación 2005-08 (%)	Variación 2008-12 (%)	Variación 2005-08	Variación 2008-12
Castilla-La Mancha	962	833	889	932	-13,40	11,82	-129	99
Cataluña	863	764	972	1.046	-11,46	36,92	-99	282
Comunitat Valenciana	811	757	880	892	-6,59	17,80	-53	135
Extremadura	953	943	1.058	1.061	-1,08	12,50	-10	118
Galicia	1112	1.062	1.622	1.846	-4,57	73,91	-51	785
Madrid (Comunidad de)	784	712	937	931	-9,20	30,76	-72	219
Murcia (Región de)	1.190	1.040	1.008	1.066	-12,59	2,50	-150	26
Navarra (Comunidad Foral de)	1.621	1.223	1.185	1.285	-24,50	5,04	-397	62
País Vasco	949	856	912	1.446	-9,82	68,87	-93	590
Rioja (La)	1.127	1.013	1.557	1.447	-10,09	42,79	-114	434
Ciudad de Ceuta	1.734	1.671	1.561	1.663	-3,62	-0,47	-63	-8
Ciudad de Melilla	1.848	1.966	1.922	1.910	6,36	-2,85	118	-56
Media	1.153	1.064	1.179	1.269	-7,6	19,3	-89,5	-98,5
Máx	1.933	1.966	1.922	1.910	6	74	118	785
Mín	620	642	721	892	-25	-3	-397	-56
Máx-Mín	1.312	1.324	1.201	1.018	31	77	515	841
Desviación típica	381	372	333	334	7	23	101	219
Coefficiente de variación	0,33	0,35	0,28	0,26	-0,89	1,21	-1,13	-2,23

Fuentes: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

2.6. EL IMPACTO DE LAS IMPOSICIONES DEL MOU SOBRE LA CONCENTRACIÓN BANCARIA

A finales de julio de 2012, el Gobierno español se vio obligado a solicitar asistencia financiera de los fondos europeos (MEDE) para financiar el proceso de recapitalización y reestructuración del sector bancario español tras las estimaciones de necesidades de capital detectadas inicialmente por el estrés test realizado por el FMI y posteriormente, los realizados por las consultoras Wyman y Berger. La contrapartida de la ayuda concedida fue la firma de un Memorando de Entendimiento (MOU) que detalla el conjunto de requisitos o condiciones a cumplir.

El punto 15 del MOU establece que “Los planes de reestructuración abordarán la capacidad del banco para generar actividad comercial rentable y sostenible en el futuro, y sus necesidades de financiación”. Los planes deben de incluir, entre otras cosas, una reestructuración funcional mediante la racionalización de las redes de sucursales con el objetivo de mejorar el coeficiente de explotación de los bancos interesados. Según el comunicado de la Comisión Europea de 28 de noviembre de 2012 “Ayudas estatales: la Comisión aprueba planes de reestructuración de los bancos españoles BFA–Bankia, NCG Banco, Catalunya Banc y Banco de Valencia”. En el caso de las tres primeras, y en relación a la situación a finales de 2012, deben de reducir su balance un 60% en 2017 y centrar su modelo empresarial en préstamos al por menor y préstamos a las Pyme en sus principales regiones históricas. También deben cerrar sus oficinas fuera de sus regiones de origen. Los dictámenes posteriores de la Comisión Europea (Dirección General de la Competencia) especifican los requisitos concretos por las ayudas de Estado concedidas a las diversas entidades.

En el caso de BFA-Bankia, se prevé una reducción entre el 30 y el 40% de la red de oficinas de 2012 a 2017, que unido al cierre desde 2010 supone un ajuste entre el 40% y el 50%. En concreto, se obliga a corregir la expansión que tuvo lugar en el negocio no tradicional fuera de sus regiones de origen (*historial core regions*). Si bien el documento remite al Anexo 1 para ver el listado de las *non-core regions*, la hoja aparece en blanco, seguramente por motivos de confidencialidad frente a posibles estrategias comerciales de los bancos rivales. No obstante, según información adicional obtenida, se mantienen las oficinas en las capitales de provincia.

En el caso de NGC, la Dirección de la Competencia impone una reducción de la red de oficinas entre un 40 y un 50% de 2012 a 2017 (hasta un 70% desde 2010), obligando al cierre o venta de las oficinas fuera de la región de origen, con excepción de tres oficinas en Madrid, Barcelona y Vizcaya. A finales de 2017 el número de oficinas no puede superar la cifra de 400-500.

Para Catalunya Banc, Bruselas fija en 700-800 el número de oficinas a mantener en 2017, con una reducción por tanto del 30-40% desde 2012 y del 50-60% desde 2010. Se le restringe a no operar fuera de Cataluña.

En el caso de Liberbank, la información que ofrece la Comisión Europea determina una reducción de entre un 5 y un 10% en su red de oficinas, sin que detalle las regiones donde permanecerá. Dado que no disponemos de información adicional, en la simulación solo hemos contemplado el cierre de las tres oficinas anunciadas en Canarias.

En Ceiss, el documento de la Dirección de la Competencia menciona una reducción de red de 2012 a 2017 de entre un 30 y un 40% y el regreso a la región de origen. Debe de operar principalmente en sus regiones de origen (Castilla-León y Cáceres), si bien también menciona de 20 a 30 oficinas en el resto de España (Madrid).

En BMN, la cifra estimada para 2017 es de 700-800, frente a una red de 1.454 a finales de 2011, por lo que la reducción es entre un 40 y un 50%. Se imponen cierres en Cataluña (ya que vendió la red de Caixa Penedés a Banco Sabadell) y Aragón. Se le permite operar en Madrid, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Murcia, Andalucía, Baleares, Canarias y Melilla.

En base a esta información de la Comisión Europea, hemos procedido a simular qué efectos tendría sobre la concentración de los mercados bancarios el cumplimiento de las condiciones impuestas en términos de cierre de oficinas para las entidades que han recibido ayudas públicas (grupos 1 y 2). Para ello, tomamos como punto de partida la distribución provincial de oficinas última disponible referida a 2012 y en base a la misma eliminamos las oficinas que deben ser cerradas según la imposición de la Comisión Europea.

El cuadro 2.14 compara la situación existente en 2012 con el impacto simulado de las condiciones del MOU sobre la red de oficinas y la concentración bancaria a nivel provincial. Para el total nacional, la aplicación de los supuestos descritos en párrafos anteriores muestra una caída de 2.072 oficinas (5,5%), con importantes diferencias entre provincias. La mayor caída porcentual tiene lugar en Ciudad Real (15,5%), Girona (14,9%), Ávila (13,7%) y León (13%). En términos absolutos, el cierre de oficinas es mayor en Barcelona (423) y Madrid (296).

Cuadro 2.14

SIMULACIÓN DEL EFECTO DE LAS CONDICIONES DEL MOU SOBRE LA RED DE OFICINAS Y LA CONCENTRACIÓN BANCARIA

	Número de oficinas				Índice de Herfindahl			
	2012	Efecto MOU	Variación absoluta	Variación relativa (%)	2012	Efecto MOU	Variación absoluta	Variación relativa (%)
Álava	304	298	-6	-1,97	1.565	1.673	108	6,92
Albacete	328	309	-19	-5,79	1.359	1.512	153	11,26
Alicante	1361	1.325	-36	-2,65	896	939	43	4,76
Almería	578	553	-25	-4,33	1.739	1.861	122	7,01
Asturias	873	825	-48	-5,50	1.215	1.356	142	11,66
Ávila	183	158	-25	-13,66	2.064	2.556	492	23,84
Badajoz	706	673	-33	-4,67	991	1.080	89	8,99
Baleares, Illes	1.080	1.011	-69	-6,39	1.206	1.335	129	10,67
Barcelona	4.416	3.993	-423	-9,58	1.162	1.315	153	13,13
Burgos	456	442	-14	-3,07	1.740	1.844	104	6,00
Cáceres	416	410	-6	-1,44	1.789	1.864	76	4,22
Cádiz	663	621	-42	-6,33	1.475	1.659	183	12,43
Cantabria	472	444	-28	-5,93	1.653	1.860	206	12,47
Castellón	550	534	-16	-2,91	1.040	1.105	66	6,32

Cuadro 2.14 (continuación)

SIMULACIÓN DEL EFECTO DE LAS CONDICIONES DEL MOU SOBRE LA RED DE OFICINAS Y LA CONCENTRACIÓN BANCARIA

	Número de oficinas				Índice de Herfindahl			
	2012	Efecto MOU	Variación absoluta	Variación relativa (%)	2012	Efecto MOU	Variación absoluta	Variación relativa (%)
Ciudad Real	457	386	-71	-15,54	1.282	1.477	195	15,23
Córdoba	606	582	-24	-3,96	1.423	1.529	106	7,42
La Coruña	808	771	-37	-4,58	1.360	1.492	132	9,72
Cuenca	241	233	-8	-3,32	1.938	2.110	172	8,88
Girona	611	520	-91	-14,89	1.421	1.797	376	26,49
Granada	706	681	-25	-3,54	1.558	1.657	100	6,40
Guadalajara	248	236	-12	-4,84	1.985	2.156	171	8,63
Guipúzcoa	556	547	-9	-1,62	1.230	1.287	57	4,62
Huelva	394	377	-17	-4,31	2.140	2.294	154	7,21
Huesca	295	298	3	1,02	1.905	2.127	222	11,67
Jaen	567	555	-12	-2,12	1.426	1.468	60	4,18
León	483	420	-63	-13,04	1.232	1.477	246	19,96
Lérida	490	448	-42	-8,57	1.385	1.582	197	14,21
Lugo	291	285	-6	-2,06	1.471	1.541	70	4,73
Madrid	4.911	4.615	-296	-6,03	950	1.048	98	10,30
Málaga	1.118	1.047	-71	-6,35	972	1.064	93	9,57
Murcia	1.097	1.042	-55	-5,01	1.096	1.188	93	8,44
Navarra	615	595	-20	-3,25	1.641	1.749	108	6,60
Ourense	268	263	-5	-1,87	2.037	2.144	106	5,22
Palencia	181	174	-7	-3,87	1.495	1.605	110	7,39
Las Palmas	621	598	-23	-3,70	1.310	1.361	52	3,94
Pontevedra	638	605	-33	-5,17	1.488	1.622	134	9,00
Rioja	425	422	-3	-0,71	1.491	1.533	42	2,81
Salamanca	356	345	-11	-3,09	1.567	1.652	85	5,44
Sta. Cruz de Tenerife	606	596	-10	-1,65	2.041	2.081	41	2,00
Segovia	179	179	0	0,00	2.285	2.336	51	2,22
Sevilla	1.286	1.203	-83	-6,45	1.699	1.887	189	11,10
Soria	133	131	-2	-1,50	2.030	2.090	60	2,96
Tarragona	661	597	-64	-9,68	1.496	1.784	288	19,23
Teruel	231	228	-3	-1,30	2.589	2.656	68	2,61
Toledo	615	570	-45	-7,32	1.615	1.831	216	13,38
Valencia	2.160	2.053	-107	-4,95	881	932	51	5,83
Valladolid	495	504	9	1,82	1.099	1.178	79	7,20

Cuadro 2.14 (continuación)

SIMULACIÓN DEL EFECTO DE LAS CONDICIONES DEL MOU SOBRE LA RED DE OFICINAS Y LA CONCENTRACIÓN BANCARIA

	Número de oficinas				Índice de Herfindahl			
	2012	Efecto MOU	Variación absoluta	Variación relativa (%)	2012	Efecto MOU	Variación absoluta	Variación relativa (%)
Vizcaya	926	909	-17	-1,84	1.303	1.411	109	8,36
Zamora	225	227	2	0,89	2.015	2.117	103	5,11
Zaragoza	976	957	-19	-1,95	1.292	1.439	147	11,34
Ceuta y Melilla	41	36	-5	-12,20	1.519	1.641	121	7,99
España	37.903	35.831	-2.072	-5,47				

Fuentes: AEB, CECA, UNACC, MOU y elaboración propia.

El impacto del MOU sobre la concentración bancaria muestra un aumento promedio del 9% del índice de Herfindahl respecto a la situación existente en 2012. El mayor aumento tiene lugar en Girona (26,5%), Ávila (23,8%) y León (20%)⁵. Con estos valores simulados, en siete provincias (Ávila, Cantabria, Girona, Huesca, León, Tarragona y Toledo), el aumento del índice de Herfindahl supera los 200 puntos, que es el umbral “peligroso” de la regla 1.800/200 por su impacto sobre la competencia. Además, en diecisiete provincias se supera el valor de 1.800, umbral de la mencionada regla. Son seis provincias más respecto a la situación existente en 2012: Almería, Burgos, Cáceres, Cantabria, Sevilla y Toledo.

2.7. LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA BANCARIA: ENFOQUE NO ESTRUCTURAL

Como hemos comentado en la introducción del capítulo, el análisis de la competencia bancaria utilizando un enfoque no estructural se basa en estimar indicadores basados en algún modelo con determinados supuestos sobre el comportamiento de los bancos. De los distintos indicadores que se han manejado en la literatura, en este apartado se estiman dos: el índice de Lerner de poder de mercado y el llamado *Boone-indicator*. La ventaja de ambos indicadores es que permiten analizar la evolución temporal de la competencia, lo que posibilita estudiar el impacto de la crisis sobre la rivalidad competitiva. Además, en términos operativos, se producen sinergias en la estimación de ambos indicadores ya que en los dos casos es necesario estimar una misma función de costes para derivar los costes marginales.

⁵ Si bien no se reporta en el cuadro en aras a la simplicidad, el mayor aumento de la cuota de mercado de la entidad más grande (CR1) tiene lugar en Ávila (6,4 pp.), Ciudad Real (4 pp.) y León (3,9 pp.).

2.7.1. El índice de Lerner

El índice de Lerner de poder de mercado analiza el poder que tiene un banco para fijar un precio por encima del coste marginal, siendo mayor el poder de mercado cuanto mayor es el margen. En la situación extrema de competencia perfecta, el índice de Lerner es cero (el equilibrio competitivo implica un precio igual al coste marginal) y aumenta conforme nos acercamos a la situación de monopolio. En el terreno empírico, ha sido profusamente utilizado en trabajos como los de Fernández de Guevara y Maudos (2007 y 2009), Fernández de Guevara *et al.* (2005-2007), Berger y Mester (2009), Koetter *et al.* (2012), etcétera.

El índice de Lerner se define como:

$$P_A = (P_A - CM_A) / P_A \quad (1)$$

donde P_A es el precio medio del *output* bancario y CM_A su coste marginal. La aproximación habitual (Fernández de Guevara *et al.*, 2007; Carbó *et al.*, 2009, Berger *et al.*, 2009; Turk, 2010; entre otros) es utilizar el activo total como indicador de actividad bancaria, estimándose su precio medio como cociente entre los ingresos totales y el activo total.

La cuantificación del coste marginal exige estimar una función de costes. La aproximación empírica que vamos a utilizar es la siguiente. Dado el carácter multiproducto de la actividad bancaria, utilizamos el activo total como indicador sintético de actividad, de forma que medimos su precio como cociente de los ingresos totales y el activo total. Análogamente, su coste marginal se estima a través de una función de costes *translog* cuyo *output* es el activo total y los *inputs* el trabajo, los fondos prestables y el activo físico. En concreto, los precios de estos *inputs*, que son los que se incluyen en la función de costes a estimar, se aproximan de la forma siguiente: el precio del trabajo es el cociente entre los gastos de personal y el activo total. El motivo de utilizar el activo total es que la base de datos utilizada (BankScope) solo ofrece información del número de trabajadores para un reducido número de países. El precio de los fondos prestables es el cociente entre los costes financieros y los fondos prestables. El precio de activo físico se aproxima como cociente entre los gastos de explotación distintos a los de personal y el activo fijo. A la hora de estimar la función de costes se imponen las habituales restricciones de simetría y homogeneidad de grado uno en precios.

En concreto, la función de costes *translog* a estimar es la siguiente:

$$\begin{aligned} \ln C_{it} = & \gamma_1 \ln TA_{it} + \sum \gamma_h \ln w_{hit} + \frac{1}{2} \gamma_2 (\ln A_{it})^2 + \frac{1}{2} \sum \sum \gamma_{hm} \ln w_{hit} \ln w_{mit} \\ & + \sum \gamma_{hTA} \ln w_{hit} \ln A_{it} + \mu_1 Trend + \frac{1}{2} \mu_2 Trend^2 + \mu_{TA} Trend \ln A_{it} + \\ & + \sum \mu_h Trend \ln w_{hit} v_{it} + u_{it} \end{aligned} \quad (2)$$

donde C son los costes totales, A el activo, w los precios de los *inputs*, *Trend* capta la influencia del progreso técnico y v_i son efectos fijos.

La estimación se realiza de forma separada para cada país de la muestra con objeto de permitir que existan diferencias entre países en la tecnología subyacente a la función de costes. Dado que disponemos de un panel de datos para cada país con información desde 2005 a 2011, en la estimación se introducen efectos fijos. Además, como variable de control, se introduce la ratio recursos propios/total activo que, como sugiere Berger y Mester (1997), recoge la posible influencia del riesgo que asume cada banco.

Una vez estimada la función de costes para cada país, los costes marginales se calculan de la forma siguiente:

$$cm_{A_{it}} = \frac{\partial C_{it}}{\partial A_{it}} = \left[\gamma_1 + \gamma_2 \ln A_{it} + \sum \gamma_{hTA} \ln w_{hit} + \mu_{TA} Trend \right] \frac{C_{it}}{A_{it}} \quad (3)$$

A partir del precio medio del activo y el coste marginal, se calcula el índice de Lerner para cada entidad en cada año, calculándose el agregado de cada país como media ponderada de los índices individuales, utilizando el activo como factor ponderador.

Además de estimar un índice de Lerner para el total de la actividad bancaria (utilizando el activo total como indicador de producción), también analizamos el nivel y la evolución de la competencia en un producto específico y, en concreto, los préstamos bancarios. Para ello, el precio del préstamo se aproxima como cociente entre los ingresos financieros y el volumen de préstamos y su coste marginal se cuantifica a través de la estimación de una función de costes *translog* con dos *outputs* (préstamos y depósitos) y los tres *inputs* mencionados anteriormente. El matiz a realizar es que en esta ocasión la variable dependiente de la función de costes no son los totales sino los operativos, ya que el índice de Lerner se deriva del siguiente problema de maximización de beneficios:

$$\pi = r_p P + r M - r_D D - C(P, D) \quad (4)$$

donde P son los préstamos, D los depósitos, M la posición neta en el mercado monetario, r_p el tipo de interés de los préstamos, r_D el de los depósitos y r el tipo del interbancario. A partir de las condiciones de primer orden del problema de maximización, el índice de Lerner se define de la forma siguiente:

$$L = (r_p - r - cm_p) / r_p \quad (5)$$

En consecuencia, con esta definición del índice de Lerner, los costes marginales a estimar son operativos.

■ 2.7.2. El indicador Boone de competencia

Boone propone una serie de modelos en el que la idea principal es que las empresas más eficientes (es decir con menores costes marginales): 1) ganan cuota de mercado o son más rentables, y 2) que este efecto es mayor cuanto mayor sea el grado de competencia en el mercado. Siguiendo el trabajo de Boone (2004), suponemos que un banco produce un *output* q_i y se enfrenta a una curva de demanda de la forma siguiente:

$$p(q_i, q_j \neq i) = a - bq_i - d \sum_{j \neq i} q_j \quad (6)$$

y tiene un coste marginal cm_i . El banco maximiza el beneficio $\pi_i(p_i - cm_i)$ eligiendo el nivel de producción q_i óptimo. Asumiendo que $a > cm_i$ y que $0 < d \leq b$, la condición de primer orden para el equilibrio Nash-Cournot es el siguiente:

$$a - 2bq_i - d \sum_{j \neq i} q_j - cm_i = 0 \quad (7)$$

Para N bancos, la solución de la condición de primer orden anterior es la siguiente:

$$q_i(cm_i) = \left[\left(\frac{2b}{d} - 1 \right) a - \left(\frac{2b}{d} + N - 1 \right) cm_i + \sum_j cm_j \right] / \left[(2b + d(N - 1))(2b/d - 1) \right] \quad (8)$$

Si definimos π_i como el beneficio excluyendo los costes de entrada $\mathcal{E}$, un banco entra en el mercado si $\pi_i > \mathcal{E}$ en el equilibrio. En este mercado, la competencia aumenta de dos formas: 1) cuando los productos que producen los bancos son sustitutivos cercanos, con lo que aumenta d ; 2) cuando los costes de entrada disminuyen. Boone (2008) demuestra que la cuota de mercado de los bancos con menores costes marginales aumenta cuando el grado de sustitución es mayor y cuando se reducen los costes de entrada.

A partir de la ecuación anterior, se postula una relación entre la cuota de mercado y el coste marginal:

$$\ln(si) = \alpha + \beta \ln(cm_i) \quad (9)$$

donde β debe ser negativo. Cuanto mayor es el grado de competencia, mayor será en valor absoluto β , siendo este parámetro el indicador Boone de competencia.

En otros trabajos, sin embargo, se postula una relación entre el beneficio y el coste marginal, asumiendo que las ganancias de eficiencia pueden no trasladarse al cliente sino materializarse en forma de mayor rentabilidad. La ventaja de la primera relación es que evita el tratamiento de los valores negativos del beneficio (con la aproximación *log linear*), cuya exclusión puede sesgar los resultados.

El modelo de Boone permite constatar por qué los índices de concentración pueden no ser buenos indicadores de competencia. Por ejemplo, si los bancos difie-

ren en sus niveles de eficiencia, un aumento de la competencia a través del parámetro “d” (elasticidad precio ante los rivales) relocaliza el *output* de la industria hacia los bancos más eficientes, por lo que aumenta la concentración. En consecuencia, el aumento de la concentración es el resultado de más competencia.

Como señalan Van Leuvensteijn *et al.* (2007), el indicador de Boone es una simplificación de la realidad ya que los bancos eficientes pueden decidir trasladar sus ganancias de eficiencia a los clientes en forma de caída de precios para ganar cuota de mercado o, alternativamente, aumentar sus beneficios. El supuesto habitual es asumir un comportamiento intermedio de forma que los bancos trasladan a los clientes parte de su ganancia de eficiencia aumentando la cuota de mercado y que no existen diferencias entre bancos en este comportamiento. Otra limitación del indicador Boone de competencia es que ignora la posible existencia de diferencias de calidad en la producción bancaria. Como señalan Van Leuvensteijn *et al.* (2007) las estimaciones del indicador de competencia se ven más afectadas por estas limitaciones si se realizan anualmente en lugar de para periodos más amplios de tiempo. Por ese motivo, hemos optado por reportar estimaciones de la ecuación (9) para el periodo completo 2005-11 y para los subperiodos 2005-07 y 2008-11, y no estimaciones anuales. Además, al estimar para esos periodos, podemos estimar la ecuación con técnicas de panel, controlando por la existencia de efectos individuales.

Si bien inicialmente estimamos el indicador de competencia de Boone para el activo total (al igual que hacemos con el índice de Lerner), también lo estimamos para los préstamos bancarios, estimando la ecuación 9 pero con la variable dependiente la cuota de mercado de préstamos y la explicativa su coste marginal. La ventaja de esta aproximación es que es mejor estimar el índice de Boone para un producto en concreto, donde la innovación de producto y las diferencias de calidad entre bancos son mucho menores.

■ 2.7.3 Aproximación empírica y muestra utilizada

La base de datos utilizada es BankScope que contiene información sobre el balance y la cuenta de resultados de las entidades financieras para un amplio número de países. Dado nuestro interés en analizar el impacto de la crisis sobre el nivel de competencia bancaria, el análisis se centra en el periodo reciente 2005-2011, de forma que disponemos de información para años antes (2005-2007) y después (2008-2011) del estallido de la crisis internacional.

Respecto a los países analizados, dado que nuestro interés se centra en el caso español, la comparación internacional se circunscribe a otros sectores bancarios europeos. En concreto, la muestra incluye a quince países de la UE: Bélgica, Dinamarca, Alemania, Irlanda, Grecia, España, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Portugal, Finlandia, Suecia y Reino Unido.

La muestra incluye los siguientes tipos de entidades financieras: bancos (*bank holding&holding companies, commercial banks, group finance companies, investment&trust corporations, investment banks, micro financing institutions, private bank/asset management companies, real state/mortgage banks, private banking&asset management companies*), cajas de ahorros (*savings banks*) y cooperativas de crédito (*cooperative banks*). De la muestra total se han eliminado aquellas observaciones para las que no se dispone de alguna de las variables necesarias para estimar los indicadores de competencia. También se han eliminado las entidades que reportan valores negativos del activo total, préstamos, depósitos, activo fijo, gastos de explotación o gastos operativos, así como los valores extremos (más menos 2,5 veces la desviación típica) de los precios de los *inputs*.

Con estos criterios, la muestra finalmente utilizada en cada uno de los países de la UE-15 es la que se detalla en el cuadro 2.15. Para el total de los UE-15, disponemos de un total de 23.369 observaciones, con un máximo anual de 3.490 en 2006. Alemania es el país que incluye más observaciones (1.503 entidades en 2011).

Cuadro 2.15

MUESTRA UTILIZADA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Austria	226	239	244	224	219	223	185	1.560
Bélgica	41	46	37	36	37	40	39	276
Dinamarca	72	75	75	102	100	96	88	608
Finlandia	8	7	9	9	9	10	9	61
Francia	222	216	219	210	193	208	196	1.464
Alemania	1.655	1.668	1.660	1.606	1.587	1.563	1.503	11.242
Grecia	19	18	16	17	18	18	12	118
Irlanda	24	27	27	21	17	17	14	147
Italia	608	618	614	616	604	581	493	4.134
Luxemburgo	69	73	81	82	76	66	54	501
Holanda	37	39	38	33	34	34	32	247
Portugal	29	34	33	34	35	30	27	222
España	160	160	140	151	161	119	107	998
Suecia	93	85	84	75	74	73	76	560
Reino Unido	183	185	179	178	180	185	141	1.231
TOTAL	3.446	3.490	3.456	3.394	3.344	3.263	2.976	23.369

Fuente: BankScope.

■ 2.7.4. Resultados

■ 2.7.4.1. Activo total

El cuadro 2.16 reporta los valores estimados de los costes marginales, el precio medio del activo y el índice de Lerner para cada año y sector bancario de la UE-15, mientras que el gráfico 2.3 representa los valores promedios para los dos subperiodos en los que hemos dividido la muestra (antes y durante la crisis), así como la evolución temporal para los principales sectores de la UE-15.

Para el promedio del periodo analizado, los costes marginales varían de un máximo del 7,1% en Grecia a un mínimo del 3,2% en Irlanda, siendo España el quinto país de la UE-15 con mayores costes marginales (5,5%). Los datos más recientes de 2011 muestran un *ranking* relativamente similar, siendo nuevamente el sector bancario griego el que soporta mayores costes marginales (7,5%) y el irlandés el menor (2%), situándose el sector bancario español en el quinto lugar con costes más altos (5,2%).

En el caso del precio medio del activo, también hay importantes diferencias entre países, con un rango de variación en 2011 del 1,3% (Finlandia) al 5,8% (Grecia). España se sitúa en torno a la media, con un precio medio del 3,3%. La evolución temporal en España es muy similar a la del coste marginal, con una importante subida hasta 2008 y una caída en los años posteriores, salvo el repunte en 2011.

En el caso del índice de Lerner, como se aprecia con mayor nitidez en el gráfico 2.3, en la mayoría de países el poder de mercado presenta una tendencia decreciente hasta 2008 y creciente en los años de crisis. Nuevamente hay importantes diferencias entre países en el nivel del índice. Así, tomando los datos últimos de 2011, el índice del sector con mayor valor (Finlandia, 0,47) es muy superior al sector con menor índice (Irlanda, -0,71), siendo negativo en Dinamarca e Irlanda. La banca española es la quinta con mayor índice de Lerner, por detrás de Reino Unido, Austria, Holanda y Finlandia. En relación a los principales países de la UE-15, Francia, Alemania e Italia presentan menores valores del índice de Lerner de poder de mercado.

Como se muestra en los cuadros y gráficos, el estallido de la crisis ha supuesto un punto de inflexión en la evolución del índice de Lerner, al menos en los principales sectores bancarios europeos, de modo que la mayor rivalidad competitiva que tuvo lugar hasta 2007, ha dado paso a otro escenario en el que ha aumentado el poder de mercado. En España el índice de Lerner ha aumentado un 21% respecto a su valor mínimo en 2008.

En el caso del *Boone-indicator*, los resultados del cuadro 2.17 sitúan a la banca española la tercera con más intensidad de competencia (menor valor del indicador) en el subperiodo de expansión 2005-2007 junto con Francia y Reino Unido, situándose en el extremo opuesto la de Italia y Grecia. En cambio, en el subperiodo

Cuadro 2.16

PRECIO, COSTE MARGINAL E ÍNDICE DE LERNER DE LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE-15

Precio del activo	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2007	2008-2011
Austria	0,052	0,063	0,069	0,073	0,063	0,055	0,054	0,062	0,061
Bélgica	0,043	0,051	0,058	0,054	0,041	0,036	0,039	0,051	0,043
Dinamarca	0,042	0,045	0,048	0,049	0,045	0,035	0,032	0,045	0,040
Finlandia	0,038	0,048	0,066	0,052	0,037	0,022	0,025	0,051	0,034
Francia	0,050	0,053	0,052	0,047	0,039	0,038	0,037	0,052	0,040
Alemania	0,047	0,049	0,049	0,042	0,042	0,038	0,038	0,048	0,040
Grecia	0,065	0,072	0,079	0,080	0,068	0,060	0,075	0,072	0,071
Irlanda	0,035	0,036	0,045	0,037	0,025	0,022	0,020	0,039	0,026
Italia	0,048	0,059	0,061	0,061	0,050	0,043	0,045	0,056	0,050
Luxemburgo	0,048	0,059	0,068	0,078	0,054	0,045	0,039	0,058	0,054
Holanda	0,044	0,046	0,051	0,051	0,043	0,058	0,057	0,047	0,052
Portugal	0,065	0,071	0,077	0,082	0,063	0,054	0,061	0,071	0,065
España	0,047	0,053	0,062	0,067	0,054	0,048	0,052	0,054	0,055
Suecia	0,040	0,043	0,048	0,048	0,035	0,030	0,031	0,044	0,036
Reino Unido	0,047	0,050	0,046	0,034	0,034	0,034	0,031	0,047	0,033
TOTAL	0,047	0,051	0,052	0,047	0,041	0,039	0,038	0,050	0,041
Coste marginal	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2007	2008-2011
Austria	0,030	0,034	0,038	0,041	0,032	0,028	0,028	0,034	0,033
Bélgica	0,041	0,048	0,056	0,059	0,040	0,031	0,035	0,048	0,041
Dinamarca	0,056	0,059	0,065	0,070	0,056	0,043	0,042	0,060	0,053
Finlandia	0,019	0,023	0,032	0,027	0,017	0,011	0,013	0,025	0,017
Francia	0,046	0,049	0,051	0,048	0,035	0,033	0,033	0,049	0,037
Alemania	0,037	0,038	0,039	0,036	0,033	0,029	0,028	0,038	0,031
Grecia	0,045	0,050	0,057	0,063	0,052	0,046	0,058	0,051	0,055
Irlanda	0,035	0,043	0,047	0,050	0,037	0,032	0,034	0,042	0,038
Italia	0,035	0,043	0,047	0,050	0,037	0,032	0,034	0,042	0,038
Luxemburgo	0,038	0,045	0,057	0,064	0,040	0,032	0,033	0,047	0,042
Holanda	0,026	0,029	0,033	0,035	0,027	0,038	0,034	0,029	0,033
Portugal	0,046	0,050	0,055	0,061	0,044	0,037	0,044	0,050	0,047

Cuadro 2.16 (continuación)

PRECIO, COSTE MARGINAL E ÍNDICE DE LERNER DE LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE-15

Coste marginal

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2007	2008-2011
España	0,029	0,035	0,042	0,047	0,033	0,028	0,033	0,035	0,035
Suecia	0,029	0,032	0,036	0,038	0,025	0,020	0,022	0,032	0,026
Reino Unido	0,029	0,031	0,030	0,024	0,020	0,020	0,019	0,030	0,020
TOTAL	0,035	0,038	0,040	0,038	0,030	0,027	0,028	0,038	0,031

Lerner

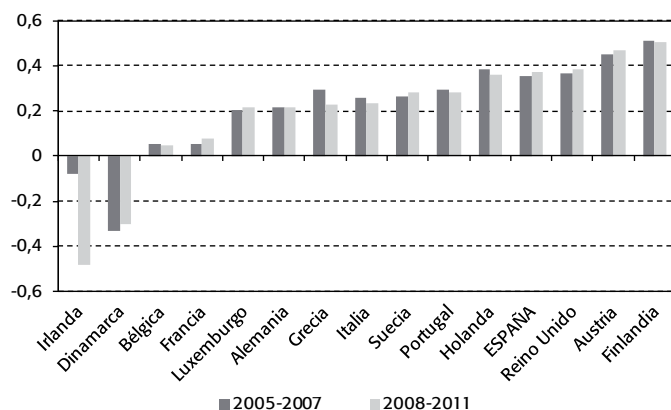
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2007	2008-2011
Austria	0,430	0,455	0,456	0,437	0,485	0,484	0,470	0,447	0,469
Bélgica	0,061	0,060	0,029	-0,085	0,021	0,152	0,104	0,050	0,048
Dinamarca	-0,345	-0,309	-0,349	-0,428	-0,245	-0,240	-0,296	-0,334	-0,302
Finlandia	0,497	0,523	0,514	0,490	0,533	0,520	0,472	0,511	0,504
Francia	0,069	0,072	0,020	-0,022	0,095	0,127	0,108	0,054	0,077
Alemania	0,211	0,226	0,202	0,133	0,220	0,257	0,254	0,213	0,216
Grecia	0,299	0,298	0,280	0,211	0,240	0,234	0,226	0,292	0,228
Irlanda	0,011	-0,213	-0,036	-0,352	-0,460	-0,416	-0,711	-0,079	-0,485
Italia	0,276	0,259	0,236	0,178	0,262	0,259	0,230	0,257	0,232
Luxemburgo	0,214	0,226	0,167	0,171	0,257	0,283	0,149	0,202	0,215
Holanda	0,403	0,377	0,365	0,308	0,370	0,353	0,414	0,382	0,361
Portugal	0,297	0,300	0,285	0,247	0,301	0,308	0,281	0,294	0,284
España	0,385	0,341	0,327	0,300	0,391	0,423	0,364	0,351	0,369
Suecia	0,278	0,266	0,245	0,213	0,296	0,321	0,295	0,263	0,282
Reino Unido	0,372	0,367	0,355	0,309	0,411	0,428	0,388	0,365	0,384
TOTAL	0,259	0,250	0,228	0,182	0,277	0,303	0,281	0,246	0,261

Fuente: BankScope y elaboración propia.

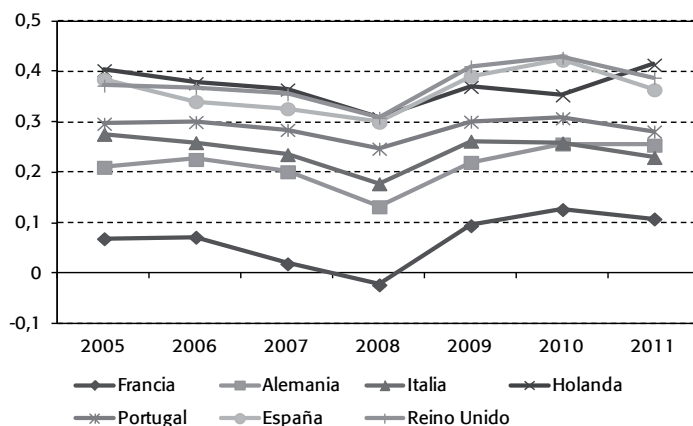
Gráfico 2.3

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE LERNER PARA EL ACTIVO TOTAL

a) Valores antes y durante la crisis



b) Evolución en los principales sectores bancarios europeos



Fuente: Bankscope y elaboración propia.

de crisis 2008-2011, el sector bancario español es el quinto con menos competencia, siendo la banca de los grandes países europeos (Alemania, Francia e Italia) más competitiva que la española. Como se aprecia en el gráfico 2.4, España es el segundo país de la UE-15 donde más ha caído la competencia, solo por detrás de Holanda, habiendo disminuido en todos los países excepto en Grecia, Finlandia y Alemania.

Si bien la visión que se desprende de la evolución temporal de la competencia antes y durante la crisis es coherente en los dos indicadores de competencia utiliza-

Cuadro 2.17

INDICADOR BOONE DE COMPETENCIA EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE-15: ACTIVO TOTAL

	2005-2011	2005-2007	2008-2011
Bélgica	-0,429***	-0,275	-0,126
Dinamarca	-0,176***	-0,151	-0,071
Alemania	-0,328***	-0,290***	-0,326***
Irlanda	-0,234***	-0,457***	-0,077
Grecia	-0,390***	0,011	-0,633***
España	-0,314***	-0,637***	-0,100**
Francia	-0,273***	-0,664***	-0,277***
Italia	-0,129***	-0,124***	-0,123***
Luxemburgo	-0,515***	-0,458***	-0,440***
Holanda	0,038	-0,598	0,017
Austria	-0,577***	-0,384***	-0,234***
Portugal	-0,185***	-0,178**	-0,023
Finlandia	-0,326***	-0,148	-0,296***
Suecia	-0,362***	-0,616***	-0,138***
Reino Unido	-0,339***	-0,670***	-0,304***

Notas: *** Significativo al 1%.

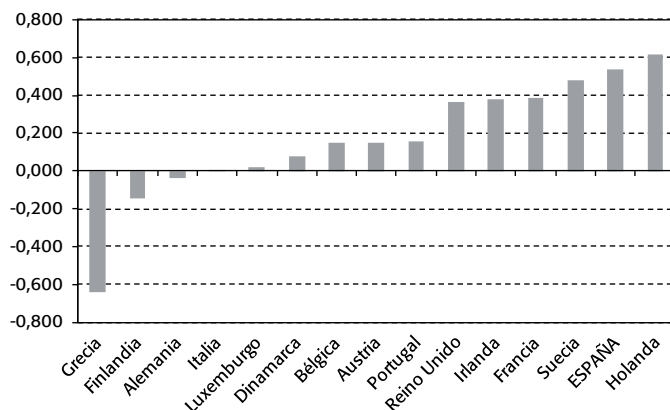
** Significativo al 5%.

* Significativo al 10%.

Fuente: BankScope y elaboración propia.

Gráfico 2.4

VARIACIÓN EN EL INDICADOR BOONE DE COMPETENCIA: 2008/2011-2005/2007*



Nota: * Un valor positivo implica una caída en la competencia.

Fuente: BankScope y elaboración propia.

dos (dado que los dos apuntan en la dirección que la competencia se ha reducido con la crisis), existen importantes diferencias de nivel entre países, resultado que apunta en la misma dirección que señalan Carbó *et al.* (2009) y Xu *et al.* (2013). En ambos casos, en el primero con una muestra de bancos europeos y en el segundo con datos de la banca china, los autores obtienen muy reducidas e incluso negativas correlaciones entre distintos indicadores de competencia bancaria. En el segundo de los trabajos citados que también estima el índice de Lerner y el indicador Boone, la correlación es de -0,0413. En nuestra aplicación empírica a los sectores bancarios de la UE-15, el coeficiente de correlación de Pearson entre el índice de Lerner y el Boone indicador es de -0,11 en el primer subperiodo 2005-2007 y de -0,24 en el segundo 2008-2011. Dado que un aumento del índice de Lerner implica menos competencia y un aumento del indicador Boone también menos competencia, el coeficiente negativo obtenido implica que los resultados son muy distintos.

2.7.4.2. Mercado de préstamos bancarios

Los resultados de la estimación del índice de Lerner para el caso concreto del mercado de préstamos que aparecen en el cuadro 2.18 y en el gráfico 2.5 muestran nuevamente un aumento del poder de mercado durante el periodo de crisis para la mayoría de los países de la UE-15, entre ellos España. Para el promedio del periodo

Cuadro 2.18

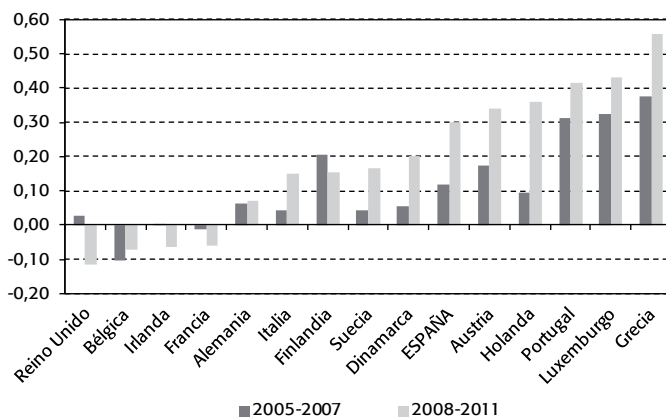
ÍNDICE DE LERNER DE PODER DE MERCADO EN PRÉSTAMOS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2005-2007	2008-2011
Austria	0,252	0,178	0,096	0,102	0,484	0,457	0,323	0,175	0,341
Bélgica	-0,046	-0,104	-0,159	-0,295	0,053	0,031	-0,076	-0,103	-0,072
Dinamarca	0,237	0,035	-0,108	-0,144	0,444	0,377	0,128	0,055	0,201
Finlandia	0,239	0,168	0,212	-0,007	0,431	0,180	0,006	0,206	0,153
Francia	0,169	-0,012	-0,194	-0,402	0,095	0,126	-0,054	-0,012	-0,059
Alemania	0,290	0,044	-0,144	-0,420	0,314	0,297	0,097	0,063	0,072
Grecia	0,464	0,357	0,310	0,274	0,636	0,652	0,675	0,377	0,559
Irlanda	0,184	-0,082	-0,094	-0,422	0,199	0,163	-0,195	0,003	-0,064
Italia	0,112	0,068	-0,047	-0,088	0,293	0,260	0,138	0,045	0,151
Luxemburgo	0,395	0,311	0,265	0,290	0,574	0,542	0,313	0,324	0,430
Holanda	0,261	0,056	-0,038	-0,118	0,432	0,622	0,508	0,093	0,361
Portugal	0,401	0,301	0,232	0,234	0,510	0,486	0,427	0,311	0,414
España	0,203	0,093	0,055	0,066	0,426	0,403	0,301	0,117	0,299
Suecia	0,207	0,011	-0,089	-0,145	0,329	0,314	0,164	0,043	0,166
Reino Unido	0,237	0,061	-0,214	-0,697	0,150	0,201	-0,110	0,028	-0,114

Fuente: BankScope y elaboración propia.

Gráfico 2.5

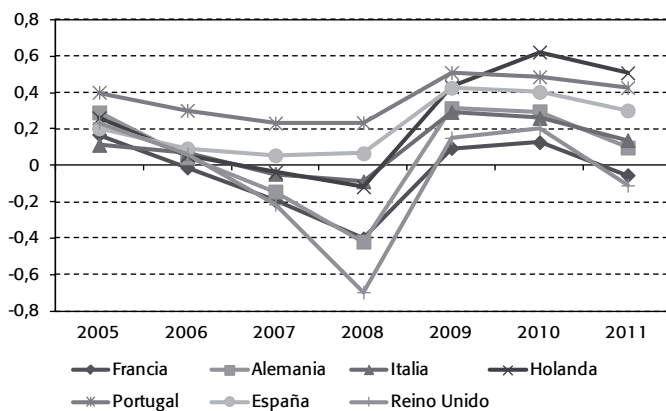
ÍNDICE DE LERNER DE PODER DE MERCADO EN PRÉSTAMOS: 2005-2007 Y 2008-2011



Fuente: BankScope y elaboración propia.

Gráfico 2.6

ÍNDICE DE LERNER DE PODER DE MERCADO EN PRÉSTAMOS EN LOS PRINCIPALES SECTORES BANCARIOS DE LA UE-15



Fuente: BankScope y elaboración propia.

2008-2011, la banca española es la sexta del *ranking* con más poder de mercado, con un índice de Lerner de 0,3. En comparación con los principales sectores bancarios europeos (Alemania, Italia, Francia e Italia), el poder de mercado es superior

en España. En general, el poder de mercado disminuye durante la anterior de etapa de expansión y aumenta a partir de 2008, aunque en 2011 vuelve a caer el índice de Lerner.

En el caso del indicador Boone de competencia referido al mercado de préstamos, su evolución temporal es dispar entre países, ya que en algunos ha caído (lo que implica que ha aumentado la competencia) y en otros ha aumentado (reducción de competencia). En el *ranking* que aparece representado en el gráfico 2.7, España lo encabeza, siendo por tanto el país donde más ha caído la competencia en el mercado de préstamos en el periodo de crisis. Pero si tomamos como referencia el valor del indicador en el periodo más reciente, en cinco sectores bancarios la competencia es menos intensa. En el extremo opuesto de más competencia está la banca del Reino Unido (que ya aparecía con el menor valor del índice de Lerner), situándose el nivel de competencia de los grandes sectores bancarios europeos por encima del español.

Para el periodo más reciente, en este caso en el que analizamos la competencia en el mercado de préstamos, la correlación entre los dos indicadores de competencia es positiva (por tanto los resultados son consistentes), con un valor del coeficiente de correlación de Pearson del 39%. En cambio, en el primer subperiodo la correlación, aunque positiva, es mucho más reducida (7%). En consecuencia,

Cuadro 2.19

INDICADOR BOONE DE COMPETENCIA EN LOS SECTORES BANCARIOS DE LA UE-15: PRÉSTAMOS BANCARIOS

	2005-2011	2005-2007	2008-2011
Bélgica	-0,134	0,216***	-0,353**
Dinamarca	-0,366***	-0,483***	-0,090
Alemania	-0,190***	0,009	-0,169***
Irlanda	-0,594**	-0,349	-0,354
Grecia	-0,020	0,248	-0,013
España	-0,173***	-1,201***	-0,063**
Francia	-0,009	0,023	-0,073***
Italia	-0,175***	-0,161***	-0,336
Luxemburgo	-0,536***	-0,338**	-0,413***
Holanda	-0,179**	-0,068	0,000
Austria	-0,359***	-0,309***	-0,370***
Portugal	0,052	0,014	-0,027
Finlandia	0,021	0,057	-0,005
Suecia	-0,079***	-0,204***	-0,057**
Reino Unido	-0,324***	-0,213***	-0,441***

Notas: *** Significativo al 1%.

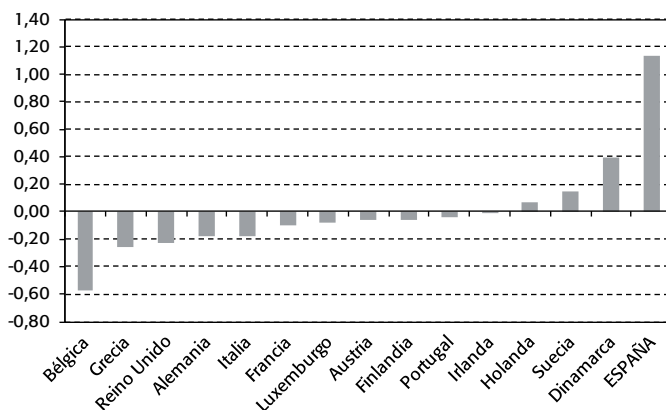
** Significativo al 5%.

* Significativo al 10%.

Fuente: BankScope y elaboración propia.

Gráfico 2.7

VARIACIÓN EN EL INDICADOR BOONE DE COMPETENCIA. 2008/2011-2005/2007: PRÉSTAMOS BANCARIOS



Fuente: BankScope y elaboración propia.

cuando el análisis se circunscribe a un producto en concreto (en este caso los préstamos bancarios), los resultados que se derivan de la competencia son coherentes entre los dos indicadores, aunque en el periodo de expansión la correlación es reducida.

2.8. CONCLUSIONES

El análisis de la competencia muestra que puede existir un *trade-off* entre competencia y estabilidad financiera. Así, un exceso de competencia en el mercado bancario, aunque en principio es beneficioso en la medida que permite una mejor remuneración del ahorro y un abaratamiento de la inversión, a largo plazo puede ser contraproducente si acaba generando inestabilidad financiera en forma de crisis sistémica que se traduce en elevados costes del rescate (públicos y privados), en caída del crédito y, en consecuencia, en menor crecimiento económico.

Si bien no existe ni desde el punto de vista teórico ni empírico evidencia concluyente respecto del efecto de la competencia sobre la estabilidad financiera (ver un reciente resumen en Beck *et al.*, 2013), la evidencia sí sugiere que un nivel intermedio de competencia tiene efectos beneficiosos. Así, un exceso de competencia (que conlleva márgenes reducidos y caída del valor de los bancos) incentiva comportamientos arriesgados que hacen que los bancos se preocupen más por mantener/ganar cuota de mercado rebajando los criterios de selección de sus clientes. De hecho hay evidencia (Dell’Ariccia *et al.*, 2012) que muestra que la competencia ha distorsionado la calidad del crédito durante la reciente crisis. Por el contrario, un

reducido nivel de competencia (con pocos competidores y elevada cuota de mercado) desincentiva la ganancia de eficiencia y aumenta la probabilidad de asumir las consecuencias asociadas al *too big to fail*.

El aumento de la concentración no es en sí mismo síntoma de menor competencia, ya que disponemos de abundante evidencia que muestra la débil conexión que existe entre la estructura de mercado y la competencia, y también entre la concentración y la asunción de riesgos. De hecho, en países como Canadá o Australia que han sido escasamente afectados por la crisis financiera, la concentración alcanza niveles intermedios (CR3 en torno al 50%), mientras que en países con concentraciones muy altas (como Holanda o Bélgica) o muy bajas (como Japón o EE.UU.), el impacto de la crisis ha sido mayor. Para sectores con concentraciones parecidas (como Canadá, Francia e Irlanda), el impacto de la crisis ha sido muy desigual. Por tanto, no parece que exista una relación definida entre concentración y resultados (e impacto de la crisis), o en todo caso la relación parece ser en forma de U.

En el caso español, la anterior etapa de expansión en la que el crecimiento económico iba de la mano de tasas de crecimiento elevadas del crédito bancario, generó el caldo de cultivo para que los bancos basaran su comportamiento en la ganancia de cuota de mercado (a la vista de lo que hacían sus rivales), incrementando no solo el nivel de riesgo asumido, sino también su concentración en la actividad inmobiliaria. En consecuencia, la evidencia parece apuntar hacia la existencia en aquella época de un exceso de competencia que ha pasado factura (con un importe de ayudas públicas en forma de capital de 61.000 millones de euros según estimación del Banco de España) en términos de inestabilidad financiera y riesgo sistémico.

Los desequilibrios acumulados por el sector bancario español en la etapa de expansión en ese contexto de exceso de competencia son los que explican los problemas posteriores y la necesidad de acometer una profunda reestructuración que se ha traducido en una importante caída del número de competidores y en un aumento de la concentración.

El aumento de la concentración no tiene por qué traducirse en una desviación del principio de ganancia de eficiencia, si son las entidades más ineficientes que asumieron excesivos riesgos las que son absorbidas por las más eficientes. Y eso ha tenido lugar en algunos casos. Y en otros casos, las fusiones que han tenido lugar y que han necesitado ayudas públicas han estado condicionadas a la aprobación de un plan de viabilidad que incluía una corrección del exceso de capacidad instalada, por lo que por esta vía también se han producido ganancias de eficiencia. En consecuencia, el aumento de la concentración del mercado es consecuencia de la reestructuración que se ha acometido para ganar eficiencia.

Los indicadores de competencia estimados muestran que en la mayoría de los sectores bancarios europeos se ha producido una caída del grado de competencia

durante el reciente periodo de crisis. En España, la evidencia más reciente muestra que el grado de competencia es inferior a la media de la banca europea, a lo que puede haber contribuido el aumento más intenso de la concentración. En cualquier caso, conviene no olvidar que si bien ha caído la competencia, el aumento de la concentración fruto de las reestructuraciones realizadas puede ser beneficioso para la estabilidad financiera.

La limitación que tiene el análisis de la competencia realizado a escala nacional es que en ocasiones puede no ser relevante para valorar la intensidad de la competencia, al menos en muchos casos en los que las entidades de crédito solo operan en mercados regionales.

En el caso concreto del sector bancario español, se ha producido una drástica caída en el número de competidores y un ajuste muy desigual en la red de sucursales que ha ocasionado un aumento de la concentración hasta niveles elevados en algunos mercados regionales. Así lo confirma el análisis realizado tras construir índices de concentración bancaria a escala provincial y de comunidad autónoma. Es un análisis basado en la distribución de la red de oficinas, que es la única variable para la que disponemos de información a nivel provincial y por entidad. En consecuencia, los resultados deben ser interpretados con cautela ya que descansan en supuestos discutibles. Por este motivo, sería deseable disponer de información de la distribución del negocio de cada entidad por provincias (como el créditos y los depósitos, para los que el Banco de España ofrece la distribución, pero para el agregado de las entidades de crédito), lo que permitiría medir con más rigor la concentración de los mercados bancarios y analizar por separado distintos mercados (prestamos, depósitos, etcétera).

Además del aumento de la concentración bancaria, las fusiones han dado lugar a entidades mucho más grandes. En concreto, se ha multiplicado por más de cuatro el tamaño medio de las entidades, y si bien esto no es perjudicial (porque permite disfrutar de economías de escala), en algunos casos ha dado lugar a entidades “demasiado grandes para caer”, aumentando en consecuencia la probabilidad de una crisis sistémica.

En este contexto, la política de la competencia adquiere mayor protagonismo ya que debe velar por alcanzar un nivel intermedio de competencia que permita: a) que no existan incentivos para la asunción de excesivos riesgos; b) que no existan entidades demasiado grandes para caer; c) que el mercado sea “atacable” (fomentando la entrada de bancos extranjeros); d) regular el abanico de actividades que los bancos pueden realizar (en línea con las sugerencias del informe Liikanen en Europa; la regla Volcker en EE.UU. o Vickers en el Reino Unido); y e) vigilar la competencia en los ámbitos geográficos relevantes en cada producto. En este último caso, es donde la evidencia muestra que en algunos casos se han rebasado límites de concentración excesivos en España. De hecho, si utilizamos como referencia la regla 1.800/200 que sirve de referencia en EE.UU. para aprobar/denegar una fusión, en España en 27 de las 52 provincias el aumento del índice de Herfindahl ha superado los 200 puntos desde el estallido de la crisis y en la actualidad en once

provincias se supera el valor de los 1.800. Son provincias con escasa población donde la cuota de mercado de las tres entidades más grandes suele superar el 60% e incluso en algún caso acercarse al 80%. Sin embargo, es llamativo que los dictámenes de la CNC siempre hayan sido favorable incluso en algún caso en el que la cuota de mercado de la entidad resultante de la fusión supera el 60% en el mercado geográfico (provincia y comunidad autónoma) en el que compite. En consecuencia, la evidencia parece apuntar a que desde el punto de vista de la CNC, la concentración es prácticamente irrelevante como indicador de competencia porque, cuando es elevada, se argumenta que, a pesar de ello, hay intensidad competitiva. Por tanto, parece que el regulador está asumiendo implícitamente el relativo valor de los indicadores de concentración como medidas de poder de mercado.

Tal y como señala un reciente documento del FMI (Ratnovski, 2013), los cambios en las características del negocio bancario (con una caída de la importancia relativa de los ingresos tradicionales asociados a la labor de intermediación y un aumento del resto de ingresos asociado a otro tipo de actividades que generan comisiones, resultados por operaciones financieras, etc.) aconsejan redefinir y reorientar la política de la competencia bancaria hacia: a) darle más importancia al problema del *too big to fail*; b) centrarse más en las actividades que pueden realizar los bancos que en la concentración del mercado; y c) permitir mayor concentración y control público de los bancos para facilitar la resolución de una crisis incluso cuando de forma temporal se distorsione la competencia. En este contexto, las decisiones que desde las autoridades públicas españolas se han adoptado para resolver la crisis bancaria parecen ser guiadas por la última de estas recomendaciones, ya que el FROB y el Banco de España ha conducido el proceso de fusiones que ha dado lugar a un importante aumento de la concentración. Sin embargo, no parece que se haya seguido la primera de las recomendaciones, ya que en algunos casos se han creado entidades sistémicas. También en España se han adoptado medidas que restringen la competencia (como la recomendación de no remunerar los depósitos por encima de un determinado umbral respecto del euríbor) en aras a conseguir una mayor estabilidad financiera (mejorando la cuenta de resultados).

El problema de la última de las recomendaciones del FMI que se ha seguido en España (resolver la crisis bancaria aunque temporalmente ello suponga un aumento de la concentración en perjuicio de la competencia) es que el aumento de la concentración no sea transitorio, dando lugar a un nuevo *status quo* en el sector en el que un reducido número de entidades concentren una elevada cuota de mercado. Además, el aumento de la concentración ha sido muy intenso en algunos mercados regionales, sin que esa situación vaya a ser temporal.

En resumen, el “arte” de la política de la competencia es lograr ese difícil punto de equilibrio en el que se renuncia a algo de competencia a costa de conseguir una mayor estabilidad financiera. Solo el tiempo dirá si en la hoja de ruta que se ha seguido en España para superar la crisis bancaria se ha alcanzado ese punto de equilibrio.

BIBLIOGRAFÍA

- ANGELINI, P., y N. CETORELLI (2003), "The effects of regulatory reform on competition in the banking industry", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 35: 663-684.
- BECK, T.; COYLE, D.; DEWATRIPONT, M.; FREIXAS, X., y P. SEABRIGHT (2010), "Bailing out the Banks: Reconciling Stability and Competition. An analysis of state-supported schemes for financial institutions", *CEPR*.
- BECK, T.; DEMIRGUC-KUNT, A., y R. LEVINE (2006), "Bank concentration, competition, and crises: First results", *Journal of Banking and Finance*, 30(5): 1581-1603.
- BECK, T.; DE JONGHE, O., y G. SCHEPENS (2013), "Bank competition and stability: cross-country heterogeneity", *Journal of Financial Intermediation*, 22: 218-244.
- BERGER, A., y L. MESTER (1997), "Inside the black box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions", *Journal of Banking and Finance*, 21 (7): 895-947.
- BERGER, A.; KLAPPER, A., y R. TURK-ARISS (2009), "Bank competition and financial stability", *Journal of Financial Services Research*, 35(2): 99-118.
- BOONE, J. (2008), "A new way to measure competition", *Economic Journal*, 118: 1245-1261.
- BOONE, J.; GRIFFITH, R., y R. HARRISON (2004), "Measuring competition", paper presented at the Encore Meeting 2004 Measuring competition.
- CARBÓ, S.; HUMPHREY, D.; MAUDOS, J., y P. MOLYNEUX (2009), "Cross-country comparisons of competition and pricing power in European Banking", *Journal of International Money and Finance*, 28: 115-134.
- CARBÓ, S., y F. RODRÍGUEZ (2007), "Dimensiones de la competencia en la industria bancaria de la Unión Europea", *Revista de Estabilidad Financiera*, 13: 73-101.
- CLAESSENS, S. (2009), "Competition in the Financial Sector: Overview of Competition Policies". WP 09/45, International Monetary Fund.
- DELL'ALICIA, G.; IGAN, D., y L. LAEVEN (2012), "Credit booms and lending standards: evidence from the subprime mortgage market", *Journal of Money, Credit and Banking*, 44 (2-3): 367-84.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., y J. MAUDOS (2007), "Explanatory variables of market power in the banking system", *Manchester School*, 75(3): 275-296.
- (2009), "Regional financial development and bank competition: Effects on firms growth", *Regional Studies*, 43(2): 211-228.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J.; MAUDOS, J., y F. PÉREZ (2005), "Market power in European Banking", *Journal of Financial Services Research*, 27(2): 109-138.
- (2007), "Integration and competition in the European financial markets", *Journal of International Money and Finance*, 26: 26-45.
- KOETTER, M.; KOLARI, J. K., y L. SPIERDIJK (2012), "Enjoying the Quiet Life under Deregulation? Evidence from Adjusted Lerner Indices for US Banks". *Review of Economics and Statistics*, 94: 462-480.
- LIIKANEN, E. (2012), *High-level expert group on reforming the structure of the EU banking sector, final report*.
- OCDE (2010), *Competition, Concentration and Stability in the Banking Sector*.
- RATNOVSKI, L. (2013), "Competition policy for modern banks", *IMF Working Paper WP/13/126*, International Monetary Fund.
- SUN, Y. (2011), "Recent Developments in European Bank Competition", *WP/11/146*, International Monetary Fund.

- TURK-ARISS, R. (2010), "On the implications of market power in banking: evidence from developing countries", *Journal of Banking and Finance*, 34: 765-775.
- VAN LEUVENSTEIJN, M.; BIKKER, J.; VAN RIXTEL, A. y CH. SØRENSEN (2007), "A new approach to measuring competition in the loan markets of the euro area", *WP 738*, European Central Bank.
- VIVES, X. (2011), "Competition Policy in Banking", *Oxford Review of Economic Policy* 2011, 27: 479-497.
- WORLD BANK (2013), *Global Financial Development Report*, 2013.
- XU, B.; VAN RIXTEL, A., y VAN LEUVENSTEIJN (2013), "Measuring bank competition in China: a comparison of new versus conventional approaches applied to loan markets", *BIS Working Paper* No. 422.

BANCA ABURRIDA: EL NEGOCIO BANCARIO TRAS LA CRISIS FINANCIERA

José García Montalvo*

* Catedrático de Economía (Universitat Pompeu Fabra), Fellow ICREA-Academia y Profesor afiliado (Barcelona GSE).

El sector bancario es una de las industrias que está sufriendo mayores transformaciones como consecuencia de la crisis financiera que comenzó en 2008. Estos cambios están asociados tanto a tendencias estructurales que tienen relación con fenómenos de largo plazo (por ejemplo ahorro y envejecimiento de la población o la influencia de Internet en el negocio bancario, tanto multicanalidad como omnicanalidad), como con los cambios regulatorios que pretenden eliminar la cadena de incentivos perversos que derivó en una crisis financiera que ha tenido consecuencias muy negativas sobre las economías desarrolladas. En este trabajo se analizan los efectos de los cambios regulatorios sobre el negocio bancario. La tendencia futura del sector bancario en la mayoría de los países vendrá caracterizada por una doble BB (*Back to Basics*) que algunos caracterizan como una triple BBB (*Back to Boring Banking*¹). El mayor impulso a este retorno a la banca aburrida se produce a partir de cambios regulatorios, aunque es cierto que una parte puede también ser consecuencia de cambios estratégicos de las entidades financieras debidos a cambios en la estructura competitiva del sector o cambios en otros mercados. El objetivo de este trabajo es analizar el efecto probable de la nueva regulación en las estrategias de las entidades financieras una vez finalice el proceso de ajuste al nuevo estado estacionario del sector bancario, con un énfasis especial en el contexto europeo. El foco fundamental es, por tanto, la influencia de la nueva regulación en el modelo del negocio bancario europeo².

3.1. LA BANCA ABURRIDA: UNA DEFINICIÓN

La crisis financiera ha puesto en marcha profundos cambios en el negocio bancario tal y como se desarrollaba hasta 2007. Algunos de estos cambios han sido alentados por las propias entidades financieras mientras otros son consecuencia de

¹ Las referencias al concepto de “banca aburrida” se han multiplicado tras la crisis financiera. Una búsqueda de *boring banking* en Google genera 10,5 millones de resultados, aunque algunos tienen que ver con lo aburrido que resulta un puesto de trabajo en la banca... Algunas de las referencias más relevantes son: P. Krugman, *Making banking boring*, NYT abril 2009; J. Fox, *Hooray for Boring Banking*; NYT, abril 2009; A. Bidhé, *Bring back boring banking*, NYT, enero 2012; S. Foxman, *Trouble European Banks aspire to be more boring like everyone else*; febrero 2013; Entrevista con Horta-Osório (Lloyds): *Banks need to boring*; Telegraph, septiembre 2012; M. Phillips, *Good news! Norgan Stanley is looking increasingly boring*; YFinance, enero 2013; Elizabeth Warren: *Banking should be boring*; WSJ, julio 2003; *Boring banking pays dividends for HSBC*; The Scotsman, agosto 2013.

² El tema de los nuevos modelos de negocio bancario en el contexto de las nuevas condiciones regulatorias será un asunto fundamental en los debates del sector de los próximos años. Sin ir más lejos en la Sexta Conferencia Internacional sobre Banca organizada por el Banco Santander para noviembre de 2013, una de las cuatro sesiones tiene por título *The Ideal Banking model(s)*.

nuevas regulaciones impuestas por supervisores y reguladores en un intento de evitar repetir los errores que desembocaron en la crisis financiera de 2008. Este proceso ha sido denominado utilizando el acrónimo en inglés BBB o *Back to Boring Banking*. Philippon y Reshef (2012) describen la evolución del sector financiero en Estados Unidos como una sucesión cíclica donde los trabajos en el sector financiero eran muy intensivos en capital humano y complejos con anterioridad a 1933 y con posterioridad a 1980. Sin embargo en el periodo intermedio se desarrolla una “banca aburrida” que coincide con el periodo de desarrollo económico más largo y estable de la economía norteamericana. El comienzo de la desregulación en los ochenta y las actividades corporativas, en particular salidas a bolsa, valoración y coberturas del riesgo de la deuda, valoración de empresas en nuevos sectores y análisis del riesgo crediticio, se convierten en sofisticadas operaciones que requieren una intensidad creciente de capital humano y unas retribuciones también exponencialmente crecientes. El periodo que se abre con la crisis financiera de 2008 marca una muy probable vuelta a la banca aburrida que dominaba el sector financiero con anterioridad a 1980.

Pero, ¿cuál es el modelo de negocio de una banca aburrida? De forma sintética este modelo de negocio se corresponde con las actividades de banca minorista centradas en el análisis de riesgos de productos financieros tradicionales como hipotecas o préstamos empresariales, y la provisión de servicios de medios de pago. Una interpretación del significado de banca aburrida se puede encontrar en los criterios establecidos por la Unión Europea (UE) para la recapitalización de los bancos que han precisado inyecciones de capital. Por ejemplo, los planes de recapitalización presentan una serie de elementos comunes³. Los *term-sheets* aprobados por la Unión Europea pueden servir de guía. En primer lugar, y fundamental para el concepto de banca aburrida, se establece una distinción entre actividades *core*⁴ y *non-core* o *legacy unit*. Las actividades *non-core* tienen también una vertiente geográfica (*non-regional core*) que no es especialmente relevante en general aunque sean muy importantes en el caso de las antiguas cajas de ahorros españolas nacionalizadas. Esta condición relativa a la concentración regional implica intensificar la actividad en las zonas donde existe mayor conocimiento/experiencia en la evaluación y gestión del riesgo e, indirectamente, favorecer la segregación de la actividad en diferentes segmentos en función de la extensión geográfica de sus operaciones.

La definición de *core unit* se corresponde con lo que los *term sheet* definen como “base para un banco viable que puede ser vendido en el medio plazo”. Incluye banca minorista, pequeña y mediana empresa y negocio con el sector público localizado en su región. La *legacy unit* incluye los negocios, activos y pasivos que tienen que ser interrumpidos y vendidos.

La definición de la *legacy unit* incluye las actividades fuera de su región de referencia, los grandes créditos corporativos (préstamos sindicados, *project finance*,

³ El traspaso de la exposición inmobiliaria a la Sareb y el ejercicio de *burden sharing* tienen que ver con una situación específica de algunas entidades financieras españolas que no está asociada directamente con actividades de banca tradicional.

⁴ La terminología es similar a la utilizada en el caso de los bancos irlandeses.

y préstamos a grandes compañías), las participaciones empresariales y el negocio de *trading* en activos de renta fija privada. En resumen, la banca aburrida en versión de los *term sheets* de recapitalización de las entidades financieras españolas que han sido nacionalizadas implicaría:

- Reducción de la sobrecapacidad mediante el cierre de oficinas y la reducción de empleados. Se prioriza el cierre de sucursales fuera del área geográfica tradicional de la entidad. En principio esto supone volver a una banca regional/local concentrada en las zonas donde tiene mayor implantación y conocimiento de la clientela y la estructura empresarial.
- La desinversión de las participaciones industriales y las carteras de renta fija privada.
- Reequilibrio de la estructura de balance con reducción de la dependencia del mercado mayorista para la financiación y rebajas de la ratio de crédito sobre depósitos hasta proporciones cercanas al 100%.

Estas estrategias, de una forma más o menos intensas, son las que están utilizando la mayoría de las entidades financieras europeas para adaptarse a las nuevas condiciones competitivas y regulatorias a las que se enfrentan las entidades financieras. De hecho, un informe reciente de PwC señala que los bancos europeos debían reducir sus balances en 3,4 billones de euros en los próximos años mediante reducción del crédito y venta de activos. El Fondo Monetario Internacional (FMI), en su *Informe sobre Estabilidad Financiera Global* de 2012, ya había señalado que los bancos europeos esperaban reducir sus balances en 2,4 billones de euros (casi un 7% de su activo) en los próximos siete años correspondientes a la venta de instrumentos financieros y otros activos *non-core*. Según PwC durante 2012 los bancos europeos redujeron sus activos en 0,6 billones de euros para adelantarse a la nueva regulación, y todavía tenían 0,5 billones de activos *non-core* no reconocidos con anterioridad. Casi el 90% de la reducción del endeudamiento de 2012 corresponde, según PwC, a reducción en los préstamos.

■ 3.2. REGULACIÓN Y EL RETORNO A LA BANCA ABURRIDA

Las consecuencias de la crisis económica y financiera, tanto desde el punto de vista de los factores estructurales como de las necesidades de soluciones coyunturales, han provocado un proceso regulatorio de elevada intensidad. La nueva regulación fundamentalmente aumenta los requerimientos de capital de las entidades financieras y trata de evitar el arbitraje regulatorio habitual durante la época de expansión crediticia. Las consecuencias diferenciales de los problemas de sobreendeudamiento, escasa capitalización y morosidad de algunos países de la zona del euro han provocado una situación a corto plazo muy complicada. Durante la primera mitad de 2012 se produjo un rápido aumento de la fragmentación financiera en la eurozona y una espiral perversa entre deuda pública y balances bancarios que se hacen cada vez más interdependientes en los países con dificultades. Ante esta

situación de creciente tensión financiera en la zona del euro durante la segunda mitad de 2012 se produjeron dos hechos fundamentales que revertieron, al menos parcialmente, la dirección de los procesos anteriormente descritos. En primer lugar, las declaraciones del presidente del Banco Central Europeo (BCE) el 26 de julio de 2013 en el sentido de que la institución hará todo lo necesario para mantener la estabilidad del euro con la famosa coletilla: “y créanme será suficiente”. Para sustentar la credibilidad de dichas declaraciones el 2 de agosto de 2012 el Consejo del Banco Central Europeo anunció el programa OMT (*Outright Monetary Transactions*) que tendría como objetivo la compra de bonos soberanos en los mercados secundarios con el objetivo de asegurar la transmisión apropiada de la política monetaria. En segundo lugar, se acordó intensificar el proceso de unión bancaria. Este proceso tiene cuatro pilares⁵: el llamado *Single Rule Book* (SRB), o normativa regulatoria común representada por la CDRIV/CRR; la existencia de un mecanismo de supervisión único; un sistema común de resolución bancaria; y, finalmente, un esquema europeo de protección de depósitos. Todo el proceso está avanzando muy lentamente en línea con la idiosincrasia de las instituciones europeas.

El primer pilar es una regulación común para las entidades financieras de la UE. Este pilar de la unión bancaria descansa en la directiva y el reglamento de la Unión Europea sobre requerimientos de capital conocida como CRDIV/CRR. La propuesta de paquete legislativo que incorpora la directiva y la regulación sobre requerimientos de capital fue realizada por la Comisión Europea el 20 de julio de 2011. El Parlamento Europeo aprobó el paquete, con algunas pequeñas modificaciones, el 13 de abril de 2013. Su objetivo es básicamente la aplicación de las normas de Basilea III al ámbito de la Unión Europea aunque con algunas peculiaridades especiales que se comentan en las siguientes secciones.

En diciembre de 2012 el Consejo de Europa acordó avanzar hacia una mayor integración financiera en la Unión Europea a partir del desarrollo de un supervisor único (SSM, *Single Supervisory Mechanism*), un mecanismo de resolución único (SRM o *Single Resolution Mechanism*), la posibilidad de recapitalizar directamente los bancos de la eurozona a partir del ESM. Se acordó avanzar en el diseño de la Directiva de Recuperación y resolución Bancaria (BRRD o *Bank Recovery and Resolution Directive*) y un esquema de garantía de depósitos común (DGSD o *Deposit Guarantee Scheme Directive*).

En el segundo pilar, la configuración de un supervisor único, se ha avanzado algo más que en los dos pilares restantes. El BCE será el encargado de realizar las labores de supervisión de un conjunto limitado de grandes bancos ante la presión, entre otros, de Alemania por dejar fuera a sus cajas de ahorros. El 27 de junio de 2013 se desbloqueó el acuerdo sobre la Directiva de Recuperación y Resolución Bancaria. Hasta el último momento hubo bastante desacuerdo en dos temas: algunos países, entre los que estaba España, preferirían que los depositantes particulares y pymes

⁵ En muchas ocasiones se hace referencia a tres pilares olvidando la regulación común. Sin embargo, tanto desde un punto de vista conceptual como desde la perspectiva más práctica, los cuatro aspectos son fundamentales para una efectiva unión bancaria. Ver EC (2013).

no sufrieran ninguna quita en casos de reestructuración mientras que otros países solo querían proteger a los depósitos de menos de 100.000 euros. El segundo problema para la adopción de un mecanismo común de reestructuración y liquidación de bancos, es el estatuto de la futura Autoridad Europea de Resolución Bancaria y su financiación puesto que varios países han argumentado que su puesta en marcha supondría modificar los Tratados. Por último, también existió mucho desacuerdo sobre el grado de flexibilidad en la aplicación de la directiva y el momento de su activación⁶. El cuarto pilar de la unión bancaria, un fondo de garantía de depósitos común, está bastante más lejos de ser realidad que los otros tres pilares.

El sector bancario de la UE se encuentra en pleno proceso de adaptación a la nueva dinámica competitiva del sector y a las nuevas regulaciones. La incertidumbre sobre su extensión, concreción y plazo de aplicación dificulta la adaptación de las estrategias bancarias para adoptar un nuevo modelo de negocio más acorde con las nuevas circunstancias regulatorias y competitivas.

Los cambios del entorno regulatorio y, en particular, los cuatro pilares de la Unión Bancaria Europea, tendrán en el futuro el modelo de negocio bancario. Esta aproximación es necesariamente especulativa puesto que muchos de los cambios no se encuentran plenamente decididos, en muchos casos la legislación todavía no ha sido aprobada por todos los órganos competentes ni tampoco se ha decidido en un calendario definitivo de implantación. La intensidad del debate regulatorio y consultivo es tan intenso que el informe mensual que publica el Centro para la Estrategia Regulatoria de Deloitte (2013) del mes de julio tenía ocho densas páginas de discusión sobre nuevos informes o avances regulatorios de la PCBS británica, Basilea BCBS, el Financial Stability Board (FSB), la International Association of Insurance Supervisors, la Prudential Regulation Authority (PRA), la European Banking Authority (EBA), etc. Con todo, todavía existen multitud de incertidumbres sobre temas importantes como la configuración definitiva del mecanismo de resolución bancaria, los instrumentos para la remuneración variable bajo el CRDIV, el fondo de garantía de depósito común, etc. Además, la información histórica sobre la evolución de los balances y cuentas de resultados de las entidades financieras son poco representativas todavía de las tendencias futuras. No obstante se puede realizar una aproximación, aunque sea preliminar, a los efectos de la nueva regulación condicionada a diversos escenarios macro y de dinámica competitiva en el mercado bancario.

La unión bancaria se presenta como una condición necesaria, aunque seguramente no suficiente, para resolver los problemas financieros causados por la crisis en la UE. La unión bancaria se plantea como un mecanismo integral de gestión de crisis bancarias. En el fondo, el problema deriva de la dicotomía entre un sistema con una moneda y un banco central comunes, y un sistema de regulación, supervisión y resolución bancaria que depende de las autoridades nacionales. La falta de un sistema regulatorio y de supervisión potente impide controlar los aumentos

⁶ Alemania siempre había defendido que la flexibilidad debería ser reducida al máximo y que la entrada en vigor debería ser en 2015 y no en 2018.

de los desequilibrios de las balanzas de pagos y la expansión exagerada del crédito. También dificulta tener en cuenta las externalidades que se producen en otros países.

Las consecuencias más importantes de una estructura institucional inadecuada para la gestión de crisis financieras en la zona del euro son la fragmentación del mercado financiero, o renacionalización, la interconexión entre deuda pública y bancos y, el incremento del coste para los contribuyentes. Una consecuencia derivada de la reducción de la cohesión financiera es la pérdida de tracción de la política monetaria en muchos países, por una transmisión irregular entre diferentes jurisdicciones.

No es evidente que dicha interacción sea necesariamente perversa. Gennaioli *et al.* (2013) señalan que si los gobiernos no pueden discriminar entre los poseedores de sus bonos cuando se produce un impago, el sistema financiero está bastante desarrollado y los bancos tienen mucha deuda nacional entonces la probabilidad que se produzca un *default*⁷, el efecto sobre la actividad económica sería muy grande si los bancos acumulan una gran cantidad de deuda pública nacional en un contexto de una economía desarrollada con altos niveles de apalancamiento. Además, empíricamente parece claro que los países solo pueden soportar mayores niveles de deuda pública cuando la misma es mantenida en una mayor proporción por sus nacionales⁸.

■ 3.3. NUEVA REGULACIÓN Y LOS PILARES DE LA UNIÓN BANCARIA

La configuración de una nueva regulación bancaria europea tiene una influencia importante, como en otras zonas económicas, de las directrices de Basilea III aunque con algunas especificidades. El proyecto de la denominada unión bancaria descansa en cuatro componentes: el llamado SRB (*Single Rule Book*) configurado por la directiva CDR IV y la regulación CRR, el supervisor único o SSM (*Single Supervisory Mechanism*), la directiva europea de recuperación y resolución de entidades financieras y la posibilidad de establecer un fondo común de garantía de depósitos con un *back-stop* suficiente.

■ 3.3.1. El *Single Rule Book*

El primer componente de la unión bancaria es el llamado *Single Rule Book* (SRB)⁹. Este es uno de los componentes básicos de una unión bancaria realmente

⁷ En el modelo el motivo de los bancos para acumular deuda pública no es mejorar su rentabilidad sino aumentar su liquidez para acometer inversiones en el futuro.

⁸ El caso japonés es paradigmático.

⁹ La expresión proviene de la reunión del Consejo Europeo de junio de 2009 donde se acordó la creación de un *European Single Rule Book applicable to all financial institutions in the Single Market*.

integral. Esta regulación¹⁰ se ve plasmada en una directiva (CDR IV) y una regulación (CRR o *Capital Requirement Regulation*)¹¹. Esta formulación permite que no sea necesaria la transposición a las leyes nacionales pues la regulación CRR es de aplicación directa. El *Single Rule Book* intenta garantizar una aplicación homogénea de Basilea III a los países de la UE, aunque permite que se puedan aplicar requisitos nacionales más estrictos en algunos países en determinadas carteras (por ejemplo inmobiliaria) o por el perfil de riesgo de algunos bancos. Los elementos más importantes de la nueva normativa tal como fue aprobada por la Comisión Europea son los siguientes:

- a. Énfasis en la calidad del capital y aumento del capital requerido. Este aspecto supone centrar una parte significativa de los requerimientos en el capital *Tier 1* y permitir deducciones directamente de esta partida. Además implica la desaparición del capital considerado como *Tier 3*.
- b. La deducción del capital de los intereses minoritarios en aquellos grupos con participaciones en otras entidades financieras y aseguradoras. Afecta fundamentalmente a bancos que tienen muchas participaciones empresariales.
- c. Tratamiento favorable a las pymes por la aplicación de un coeficiente reductor sobre el peso ponderado, y a las instituciones del sector público. En particular los requisitos de capital para el riesgo de crédito de pymes se multiplicará por 0,7619.
- d. Incremento de la correlación en el cálculo del importe ponderado de las exposiciones frente a empresas.
- e. Aumento de los requerimientos de capital por riesgo de crédito de contraparte.
- f. Incremento de los requerimientos de capital para operaciones con derivados (y contrapartidas centrales), en posiciones de titulización y en exposiciones de alto riesgo en capital, *hedge funds*, etc. Estos requerimientos afectan más intensamente a la banca de inversión.
- g. Reducción del límite para carteras de negociación de pequeño volumen.
- h. Incremento de los requerimientos de capital por el método IRB para la exposición a bancos sistémicos.
- i. El supervisor comparará los modelos internos IRB utilizados por los bancos para el cálculo de exposiciones ponderadas por riesgo y de los requisitos de capital. De esta forma se intenta evitar la gran dispersión en la distribución de los APR sobre activo total que se observa entre diferentes bancos.

¹⁰ Con anterioridad otras directivas supusieron la transposición de Basilea II y Basilea II.5, pero la nueva regulación deja menos flexibilidad a los países.

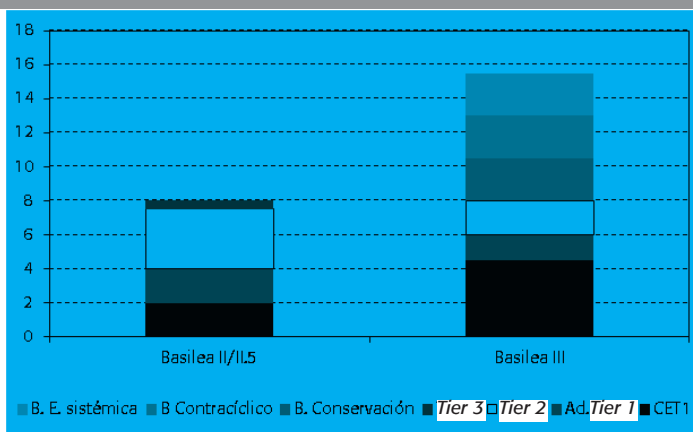
¹¹ La aplicación se producirá a partir de enero de 2014 dado que la directiva apareció finalmente en el Boletín Oficial de la UE antes de julio de 2013.

- j. Introducción de una ratio de apalancamiento como *back-stop* del requerimiento de capital basado en activos ponderados por riesgo (APR).
- k. Se introducen dos métricas para la medida de la liquidez: NSFR (*Net Stable Funding Ratio*) y LCR (*Liquidity Coverage Ratio*).
- l. Se introducen nuevos colchones de capital: conservación, contracíclico y sistémico.
- m. Armonización de la información sobre ratios regulatorios (COREP).

Una de las principales consecuencias de la aplicación de la nueva regulación europea sobre requerimientos de capital es el incremento de la ratio de capital y la aparición de nuevos colchones de capital. El gráfico 3.1 contiene la distribución de los diferentes colchones de capital en Basilea III.

Gráfico 3.1

DISTRIBUCIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS DE CAPITAL: BASILEA II FRENTE A BASILEA III



Fuente: Elaboración propia.

El capital total en Basilea III sigue al mismo nivel que en Basilea II (8%), pero se exige que la calidad del capital sea más alta. De esta forma la ratio de capital ordinario CET 1 (*Common Equity Tier 1 capital*) se coloca en el 4,5% y el capital *Tier 1* adicional asciende a 1,5% lo que eleva el capital *Tier 1* al 6%, frente al 4% de Basilea II/II.5. Añadiendo el *Tier 2* se alcanza el 8%.

A estos componentes fundamentales se unen otros colchones de capital:

- a. El colchón de conservación del capital consiste en capital ordinario de nivel 1 y representa un 2,5% de los APR. Tiene como objetivo absorber pérdidas en periodos de estrés que duren varios años. Aplica en todo momento y se debe cumplir en conjunción con el CET1.

- b. El colchón de capital anticíclico consiste en capital ordinario de nivel 1 y tiene por objeto proteger al sistema bancario de un *shock* al sistema relacionado con la evolución de los ciclos económicos. Debe asegurar que en los buenos tiempos los bancos acumulen suficiente capital para hacer frente a los problemas de los malos tiempos. Cada autoridad nacional fijará el colchón anticíclico que oscilará entre 0 y 2,5%¹².
- c. Se definen dos tipos de colchones sistémicos: el de entidades que son sistémicas (entre el 1% y el 3,5%) y sobre riesgos sistémicos a largo plazo (entre el 1% y el 5%). Cuando a una entidad se le exijan los dos colchones aplicará el más elevado.

Los cargos por entidad sistémica fueron establecidos inicialmente por el FSB. El grupo de los bancos importantes sistémicamente (G-SIFI) con sus correspondientes cargos aparece a continuación¹³:

- a. **2,5%:** Citigroup, Deutsche Bank, HSBC y JPMorgan Chase.
- b. **2,0%:** Barclays y BNP Paribas.
- c. **1,5%:** Bank of America, Bank of New York Mellon, Credit Suisse, Goldman Sachs, Mitsubishi UFJ FG, Morgan Stanley, Royal Bank of Scotland y UBS.
- d. **1,0%:** Bank of China, BBVA, Groupe BPCE, Group Crédit Agricole, ING Bank, Mizuho FG, Nordea, Santander, Société Générale, Standard Chartered, State Street, Sumitomo Mitsui FG, UniCredit Group y Wells Fargo.

Además de los nuevos colchones de capital se plantean tres nuevas ratios regulatorias:

- a. Requisito de cobertura de liquidez (LCR, *Liquidity Coverage Ratio*). Tiene por objeto que las entidades cuenten con suficientes activos líquidos, y suficientemente diversificados, como para satisfacer las necesidades que pueda provocar una crisis de liquidez a corto plazo. La definición es:

$$LCR = \frac{\text{Activos líquidos alta calidad}}{\text{Salidas de caja neta en los próximos 30 días}}$$

- b. Requisito de financiación estable (NEFR *Net Stable Funding Ratio*) complementario al LCR y que tiene por objeto que las entidades financieras cuenten con una estructura de financiación estable a más largo plazo. Su definición es:

$$NSFR = \frac{\text{Capacidad de financiación estable a largo plazo}}{\text{Necesidades de financiación estable a largo plazo}}$$

¹² El artículo 127 de la CRDIV reconoce la posibilidad de que una autoridad nacional pueda fijar un colchón anticíclico superior al 2,5%.

¹³ La lista se actualiza cada noviembre y la metodología de cálculo cada tres años.

c. Ratio de apalancamiento (LR *leverage ratio*) cuyo objetivo es limitar el exceso de apalancamiento evitando el exceso de arbitraje regulatorio en los APR.

$$LR = \frac{\textit{Tier 1}}{\textit{Exposición total}}$$

A pesar de que la regulación sea definida por ser “única”, la realidad es que existen multitud de posibilidades de aplicación diferencial entre diferentes jurisdicciones en la UE. La posibilidad, aunque más reducida que en el pasado, de tener diferentes niveles de requerimientos de capital, bien entre los colchones de la directiva, bien en el proceso de transición hacia la aplicación definitiva, puede abrir la posibilidad de arbitraje regulatorio. Si un Estado miembro aumenta los requerimientos de capital para las instituciones domésticas, las instituciones financieras de otros países podrían proporcionar los servicios con menores requerimientos. Por tanto, las sucursales internacionales podrían seguir “importando” riesgo. No solo hay particularidades en la fase de transición sino también en la aplicación final. Esta posibilidad queda abierta fundamentalmente por la directiva¹⁴. Algunos de los aspectos ya regulados por la CRR, como la ratio de apalancamiento, pueden sufrir cambios a partir de un nuevo informe de la EBA sobre dicha ratio y la revisión de Basilea III en este aspecto. De hecho, el Comité de Basilea decidió el 12 de enero de 2014 mantener la ratio en el 3%, pero redefinir los conceptos a medir en su denominador. La nueva definición permite la cancelación de derivados en posiciones opuestas y excluye algunos activos del denominador.

■ 3.3.2. Supervisión única, resolución común y FGD europeo

La CRDIV/CRR entró en vigor el 1 de enero de 2014 aunque el periodo de transición se extenderá hasta 2019. El Mecanismo Único de Supervisión es el segundo pilar de la unión bancaria. Se aprobó en resolución del 12 de septiembre de 2013 por el Parlamento Europeo, pero no comenzará a funcionar hasta que el BCE haya finalizado el *Assets Quality Review*, aunque no podrá ser con posterioridad al 14 de noviembre de 2014. Las ventajas de contar con un único supervisor son evidentes. En particular, existen externalidades que un supervisor común podría tener en cuenta. De esta forma se podría evitar que las autoridades nacionales intenten mantener la liquidez dentro de sus fronteras e incentiven a los bancos a comprar deuda pública aumentando el sesgo en la cartera de los bancos hacia la deuda soberana de sus países. Además, la existencia de bancos que operan en múltiples países de la Unión Europea puede convertirlos en demasiado grandes para la intervención/supervisión nacional.

¹⁴ García Montalvo (2013) resume la evolución de las diferentes ratios regulatorias del CRDIV/CRR durante el periodo transitorio, así como la flexibilidad que la directiva permite a las autoridades nacionales en la transposición a la legislación nacional.

El BCE será el encargado de realizar dicha supervisión. Previamente a tomar la responsabilidad supervisora, el BCE realizará un análisis de la calidad de los activos de los bancos que supervisará, seguido por una prueba de resistencia de la EBA. La elección es bastante lógica. El BCE es el prestamista de último recurso y, en principio, tiene un estatus independiente. La interferencia política puede perjudicar el establecimiento de una supervisión efectiva del sector bancario, pero la supranacionalidad del BCE favorece su independencia frente a posibles presiones nacionales. La fusión de las labores de gestión de la política monetaria y supervisión también tiene ventajas. Las políticas macro y microprudencial tienen un efecto evidente en el mecanismo de transmisión de la política monetaria y, en la dirección contraria, la política monetaria tiene efectos sobre la toma de riesgo y los precios de los activos que son el objetivo de la política macroprudencial. Además el BCE tendrá ganancias en su aplicación de las políticas al mejorar sus niveles de información por su labor como banco central y supervisor.

Pero también existen riesgos dependiendo de cómo se organicen finalmente las dos labores del BCE. En principio puede haber conflictos de intereses: el *deep pocket* del BCE podría generar azar moral si el mecanismo de resolución no es suficientemente específico en los procedimientos. Se podría producir también un exceso de utilización de la política monetaria para resolver problemas bancarios. Para evitar estos problemas se deberían separar los objetivos y los instrumentos de las dos funciones. Asimismo, los gobiernos podrían tener interés en presionar al BCE pues las quiebras bancarias tienen efectos electorales claros al afectar a muchos votantes. Esto podría comprometer la independencia del BCE en la política monetaria y la supervisión.

El 20 de junio de 2013 el Eurogrupo aprobó el instrumento de recapitalización directa de los bancos, conocido como Mecanismo Único de Resolución (mecanismo de resolución de bancos en la zona del euro), que empezará a funcionar una vez que el BCE se transforme en el supervisor único de los bancos de la eurozona. El objetivo específico del instrumento es eliminar el riesgo de contagio del sector financiero por parte de la deuda soberana mediante la recapitalización directa de los bancos. La recapitalización directa solo se producirá cuando:

- a. Se compruebe que se trata de un banco sistémico o que genere un riesgo para la estabilidad financiera de la zona del euro.
- b. El Estado miembro es incapaz de proporcionar asistencia financiera sin poner en peligro su propia posición fiscal, o proporcionar asistencia financiera para salvaguardar la estabilidad financiera de la zona del euro o de alguno de sus miembros.
- c. La institución incumple, o está a punto de incumplir, los requisitos de capital y no es capaz de atraer suficiente capital privado.
- d. La viabilidad de la institución puede garantizarse a partir de la inyección de capital y un plan de recapitalización.

Se establece un límite *ex ante* de 60.000 millones de euros para la recapitalización directa (aunque con la posibilidad de cambiar este límite si el Consejo de gobernadores lo estima oportuno). Se establecerá una subsidiaria, propiedad al 100% del ESM, para que la recapitalización directa sea suficientemente flexible y transparente. Antes de la inyección de capital se producirá una valoración rigurosa, basada en escenarios suficientemente prudentes de una prueba de estrés, que identificará las necesidades de capital y la capacidad de absorción de dicha necesidad por sí misma, así como la viabilidad económica de la institución financiera en cuestión.

Se exigirá un reparto apropiado del coste del rescate. Se requerirá una contribución suficiente de los accionistas y los inversores en el banco que supondrá la quita o conversión de deuda siguiendo las reglas de la ayuda de Estado de la UE y el esquema de *burden sharing* determinado por la BRRD para las contribuciones de los Estados miembros y el ESM para hacer frente a los activos *legacy*. El esquema de *burden sharing* tendrá dos partes:

- a. Si la institución no tiene suficiente capital para cubrir el CET1 (4,5%) el Estado miembro será requerido a inyectar dicho capital antes de que el ESM inyecte capital.
- b. Una vez alcanzado dicho nivel de capital, el Estado que requiera la participación del ESM pondrá el equivalente al 20% de la contribución total pública en los dos años siguientes y el 10% a partir del tercer año.

Las inyecciones de capital del ESM se producirán a partir de la adquisición de acciones comunes que satisfagan el CET1. El mecanismo puede imponer condiciones adicionales al MOU que recoge el conjunto de la ayuda financiera a un país. En concreto, podrían establecerse reglas concretas para la remuneración y los bonus de los gestores de los bancos que reciban la inyección. Potencialmente se podría utilizar el mecanismo con efectos retroactivos aunque se decidiría caso a caso.

Otro de los pilares de la unión bancaria lo forman la Directiva de Recuperación y Resolución Bancaria (*Bank Recovery and Resolution Directive* BRRD), mecanismo de gestión de crisis bancarias en la UE. La BRRD determina los futuros rescates bancarios. El acuerdo alcanzado el 27 de junio de 2013 en el ECOFIN, establece una prelación de instrumentos en el *bail-in*. En primer lugar el capital y los híbridos (preferentes, deuda subordinadas, etc.); la deuda junior; la deuda senior y depósitos por encima de 100.000 euros de grandes empresas. Los depósitos por debajo de 100.000 euros estarán completamente cubiertos. El problema fundamental para cerrar el acuerdo, fue la posibilidad de que los depósitos de más de 100.000 euros de pymes y particulares pudieran ser cubiertos o no y, relacionado con lo anterior, la discrecionalidad que pudieran tener los gobiernos nacionales de limitar el *bail-in* de algunos grupos. En principio cuanto menor flexibilidad, mayor es la quita de los acreedores de los bancos y menor el dinero público necesario para la recapitalización. Alemania se mostraba contraria a que existiera flexibilidad nacional y, junto con Holanda, quería que esta normativa entrara en vigor en 2015 y no en

2018 como está previsto. Por el contrario, Francia o Suecia querrían más flexibilidad en la aplicación del *bail-in*. Las características fundamentales son las siguientes:

- a. La cantidad mínima de quitas privadas será del 8% de los pasivos antes de ninguna otra actuación.
- b. La cantidad máxima de pasivos que pueden ser eximidos discrecionalmente de la quita, y aportados primero por el Estado miembro, no puede superar el 5% de los pasivos totales o el 5% de los fondos disponibles en el fondo de resolución. En cualquier caso, la exención debe ser un caso excepcional con el objetivo de evitar contagios.
- c. Los fondos necesarios para la exención discrecional de la quita deben estar disponibles en un acuerdo del Estado miembro. Los estados deberán aportar un *ex ante* fondo de resolución de entidades igual a la suma del 0,8% de los depósitos nacionales para cubrir su contribución. Necesita aún la aprobación del Parlamento Europeo y no comenzará a funcionar hasta 2018.

En todo caso, el Mecanismo Único de Resolución al finalizar este artículo, no estaba definitivamente aprobado por el Parlamento Europeo. Existe un acuerdo de 12 de diciembre de 2013 aunque todavía quedan flecos que se espera se puedan resolver con anterioridad a las elecciones al Parlamento Europeo de mayo de 2014. Debería entrar en vigor el 1 de enero de 2015 y contar con funciones de resolución y recapitalización a partir del 1 de enero de 2016. Finalmente, la directiva 94/19/EC sobre Fondo de Garantía de Depósitos Europeo está en revisión y la configuración de un fondo efectivamente común para los países de la UE está todavía lejano en el tiempo.

■ 3.3.3. La reforma estructural

Otro factor determinante en el modelo de negocio de la banca europea es la llamada reforma estructural. Este es otro aspecto regulatorio potencialmente muy importante pero que aún no está bien caracterizado. Esta reforma estructural tiene como objetivo general la separación de algunas actividades de banco de inversión (por ejemplo en mercados de activos financieros) y de banca comercial. Por tanto, este tipo de restricción regulatoria afecta fundamentalmente a la banca universal y, especialmente, a la banca universal global. La justificación de este objetivo es variada aunque la idea básica es reducir la diversificación de actividades en los servicios de inversión e intentar eliminar el subsidio implícito por la doctrina del “demasiado grande para caer”. No hay ninguna restricción al tamaño aunque la separación de algunas actividades, o el efecto de la ratio de apalancamiento del CRDIV/CRR crean incentivos a la reducción de tamaño.

Para justificar la reforma estructural se suele argumentar que los beneficios económicos de que los bancos tengan todo un amplio abanico de servicios financieros no compensa los costes. Los beneficios se basan en los potenciales efectos

de las economías de diversificación (*scope*) y escala. Sin embargo, y tras cientos de artículos académicos sobre estos temas, la evidencia de economías a escala es reducida y la diversificación de productos parece producir efectos negativos en lugar de positivos. Esto significaría que las restricciones impuestas por una reforma estructural no implicarían alejar a la banca del óptimo. Sin embargo, en teoría, la integración de banca de inversión y comercial tendría costes significativos. En principio los subsidios pensados para actividades de banca comercial (como la garantía de depósitos o el acceso a las facilidades de crédito de los bancos centrales) puede trasladarse a las actividades de banco de inversión generando una valoración incorrecta del coste del riesgo. La separación previene que potenciales pérdidas en la división de banca de inversión puedan ser absorbidas por las actividades de banca comercial. La reducción del tamaño que acompañaría por lo general a la separación de actividades evitaría lo que muchos autores han denominado “captura regulatoria”.

Los cambios observados en el modelo de negocio de la banca en los años previos a la crisis, con una tendencia a la banca universal global, fueron consecuencia más de los cambios regulatorios que del intento de aprovechar economías de escala o alcance. Existe evidencia empírica sobre la expansión internacional de bancos cuyos países de origen imponen mayor supervisión o requerimientos de capital (Houston *et al.*, 2012; Fidrmuc y Hainz, 2013).

Existen básicamente tres propuestas internacionales (Volcker, Vickers y Liikanen)¹⁵ que comparten la preocupación original de la legislación Glass-Steagall aprobada en la Gran Depresión sobre el exceso de acumulación de riesgo que supone que las entidades de depósito puedan realizar una intensa actividad de negociación por cuenta propia. La aproximación a ambos lados del Atlántico no tiene los mismos principios básicos, ni instrumentos¹⁶, aunque se comparta la preocupación general. El objetivo es evitar el riesgo de entidades “demasiado grandes para quebrar” a través de la separación de actividades, parcial o completa. Esta es la aproximación en Estados Unidos y en el Reino Unido. En Europa el Informe Liikanen (2012) es menos categórico y propone una mayor participación de la disciplina de mercado a través de un *bail-in* básicamente privado sin recurso a los fondos públicos en la resolución de los bancos. El acuerdo sobre la Directiva de Reestructuración y Resolución Bancaria recoge en gran medida esta visión. El cuadro 3.1 presenta una visión comparativa de las tres propuestas recientes frente a la original de Glass Steagall en términos del tipo de actividades prohibidas o permitidas¹⁷.

Sin embargo las tres propuestas internacionales tienen también diferencias significativas en cuanto a la forma en la que se estructuraría la separación de actividades. La regla Volcker es la más restrictiva pues prohíbe que existan las actividades

¹⁵ Las propuestas de reforma francesa y alemana son fundamentalmente adaptaciones de la propuesta del Informe Liikanen.

¹⁶ La regla de Volcker todavía no tiene una aplicación operacional cerrada por el intenso *lobby* que están haciendo las grandes entidades norteamericanas para evitar la versión más estricta de la misma.

¹⁷ El 29 de enero de 2014 la Comisión Europea adoptó una propuesta sobre la reforma estructural.

de negociación prohibidas en las subsidiarias dentro del mismo grupo. Tienen que ser instituciones diferentes. El Informe Liikanen permite a una subsidiaria aislada realizar las actividades limitadas o prohibidas. Pero para evitar el contagio requiere que las subsidiarias cumplan por sí mismas los requisitos de capital y liquidez. La Comisión Vickers supone restricciones en términos de las actividades intragrupo y entre entidades financieras (*ring fencing*). De hecho se imponen restricciones a la posibilidad de que la parte comercial bajo el *ring fence* pueda comerciar con otras empresas del sector financiero.

Cuadro 3.1

COMPARACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE REFORMA ESTRUCTURAL

		Glass-Steagall	Volcker	Vickers	Liikanen
Banca comercial	Banca minorista (individuos y pymes)	Depósitos			
		Préstamos			
		Pagos			
	Banca mayorista (instituciones financieras y corporaciones)	Depósitos			
		Préstamos			
		Pagos			
		<i>Trade Finance</i>			
Banca de inversión	Gestión patrimonial	Servicios de inversión			
		Consultoría			
	B. Inversión (sentido estricto): servicios a inst. financieras y corporaciones	Garantía de emisiones			
		Negociación activos			
		Creación de mercado			
		Corretajes (<i>Prime brokerage</i>)			
	Servicios propios y otros (servicios al banco)	Inversión en deuda soberana			
		<i>Hedging</i>			
		<i>Repos</i>			
		Negociación por cuenta propia			
		Inversiones alternativas (ej. <i>hedge funds</i>)			
		Servicios para clientes no UE			

Permitido

Prohibido en general
(o permitido con condiciones)

Prohibido

Fuente: Krahnén (2013) y elaboración propia.

La reforma estructural es complementaria en muchos aspectos de los nuevos requerimientos de la regulación DRCIV/CRR. En principio, la regulación CRR toma como dados los modelos de negocio para imponer requerimientos de capital y liquidez que reduzcan la asunción de riesgo, o mejoren su valoración, por parte de los bancos. Esta regulación espera una reacción por parte de los bancos en forma de cambio de su modelo de negocio. La reforma estructural impone cambios directos en el modelo de negocio al producir la separación de actividades. Evidentemente la reforma estructural podría comportar un incremento del *shadow banking*¹⁸, siempre que la regulación no acometa adecuadamente su control. También tendrá como consecuencia, diferencias en los requerimientos de capital y liquidez de entidades dentro de un grupo consolidado, lo que puede dificultar la supervisión y la aplicación de la regulación.

Todas estas circunstancias implican que la reforma estructural acentuará el movimiento del modelo de negocio de la banca global hacia la banca multinacional. Merck *et al.* (2012) describen cuatro modelos de negocio¹⁹ básicos entre las entidades globalmente sistémicas, que serán las más afectadas por la aplicación de la regulación estructural:

- a. Bancos de inversión: Morgan Stanley y Goldman Sachs.
- b. Bancos universales con orientación hacia la banca de inversión: Bank of New York Mellon, Barclays, BNP Paribas, Crédit Agricole, Credit Suisse, Deutsche Bank, Royal Bank of Scotland, Société Générale, State Street y UBS.
- c. Bancos comerciales: Banco de China, Mitsubishi UFJ, Mizuho FB, Standard Chartered, Sumimoto FB y Wells Fargo.
- d. Bancos universales con orientación hacia la banca comercial: Bank of America, Banque Populaire, BBVA, HSBC, ING Bank, JPMorgan Chase, Nordea, Santander y Unicredit Group.

La reforma estructural, de ser aprobada en la forma que se conoce, acentuará algunas tendencias²⁰. Los efectos de la reforma estarán presentes tanto en las actividades internacionales como en las operaciones en general. En primer lugar, generará bancos con menor grado de diversificación. Se producirá un incremento en la utilización de las subsidiarias para la financiación local y un aumento de la valoración basada en precio de mercado de la financiación intragrupo. Esta tendencia reducirá el volumen de las actividades de negociación al aumentar su coste. Y aunque ya se ha señalado que la reforma estructural no implica *per se* una reducción del tamaño de las entidades financieras, es muy probable que se produzca una disminución

¹⁸ Para evitar este movimiento la propuesta del Informe Liikanen favorece la creación de subsidiarias en lugar de la separación total.

¹⁹ Basados en la proporción de la ratio minorista definido como el cociente entre los depósitos y los préstamos netos a clientes dividido por los activos totales.

²⁰ El 29 de enero de 2014 la Comisión Europea adoptó una propuesta sobre la reforma estructural.

del tamaño. También desincentivará la distribución óptima del capital y la liquidez dentro de un grupo bancario entre subsidiarias (o actividades *ring fenced*). Además, se reforzará la fragmentación con la concentración de una parte significativa del negocio en los mercados nacionales²¹. Esto acentuará la tendencia hacia la banca multinacional en lugar de la banca internacional o global²².

■ 3.3.4. Otras nuevas regulaciones financieras en la UE

Junto a los distintos componentes que caracterizan lo que se ha denominado genéricamente como unión bancaria y a la reforma estructural, existen otras normas regulatorias de las actividades financieras que son importantes en el contexto de la UE. El MIFID II (1 de enero de 2014) pretende proteger mejor a los clientes bancarios y dar más transparencia a los productos financieros. El EMIR (*European Market Infrastructure Regulation*) entró en funcionamiento el 15 de marzo de 2013 y tiene como objetivo regular derivados OTC, contrapartidas centralizadas y depósitos de activos negociados. Impone la negociación centralizada de algunas clases de derivados OTC, así como la aplicación de técnicas de mitigación del riesgo para derivados OTC no negociados de forma centralizada. También supone la obligación de transparencia a los depósitos de activos (*trade repositories*).

Otro aspecto importante de la regulación financiera es la nueva regulación sobre agencia de *rating* (CRA II). El 20 de junio de 2013 entró en vigor la nueva regulación sobre agencias de calificación crediticia (Regulación 462/2013 y Directiva 2013/14/EU). Esta regulación pretende reducir la importancia de los *ratings* de las agencias y aumentar la relevancia de los *ratings* internos. También se propone publicar los *ratings* en la European Rating Platform e incrementar la responsabilidad de las agencias de calificación por los *ratings* que emiten. Para evitar el conflicto de intereses, entre agencias de *rating* y emisores en un contexto de alta concentración en el mercado, se proponen diferentes prohibiciones y obligaciones:

- Rotación obligatoria de agencias de *rating* en algunas titulizaciones.
- Prohibición de más de un 5% de propiedad en más de una CRA.
- Obligación de informar si un propietario de más del 5% de una CRA es propietario de más del 5% del emisor.
- Prohibición de calificar si un propietario de más del 10% de una CRA es propietario de más de un 10% del emisor.

²¹ Un caso límite es el requisito que impone la utilización de ayuda de Estado para el repliegue de entidades financieras a su región de origen. La selección de las oficinas a cerrar tiene en cuenta la necesidad de financiación de cada sucursal.

²² Ver McCauley *et al.* (2010).

■ 3.4. REGULACIÓN Y NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO DE LA BANCA EUROPEA

Las consecuencias de la implantación de la nueva regulación financiera y la formación de una verdadera unión bancaria se notarán significativamente en el modelo de negocio de los bancos. La nueva regulación sobre requerimientos de capital CRDIV/CRR supondrá un cambio sustancial de las condiciones bajo las que opera la banca europea. Ciertamente, la transposición de Basilea III en la normativa europea se habría producido en cualquier caso, pero el hecho de que la parte sustancial de las nuevas normas se aprueban como regulación de aplicación directa, y no como directiva que luego tiene que ser traspuesta a cada uno de los países, manda un mensaje claro sobre la importancia de adaptar las nuevas regulaciones con rapidez y de forma homogénea en todo el sistema bancario europeo.

No obstante, la transición entre el viejo sistema y las nuevas condiciones está sujeta a multitud de incertidumbres regulatorias. En primer lugar, el ritmo de implantación de las diferentes condiciones de la nueva regulación todavía no está perfectamente definido. De hecho ni siquiera están claros en la CDRIV/CRR, los límites de algunos de los indicadores como en el caso de la ratio de apalancamiento²³. También es cierto que incluso el acuerdo de Basilea III todavía está evolucionando y no se puede considerar cerrado²⁴.

Algunos autores han interpretado la discusión sobre la conveniencia de las diferentes métricas de la nueva regulación, en función de la tipología dominante de modelos de negocio de los bancos en la actualidad. Por ejemplo, Ayadi *et al.* (2012) insisten en la importancia de monitorizar de forma adaptativa la nueva normativa frente al modelo de negocio de los bancos. Sin embargo, es evidente que la causalidad funcionará fundamentalmente en la dirección contraria: de la regulación, a los cambios en el modelo de negocio de los bancos. No sería sorprendente que los modelos que han dominado el sector hasta la actualidad, pudieran evolucionar hacia estrategias bastante diferentes de las dominantes en el pasado.

En segundo lugar, también existe incertidumbre sobre la flexibilidad que se otorgará a los países en la aplicación de la normativa final ni las diferencias nacionales en el ritmo de aplicación de la misma. Al igual que en los otros pilares de la unión bancaria, una aplicación poco coordinada de estos nuevos requisitos regulatorios podrían producir arbitraje entre jurisdicciones con transferencia de riesgos al sector bancario en la sombra. Con todo, el nivel final de armonización es todavía incierto tanto en la transición como en el nuevo estado estacionario, aunque el propio nombre de la regulación (*Single Rule Book*) pueda hacer pensar en una normativa totalmente común. La aplicación de las nuevas normas puede anticiparse reduciendo el

²³ La aplicación de la ratio LR afecta también a otras zonas. Por ejemplo, el Banco de Suiza ha llamado la atención a UBS y Credit Suisse por tener una ratio de 3,8% cuando se exigirá un 4,3% en 2019.

²⁴ Por ejemplo, el Comité de Basilea sobre Regulación Bancaria anunció en enero de 2013 los detalles sobre la implementación del LCR, cuando la propuesta inicial del CRDIV data de 2011.

periodo de transición²⁵. Esta normativa también permite tres posibilidades para que las autoridades nacionales puedan ajustar a la idiosincrasia de su país, la normativa macroprudencial. En primer lugar, para lo que se denomina crédito garantizado por hipotecas sobre bienes inmuebles, cada Estado miembro puede ajustar los requerimientos de capital. En segundo lugar, las autoridades nacionales pueden imponer requisitos de capital adicionales a instituciones individuales o grupos justificados por circunstancias especiales bajo el Pilar II. En tercer lugar, el nivel del *buffer* contracíclico puede fijarlo cada país en función de su riesgo macroeconómico. Este tercer factor es el que puede modificar de forma más importante la homogeneidad de los requerimientos de capital entre los países sujetos a la nueva regulación.

Finalmente, la diferente velocidad con la que se están aplicando las nuevas regulaciones, o parte de las mismas, afecta a los bancos internacionales que operan en la UE. Este es el caso de los bancos de Estados Unidos operando en la UE y la situación recíproca. Por ejemplo, la obligación para los bancos estadounidenses de cumplir la regulación específica que desarrolla la Ley Dodd-Frank incluso en las subsidiarias que operan en la UE.

En los siguientes apartados se presenta una discusión sobre el efecto previsto sobre los determinantes de los modelos de negocio bancario. Sin duda, los cambios regulatorios interactuarán con la estructura y la dinámica competitiva del sector y la situación macroeconómica determinando los nuevos modelos. Inicialmente se presenta una discusión de los efectos previstos de los nuevos requisitos incluidos en la regulación para, con posterioridad, analizar el efecto combinado sobre el modelo de negocio entendido como una forma específica de gestión bancaria.

■ 3.4.1. Los nuevos requerimientos de capital

Los nuevos requisitos de capital implican un aumento de la cantidad y la calidad del capital²⁶ respecto a los activos ponderados por riesgo (APR). Esto se plasma en una definición más estricta del capital regulatorio y un nivel más elevado de la ratio de capital. Ante esta situación los bancos reaccionan de dos formas: aumentando el capital de mayor calidad o reduciendo los APR mediante una gestión activa. Las dificultades para obtener capital en una situación macroeconómica poco favorable a la generación de beneficios en el sector bancario, está favoreciendo una estrategia de reducción de los APR.

²⁵ En concreto algunos países, como España, el requerimiento de capital principal ha subido al 9% a partir de la CBE 7/2012 aunque gran parte de los bancos de la UE ya están en un nivel igual o superior en este concepto, que es similar al *Core Tier 1* EBA. Por tanto, estrictamente, no se puede hablar de una aplicación más rápida, o una reducción de la fase de transición, de la normativa CRDIV/CRR.

²⁶ En estos momentos todavía no está claro que capacidad tendrán los países para definir los estándares de lo que se considera capital de máxima calidad, reduciendo la armonización en la regulación. La CRDIV también permite que algunos instrumentos inyectados en bancos como consecuencia de ayudas de estado sean considerados como CET 1 siempre que fueran emitidos antes de abril de 2012.

De entrada, la nueva regulación elimina de la contabilización del capital total, los componentes incluidos en el *Tier 3* de Basilea II. Además, se introduce una definición más restrictiva de capital CET 1 que excluye las acciones preferentes y realiza una serie de deducción que incluye los activos fiscales diferidos. Los efectos de la nueva definición del capital ordinario CET 1 aparecen en el cuadro 3.2. EBA (2013c) muestra el impacto de las diferentes deducciones en el capital CET 1 bruto para los bancos de los grupos 1 y 2²⁷.

Cuadro 3.2

AJUSTE DEL CET 1 POR NUEVA REGULACIÓN SOBRE EL NUEVO CET 1*

	Fondo de comercio	Intangibles	Activos fiscales	Activos fiscales s/limite	Participaciones financieras	Exceso sobre 15%	Otros	Total
Grupo 1	-14,4	-3,5	-3,3	-1,9	-3,2	-1,1	-5,3	-32,8
Grupo 2	-9,4	-2,7	-0,9	-1,8	-6,8	-2	-4,2	-27,8

Nota: * Los activos fiscales se refieren a aquellos que son totalmente deducibles bajo la regulación Basilea III; los activos fiscales sobre límite se refieren a los que exceden el límite en la diferencias temporales; el exceso sobre el 15% considera las participaciones significativas en entidades financieras no consolidadas, y activos fiscales debidos a diferencias temporales que no superan separadamente del 10% límite pero que agregadamente superan el 15%; en otras deducciones se incluyen, entre otras, autocartera, deficiencias en provisiones para cubrir pérdidas esperadas, cargos acumulados en el valor debidos a cambios del riesgo de crédito propio o deducciones del capital *Tier 1* adicional debido a superar el límite marcado para el adicional.

Fuente: EBA (2013c).

El cuadro 3.2 muestra que las deducciones reducen un 32,8% el CET 1 bruto en el grupo 1 y un 27,8% en el grupo 2. En el conjunto de bancos el aspecto más importante son las deducciones por fondo de comercio. Las deducciones por participaciones en otras instituciones financieras también son importantes. En el caso del sistema bancario español será particularmente importante la cuestión de los activos fiscales.

El denominador de la ratio de capital son los activos ponderados por riesgo. El riesgo de crédito es el componente más importante de las medidas de capital basadas en riesgo. EBA (2013a) estima que el riesgo de crédito representa un 77% de

²⁷ El grupo 1 está formado por bancos con un capital *Tier 1* superior a 3.000 millones de euros y que están internacionalmente activos (44 grupos). El grupo 2 lo componen los otros bancos (113 grupos).

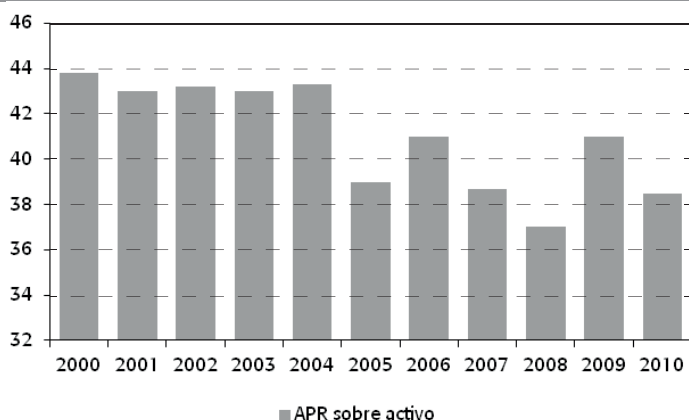
los activos ponderados por riesgo, frente al 8,5% del riesgo operacional y el 14,5% del riesgo de mercado.

Las ponderaciones del riesgo de los diferentes componentes de los APR no cambian sustancialmente respecto a los coeficientes aplicables en la trasposición europea de Basilea II²⁸. Respecto a la medición de los APR siempre ha existido bastante controversia por las posibilidades de realizar un intenso arbitraje regulatorio a partir de su cálculo²⁹. Una definición armonizada de APR es fundamental para evitar el arbitraje regulatorio entre jurisdicciones, o clases de activos, y generar confianza en los balances bancarios. En esta tarea el Pilar III es fundamental. La regulación derivada de Basilea III trata también de evitar un exceso de arbitraje regulatorio imponiendo una ratio de apalancamiento que reduce parcialmente la capacidad de optimizar espuriamente los APR sin cambiar el modelo de negocio ni el nivel de riesgo asumido.

Las enormes divergencias en la ratio de los APR sobre activo total entre bancos y su evolución en el tiempo proporcionan indicaciones que avalan, al menos parcialmente, esta interpretación. Ledo (2011) señala que en una muestra de bancos de Estados Unidos y Europa aparece una tendencia clara a la disminución de la ratio. En Estados Unidos la ratio baja entre 2000 y 2010 del 74% al 58%. En la zona del euro la caída es desde el 40% al 33%. El gráfico 3.2 muestra la evolución en el tiempo de los APR sobre activos en bancos de Estados Unidos y la UE.

Gráfico 3.2

EVOLUCIÓN DE LA RATIO DE APR SOBRE ACTIVO



Fuente: Ledo (2011).

²⁸ La aplicación de Basilea II.5 ya aumentó el riesgo ponderado de algunas actividades.

²⁹ Das y Sy (2012) señalan que los bancos con menores APR tuvieron mejores resultados durante la crisis. La relación es más débil en Europa seguramente, por la posibilidad de utilizar sistemas internos (IRB) a partir de la trasposición de Basilea II. En los grandes bancos se premió más, una menor dependencia de la financiación minorista que la proporción de APR.

Ciertamente las diferencias, tanto en un corte transversal como en el tiempo, pueden tener diversas explicaciones:

- a. Las divergencias en la contabilidad entre los bancos de Estados Unidos, que utilizan la contabilidad basada en GAAP (*Generally Accepted Accounting Principle*), y los bancos de la zona del euro, que utilizan la IFRS (*International Financial Reporting Standards*), explica parte de la divergencia entre la ratio de APR sobre activos totales entre ambas áreas económicas. El motivo fundamental es que bajo la GAAP el total de activos es inferior por la utilización de procedimientos como la inclusión del valor neto de las posiciones en derivados con la misma contraparte, incluyendo colaterales en efectivo. El mismo tratamiento se aplica a *repos* y *repos* inversos.
- b. El modelo de negocio predominante, o los cambios en el modelo de negocio, afectan significativamente a la ratio de los APR sobre activos totales. Si en el proceso de desapalancamiento de los bancos se produce una reducción mayor de los activos con más riesgo, entonces es lógico esperar que la ratio de los APR sobre activos totales caiga. Este sesgo en el desapalancamiento puede no depender de factores regulatorios. Asimismo, si el modelo de negocio de un banco está basado en activos menos arriesgados su ratio será menor.
- c. La utilización del método IRB puede derivar en un volumen de APR muy diferente del que resultaría de la aplicación del método estándar. Por este motivo, la proporción de los APR sobre activo puede depender del método utilizado por cada banco para computar los APR o de la proporción de carteras que estén modelizadas frente a las que están en método estándar.

No obstante parte de la dispersión observada en la densidad de APR sobre activos tiene como origen el arbitraje regulatorio³⁰. Los bancos con necesidades de capital y dificultades de conseguirlo en el mercado pueden utilizar diversas fórmulas para reducir sus APR. Por ejemplo, en el método estándar la reducción del crédito a pequeñas y medianas empresas y su sustitución por compra de deuda pública reduce los APR. Obviamente no reconocer la morosidad y la utilización de refinanciaciones contiene también la expansión de los APR en fases de crisis. Otra posibilidad para reducir la ratio de los APR sobre activos, es modelizar carteras y pasarlas del método estándar al método IRB.

Las dudas sobre el cálculo de los APR generan inseguridad en los inversores y falta de confianza en la contabilidad de los bancos. Por este motivo, es fundamental armonizar y monitorizar los APR. Para conseguir este objetivo un elemento importante es evitar el arbitraje regulatorio en la fijación de los parámetros que determinan los resultados del método IRB. El papel del BCE como supervisor europeo

³⁰ Aproximadamente el 25% de las diferencias en los APR no están explicadas por el riesgo diferencial. Ver BCBS (2013a).

único favorecerá la posibilidad de monitorizar más intensamente los procedimientos IRB para evitar supuestos excesivamente optimistas. El BCE tendrá más capacidad para verificar los modelos y compararlos (*benchmarking*) no solo entre bancos sino también entre instituciones de diferentes países. También podrá solicitar y gestionar, como así han pedido algunos especialistas y banqueros³¹, la realización de análisis específicos de carteras modelo con diferentes niveles de riesgo subyacente, idénticas para todos los bancos. Las instituciones deberán proporcionar los parámetros utilizados para las carteras modelo (PD, LGD, etc.) y los APR resultantes para cada cartera. Este *benchmarking* debería ser público bajo los principios del Pilar III.

EBA (2013a)³² presenta el análisis más detallado disponible hasta el momento sobre las causas de las diferencias estáticas en el cálculo de los APR utilizando información sobre 89 bancos de 16 países europeos. EBA (2013a) calcula el cargo global por riesgo (GC) teniendo en cuenta tanto las pérdidas no esperadas (modelo estándar y IRB) como las pérdidas esperadas (EL),

$$GC = \frac{APR + 12,5 * EL}{EAD}$$

donde EAD mide la exposición (*exposure at default*). Se consideran dos tipos de diferencias en el cargo global por riesgo: diferencias tipo A y B. Las diferencias tipo A son las que se justifican por la estructura del balance y la utilización de diferentes métodos para calcular los cocientes regulatorios. Las diferencias tipo B se refieren a las divergencias por la parametrización específica de los modelos internos IRB. En el grupo A se incluyen cuatro factores:

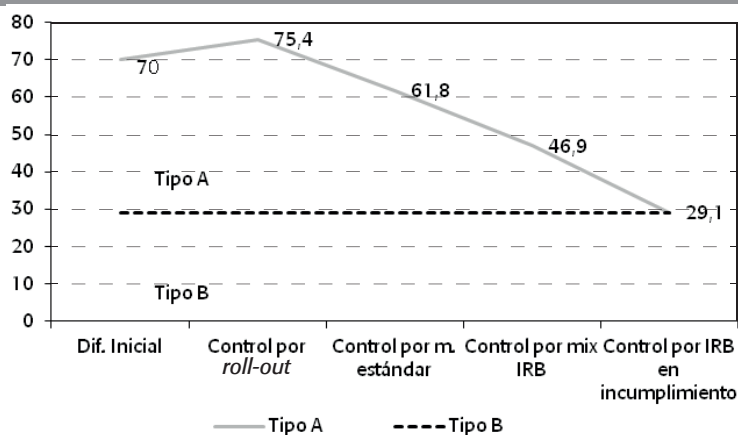
- a. El llamado efecto *roll-out*, o la contribución a las diferencias en el índice GC de la extensión diferencial de los métodos IRB. Representa la parte de la diferencia que cambiaría si todos los bancos tuvieran la misma exposición bajo el método estándar, pero aplicaran ponderaciones en estándar y en IRB.
- b. Riesgo ponderado estándar es la parte de la diferencia de GC que desaparecería si los bancos tuvieran la misma media de riesgos ponderados bajo el método estándar.
- c. El efecto de la composición de la cartera en IRB es el efecto sobre la diferencia de GC por la composición en su cartera (deuda pública, bancos, minoristas y corporativa).
- d. La proporción de la cartera modelizada IRB que está en incumplimiento.

³¹ Vikram Pandit (2012), "Apples versus apples: a new way to measure risk", *Financial Times*, 10 de enero.

³² Para un análisis alternativo del mismo tema ver BCBS (2013a).

Gráfico 3.3

CAUSAS DE LAS DIFERENCIAS ESTÁTICAS EN LOS APR



Fuente: EBA (2013a).

Las diferencias de tipo B se derivan de diferencias en los parámetros que determinan la modelización IRB³³. EBA (2013a) concluye que el 50% de la diferencia se corresponde con factores de tipo A y el otro 50% con factores tipo B. El gráfico 3.3 muestra la contribución de cada uno de los factores a la diferencia entre el cargo global por riesgo entre el percentil 5 y el 95. La diferencia inicial se reduce al 29,1% después de considerar los factores tipo A. La divergencia residual (tipo B) se debe fundamentalmente a las carteras de corporativo y minorista.

EBA (2013c) realiza un análisis interesante de los cambios en los APR como consecuencia de la introducción de Basilea III. Se consideran tres tipos de efectos: los relacionados con la definición de capital; los relacionados con los ajustes en la valoración de los créditos; y otros. El cuadro 3.3 presenta los resultados.

Como era previsible los APR aumentan con la aplicación de Basilea III. La columna “titulizaciones” mide el aumento en APR aplicado a la exposición a titulizaciones que actualmente son deducibles y que pasan a tener una ponderación por riesgo del 1.250%. La columna “límite” mide el incremento de los APR por exposiciones que superan el 10% y 15% de límite en las deducciones del CET1. En “otros”, se incluye el efecto de exposiciones que actualmente computan en riesgo ponderado, pero que reciben el tratamiento de deducciones bajo Basilea III. La columna “CVA” mide el nuevo cargo por ajustes en la valoración del crédito, pero sin incluir las exposiciones a contrapartes centrales. Finalmente, la columna “otros” considera el cargo adicional por aplicar un parámetro de correlación mayor a las exposiciones

³³ La proporción modelizada de cada cartera es muy variable. En deuda pública la media es el 10,5%; en instituciones financieras es el 24% y en minorista es el 36,7%. La cartera con mayor nivel de modelización es la corporativa con un 91,7%.

Cuadro 3.3

CAMBIOS EN EL CAPITAL

	Total	Definición de capital			CVA	Otros
		titulizaciones	límite	otros		
Grupo 1	16,1	4,3	3,4	-1	7,8	1,7
Grupo 2	10,5	3,7	2,5	-0,2	3,8	0,7

Fuente: EBA (2013c).

a grandes instituciones financieras modelizadas en IRB y los mayores *haircuts* por créditos colateralizados con titulaciones.

El efecto más importante es el derivado de los nuevos ajustes por valoración de la cartera de créditos, que explica casi la mitad del cambio total de los APR como consecuencia de la nueva regulación.

El efecto combinado de la reducción del capital computable y el aumento de los APR resultado de la aplicación de la nueva regulación, puede verse en el cuadro 3.4. EBA (2013c) estima que la reducción de la ratio CET 1 del 11,1% al 7,8% en los bancos del grupo 1 es consecuencia de una caída del CET 1, por la nueva definición, del 18,6%³⁴ y un aumento de los APR del 16,1%. Por tanto, la caída del capital regulatorio CET 1 en los bancos del grupo 1 viene explicada en un 50% por la disminución de los activos considerados capital de mayor calidad y en el otro 50% por el incremento de los APR. En los bancos del grupo 2 la nueva definición de capital reduce el capital de máxima calidad más que en el grupo 1 (-22,9%), pero también incrementa menos los APR (10,5%).

Cuadro 3.4

EFECTOS DE LA NUEVA REGULACIÓN SOBRE LA RATIO DE CAPITAL

	CET 1		Tier 1		Capital total	
	Actual	Basilea III	Actual	Basilea III	Actual	Basilea III
Grupo 1	11,1	7,8	12,6	7,9	14,7	8,8
Grupo 2	11,5	8,0	12,2	8,7	15,0	10,3

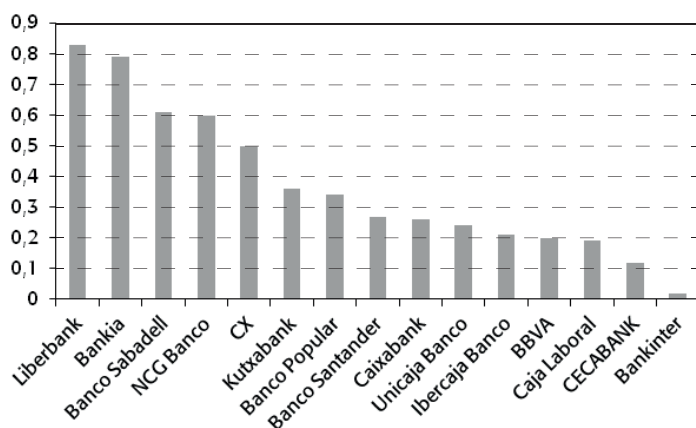
Fuente: EBA (2013c).

El efecto del cálculo de los nuevos requerimientos de capital y, en concreto, de la deducción del capital ordinario de nivel 1 de los activos por impuestos diferidos basados en un futuro rendimiento, consecuencia del artículo 33 (c) de la CRR, es un tema recurrente en referencia al sistema financiero español. Esta situación genera

³⁴ Nótese que en el cuadro 3.6 la proporción se calcula sobre el nuevo CET 1.

Gráfico 3.4

EFFECTO DE LOS ACTIVOS FISCALES DIFERIDOS PARA LOS BANCOS ESPAÑOLES



Notas: Los datos de Liberbank incluyen el efecto del *burden sharing* y se refieren a marzo de 2013. Los datos de Bankia, NCG y CX incluyen el efecto del *burden sharing* y la recapitalización. Los datos del Banco de Santander se refieren al cociente respecto al capital de nivel 1 antes de deducciones.

Fuentes: SNL, Moody's (2013), IMF (2013c) y elaboración propia.

dificultades para la venta de las entidades nacionalizadas sin inyecciones adicionales de capital, pero también afecta de manera significativa a bancos españoles no nacionalizados. El gráfico 3.4 presenta la proporción que los activos por impuestos diferidos tienen en el capital regulatorio de nivel 1.

El caso español es especial dado que las elevadas pérdidas del sistema financiero en 2012 como consecuencia de los decretos de incrementos de provisiones conocidos como Guindos I y II, situaron los activos fiscales diferidos del sistema en torno al 5% del PIB³⁵, o el 37% del capital regulatorio de nivel 1 (Basilea 2.5). En Europa solamente dos bancos italianos importantes tienen un nivel de activos fiscales diferidos superior al 20%. Ciertamente los activos fiscales diferidos son activos de baja calidad pues en principio son recuperables en el futuro, condicionados a la generación de beneficios. Su capacidad para absorber pérdidas sería limitada y, por tanto, estrictamente hablando no podrían considerarse como capital de calidad. La elevada proporción de estos activos en el CT1 de los bancos españoles y la entrada en vigor gradual de la nueva regulación CRDIV/CRR hubiera supuesto su deducción paulatina (en diez años) y podría haber generado problemas adicionales de capitalización en la banca española. Por este motivo el IMF (2013 c) y la banca

³⁵ Las estimaciones oscilan entre 46.000 millones y 50.000 millones con un efecto en los requerimientos de capital de entre 300 y 500 puntos básicos. Citibank presenta un cálculo del efecto por entidades sobre el capital regulatorio: Banco de Santander: 240 pb. BBVA: 160 pb. CaixaBank: 250 pb. Banco Popular: 220 pb. Banco de Sabadell: 530 pb. Bankinter: efecto no material.

plantearon a la administración española y al Banco de España la posibilidad de aumentar la calidad de estos activos y su capacidad de absorción convirtiéndolos en *transferable tax claims* tal y como hizo Italia recientemente. El IMF (2013c) argumenta que no sería necesaria la conversión de todos los activos fiscales diferidos pues algunos se han generado en jurisdicciones distintas de España. Además, la conversión debería estar condicionada a que los bancos adoptaran “acciones que generaran externalidades positivas en el sistema como la eliminación de los dividendos en efectivo durante varios años, la emisión de más capital, el aumento de las provisiones y la venta de activos, el seguimiento de los planes de reestructuración y/o la reducción del ritmo de contracción del crédito” (IMF 2013 c, página 20). La disposición adicional vigésimo segunda del Real Decreto Ley 14/2013, siguiendo las recomendaciones anteriores, viene a resolver la cuestión de los activos fiscales diferidos de los bancos españoles. Esta disposición permite la conversión de activos por impuestos diferidos en créditos exigibles frente a la administración tributaria³⁶, lo que incrementa sustancialmente la calidad de los mismos dado que elimina incertidumbres sobre su recuperabilidad al convertirlos en créditos fiscales exigibles si se cumplen determinadas circunstancias. Unos meses antes el Banco de España emitió la recomendación de no pagar como dividendo en efectivo más del 25% del beneficio consolidado atribuido.

En cualquier caso, aunque el sistema financiero español tiene una capitalización relativa baja frente a los APR, el sistema presenta muchos mejores números cuando se trata de evaluar la ratio de apalancamiento (ver siguiente sección). El motivo es que tiene una ratio relativamente alta de APR sobre activos totales. La causa de esta elevada ratio se encuentra tanto en los parámetros utilizados por los bancos españoles para construir sus modelos internos (método avanzado)³⁷, como en la proporción de la cartera modelizada. Oliver Wyman (2013) muestra el efecto que tendría para el capital de cuatro bancos españoles, la homogeneización con los criterios del método avanzado de los bancos de otros países europeos. El estudio distingue entre los efectos de los parámetros de los modelos internos y el efecto de la migración a métodos avanzados analizando dos contrafactuales: que las entidades españolas se movieran a los estándares más conservadores o que se movieran a los estándares menos conservadores. El primer ejercicio, situación en los estándares más conservadores, tiene un efecto no material sobre las ratios de capital de los bancos españoles dado que esta es la situación actual de la mayoría de los bancos españoles. El ejercicio de colocar a los bancos españoles en los estándares menos conservadores en línea con otros bancos europeos, incrementa entre el 7,5 y el 13,2% su ratio de *core capital*. El gráfico 3.5 muestra el desglose del aumento de la ratio. En el mismo se observa que hay dos factores fundamentales que explican el incremento: por una parte el LGD (*Loss Given Default*) aplicado por los bancos españoles en la cartera modelizada (especialmente la corporativa) es muy conservadora. Las diferencias en el cálculo de los parámetros PD (*Probability of Default*) o EAD (*Exposure at Default*) son poco significativas al igual que las diferencias en el

³⁶ Esta consideración alcanza aproximadamente al 60% de los activos fiscales diferidos.

³⁷ Condicionados por la necesidad de aprobación por el Banco de España.

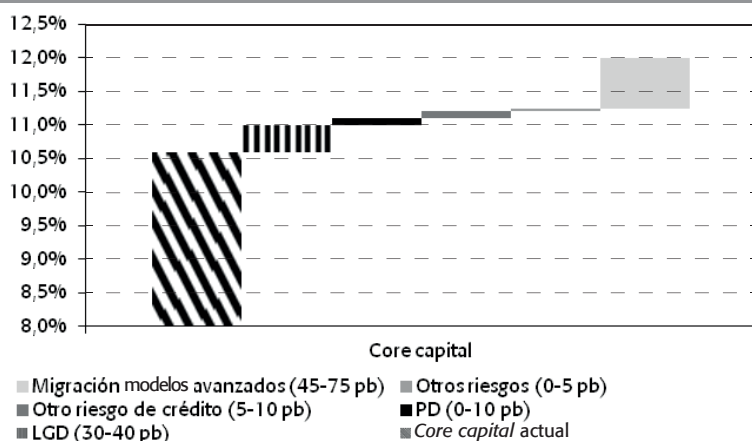
cómputo de los APR asociado al riesgo de mercado y operacional que está modelizado. En todo caso el efecto más importante en un hipotético cambio hacia las prácticas menos conservadoras europeas lo representaría la migración a modelos avanzados de la parte no modelizada de la cartera. En particular la modelización del riesgo operacional y de contraparte aportaría entre 15 y 30 pb³⁸ mientras que la modelización del riesgo de crédito todavía en estándar representaría entre 5 y 10 pb para las carteras en España y entre 25 y 35 pb para las carteras de los bancos en otros países (principalmente Estados Unidos y Latinoamérica).

El gráfico 3.6 muestra como la proporción de modelización del riesgo en España es muy inferior a la existente en los bancos de otros países europeos lo que explica el importante efecto que se observa en los datos anteriores.

El cuadro 3.5 muestra el efecto que tendría en los cuatro bancos analizados el paso a las prácticas menos conservadoras europeas³⁹. Es interesante señalar que el peso de la estimación de LGD frente a la migración a modelos avanzados tiene un peso diferencial según instituciones.

Gráfico 3.5

DESCOMPOSICIÓN DE LA EVOLUCIÓN DEL *CORE CAPITAL* DE LOS BANCOS ESPAÑOLES EN EL CONTRAFACTUAL DE USAR LAS PRÁCTICAS EUROPEAS MENOS CONSERVADORAS



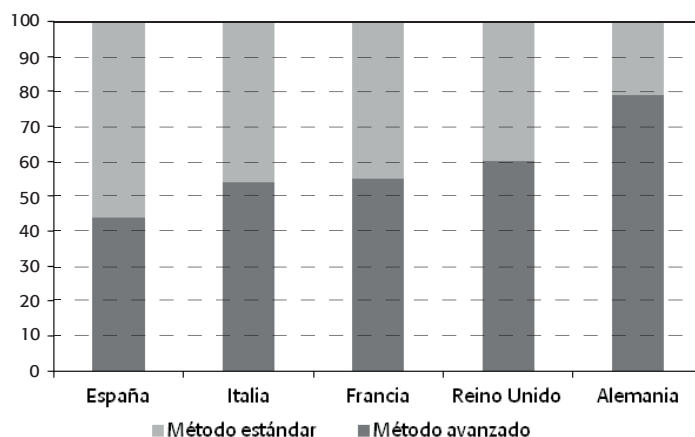
Fuente: Olyver Wyman (2013).

³⁸ Este efecto es bastante significativo dado que según las Memorias de Supervisión del Banco de España el riesgo de crédito representa el 88% del total frente al 2% del riesgo de mercado y el 10% del riesgo operacional. BCBS (2013a) presenta un análisis estadístico de la distribución por tipos de riesgos para una muestra grande de bancos de todos los continentes.

³⁹ Como se ha señalado anteriormente el paso a las prácticas más conservadoras no tendría efectos materiales sobre las ratios de *core capital*.

Gráfico 3.6

PROPORCIÓN DE CARTERAS MODELIZADAS PORCENTAJE



Fuente: Olyver Wyman (2013).

En el Banco de Santander y el BBVA el efecto de la migración a modelos avanzados es bastante superior al efecto de la estimación del LGD (la diferencia es más acentuada en el caso del Banco Santander). En los casos de CaixaBank y Banco de Sabadell se produce el efecto contrario: el impacto del LGD domina sobre

Cuadro 3.5

CAMBIO EN EL CORE CAPITAL DE CUATRO ENTIDADES ESPAÑOLAS EN EL CONTRAFACUTAL DE UTILIZACIÓN DE PRÁCTICAS MENOS CONSERVADORAS DE LOS COMPETIDORES EUROPEOS

	Santander	BBVA	CaixaBank	B. Sabadell
Core capital actual	10.3%	10.80%	11%	10.40%
LGD	20-25 pb	40-50 pb	30-60 pb	50-80 pb
PD	0-10 pb	0-8 pb	10-30 pb	5-15 pb
Otro riesgo de crédito	5-10 pb	10-17 pb	0-4 pb	5-10 pb
Otros riesgos	0-5 pb	5-10 pb	0-1 pb	0 pb
Migración modelos avanzados	60-95 pb	55-85 pb	20-35 pb	10-25 pb
Core capital potencial con migración	11,2-11,8%	11,9-12,5 %	11,6-12,3%	11,1-11,7%

Fuente: Oliver Wyman (2013).

el impacto del aumento de la proporción de cartera modelizada (especialmente en el caso del Banco de Sabadell).

■ 3.4.2. La ratio de apalancamiento

La creciente desconfianza sobre el cálculo de los activos ponderados por riesgo tanto por la posibilidad de utilizar métodos internos como por las múltiples posibilidades de realizar arbitraje regulatorio incluso en el método estándar, han derivado en un interés especial por una ratio simple y transparente cuya interpretación sea más difícil de manipular. La ratio de apalancamiento cumple esta función. Basilea III establece un nivel del 3%, o un múltiplo de 33. De hecho, en la actualidad gran parte de las controversias sobre la nueva regulación se centran en la aplicación de la ratio de apalancamiento y su nivel. Varios bancos, entre ellos el Deutsche Bank (DB), han justificado la fijación de unos objetivos de reducción de su activo importantes (una quinta parte fundamentalmente concentrada en unidades *non-core* y préstamos problemáticos, reducción de efectivo y reducción de actividad en derivados) por la consecución de los nuevos objetivos de apalancamiento. Ciertamente el caso de DB es paradigmático puesto que operaba con una de las ratios de apalancamiento más baja (2,1% en el primer trimestre de 2013) de los bancos globales. El objetivo es alcanzar el 3% en 2015, fecha que se cita frecuentemente como límite para alcanzar el objetivo aunque la aplicación de la nueva regulación será posterior. Pese a que con anterioridad a la fijación del estándar sobre la ratio de apalancamiento no se había previsto un ajuste más rápido de la ratio, a diferencia de lo sucedido con la ratio de capital *Tier 1*, en la práctica muchas entidades financieras tienen previsiones que suponen la anticipación de la consecución del objetivo de apalancamiento.

Las cuestiones relativas a la aplicación de la ratio de apalancamiento no se limitan a la zona del euro. El Banco de Inglaterra ha solicitado a las entidades bancarias del Reino Unido que preparen planes para explicar cómo alcanzarán una ratio del 3%⁴⁰. En particular los últimos avisos se han centrado en Barclays y Nationwide Building Society que tienen, respectivamente, un 2,5% y un 2% de ratio de apalancamiento. En ambos casos la alternativa es emitir nuevo capital o reducir su balance.

El Banco Central de Suiza también ha avisado a UBS y Credit Suisse por tener ratios de apalancamiento inferiores al 3% (en concreto 2,3% en ambos casos) y ha solicitado una mejora sustancial antes de finales de 2014. En línea con lo que sucede en otras jurisdicciones, el *Informe sobre Estabilidad Financiera* de Suiza concede creciente importancia al análisis de la ratio de apalancamiento frente a la

⁴⁰ El Informe Vickers recomendaba una ratio del 4% aunque en declaraciones recientes Vickers ha señalado que habrían recomendado un 10% sino fuera por las posibilidades de arbitraje geográfico y de arbitraje hacia la banca en la sombra. Otro académico de renombre, Jean Tirole, mantiene que la ratio de apalancamiento es un retroceso al pasado puesto que no existe una ratio de capital óptimo para todas las entidades financieras. Vickers también ha señalado que la ratio CT1 debería ser del 20% en lugar del 10% que recomendó el ICB (Independent Commission on Banking).

ratio de capital. El Banco Central Suizo requiere a los bancos sistémicos a incrementar sus ratios de apalancamiento desde comienzos de 2013 para llegar al 3,1% en 2019.

La OCC y la Reserva Federal de Estados Unidos en su transposición de Basilea III para las instituciones financieras norteamericanas (12 CFR Parts 208, 217, 225; regulation H, Q e Y) requiere una ratio de apalancamiento de al menos el 4% para entidades de depósito. Para instituciones que utilizan métodos avanzados para el cálculo de APR se requiere al menos el 3%. La aplicación de la normativa es obligatoria a partir de enero de 2014 para bancos en método avanzado que no son *savings and loan holding companies*, y enero de 2015 para el resto de las organizaciones bancarias. Pero en junio de 2013 se publicó una propuesta de regulación sobre la ratio suplementaria de apalancamiento (todavía sujeta a comentarios) que aplicaría a las entidades globalmente sistémicas⁴¹ y cualquier subsidiaria de las mismas que cuente con garantía de depósitos. Se establece un mínimo de la ratio suplementaria de apalancamiento del 5% para estas entidades globalmente sistémicas y un 6% para subsidiarias de entidades globalmente sistémicas que estén cubiertas por el FDIC. Es importante notar que la ratio suplementaria de apalancamiento se calcula sobre la totalidad de la exposición apalancada lo que incluye muchos activos fuera de balance⁴². Según estimaciones recientes una ratio suplementaria del 5% corresponde a una ratio de apalancamiento del 7,2%, mientras que una ratio suplementaria del 6% corresponde a una ratio de apalancamiento del 8,6%⁴³.

■ 3.4.3. Nueva regulación y modelos de negocio bancario

La crisis financiera mostró la debilidad del modelo de negocio de muchas entidades financieras que crecieron rápidamente durante los años anteriores con escasez de capital de alta calidad, riesgo ponderado reducido por el sesgo hacia actividades que suponían un menor peso aunque no necesariamente un riesgo menor, exceso de apalancamiento, poca diversificación de los ingresos, incentivos excesivamente potentes para sus ejecutivos y excesiva dependencia de la financiación mayorista. La expansión de este modelo de negocio fue favorecida por una tendencia a la desregulación y una regulación, Basilea II, que descansaba excesivamente en modelos internos de evaluación del riesgo y la disciplina del mercado como mecanismo supervisor complementario. La ingeniería financiera derivada exclusivamente del deseo de realizar arbitraje regulatorio en lugar de generar inno-

⁴¹ Definidas según el BIS: con al menos 700.000 millones de dólares de activos consolidados o al menos 10 billones de dólares.

⁴² En este sentido es comparable a la propuesta de ratio de endeudamiento que aparece en Basilea III puesto que normalmente en la normativa de EE.UU. gran parte de los activos fuera de balance no consolidan.

⁴³ *Draft Regulatory capital rules: regulatory capital, enhanced supplementary leverage ratio standards for certain bank holding companies and their subsidiary insured depository institutions*, página 14.

vaciones que realmente hicieran más eficiente la distribución del riesgo entre todos los agentes económicos, produjo una sensación de menor riesgo a partir del análisis de los propios coeficientes regulatorios. Por estos motivos, durante los años de rápida expansión crediticia, muchos bancos tomaron decisiones estratégicas que inclinaron su modelo de negocio hacia activos más complejos y financiación mayorista. Muchos lo hicieron de forma deliberada como reacción a la regulación y a la presión por generar mayores beneficios. Otros bancos simplemente siguieron la guía de los bancos que lideraron el cambio en el modelo de negocio dominante. El incremento de la integración financiera internacional favoreció la posibilidad de realizar arbitraje regulatorio también entre diferentes jurisdicciones y no solo entre clases de activos.

La unión bancaria servirá, entre otras cosas, para acotar estas actividades de arbitraje regulatorio entre clases de activos y áreas geográficas. Respecto al primer aspecto, la CRR armoniza la regulación bancaria en la Unión Europea para evitar un arbitraje regulatorio que pudiera desvirtuar el nivel de riesgo inherente en los balances de las entidades financieras europeas y generar oportunidad de desplazamiento del riesgo entre diferentes jurisdicciones. Por su parte el Supervisor Único podrá controlar con mayor eficacia la aplicación de la regulación, mitigando, al menos en teoría, la flexibilidad que la normativa todavía otorga a los Estados miembros en algunos aspectos. También tendría en principio menos interés en defender campeones nacionales en el sector financiero absteniéndose de intervenir en la corrección de los problemas de los bancos. Un supervisor nacional podría evitar intervenir hasta que fuera demasiado tarde⁴⁴. Asimismo un regulador único puede hacer frente a problemas como el *too many to fail* resultado de la correlación generada por la interconexión entre instituciones de diferentes países que individualmente no son sistémicas, pero que tienen un modelo de negocio similar cuyo fallo podría provocar riesgo sistémico. Finalmente, el *deep pocket* del BCE permitiría supervisar entidades de gran tamaño sin los límites de capacidad de los supervisores nacionales. En principio, si todos estos efectos se cumplieran el supervisor único garantizaría que si la normativa regulatoria es apropiada, en términos de los coeficientes requeridos, la probabilidad de problemas bancarios se reduciría significativamente. El supervisor único también tendrá más capacidad para analizar la conveniencia/adecuación de los modelos IRB utilizados por los bancos en el cálculo del riesgo ponderado de sus carteras, o algunas de sus carteras. Además, la metodología de análisis de la calidad de los activos bancarios, todavía en discusión, determinará de qué manera se aplicará en la práctica la regulación y podría afectar a los modelos de negocio dado que cada vez se recurre más a las pruebas de resistencia de las entidades financieras.

Sin embargo las ventajas del BCE como supervisor único también son parte del inconveniente. Allen, Carletti y Gimber (2012) señalan que el BCE podría comportarse incluso de forma más flexible que un supervisor nacional ante los problemas de bancos en peligro de quiebra, por la posibilidad de contagio a otros países.

⁴⁴ El caso español es un ejemplo claro del efecto evitación de un supervisor nacional.

De hecho, es justamente esta posibilidad de actuar frente al contagio, una de las justificaciones para la formación de la unión bancaria en Europa. El hecho de que el BCE tiene más recursos que los supervisores nacionales hace más probable esta posibilidad⁴⁵. De esta forma los incentivos de los bancos en la selección de su modelo de negocio, y el cómputo del subsidio por la garantía implícita del apoyo del BCE, dependerán de la interrelación entre el Supervisor Único y el mecanismo de resolución común.

Por su parte la configuración definitiva de un mecanismo común de resolución de entidades financieras, ayudaría a resolver el problema de las entidades *too big to fail* y reduciría el riesgo para los contribuyentes eliminando la garantía explícita del Estado. Obviamente la consolidación de estos mecanismos también afectará al modelo de negocio bancario y las estrategias de las entidades financieras. Por ejemplo, la aprobación de un mecanismo común de resolución de entidades con problemas reducirá el incentivo a ganar tamaño como forma de obtener una garantía pública implícita, aunque siempre seguirá existiendo la presión por estar “más arriba” en la clasificación de entidades financieras⁴⁶. La decisión sobre el orden de prelación de acreedores en los procesos de disolución también condicionará la utilización de las diferentes fuentes de financiación. Por ejemplo, el *bail-in* de la deuda sénior encarecerá la misma y reducirá la propensión de los bancos a utilizarla como método de financiación.

La actividad bancaria transfronteriza es otro aspecto fundamental de los objetivos de la unión bancaria. Carbó *et al.* (2012) muestran como las fusiones transfronterizas en la UE pueden haber contribuido a la crisis financiera global a partir de la realización de arbitraje regulatorio por desplazamiento del riesgo entre países de la UE buscando aprovechar las diferencias en capacidad de supervisión y requisitos de capital efectivos. El *Single Rule Book* permitirá reducir significativamente el arbitraje regulatorio que persigue aprovechar las diferencias en la definición de la ratio de capital regulatorio entre jurisdicciones, mientras que el supervisor bancario único tendrá una mayor capacidad que los supervisores nacionales y será más efectivo en la supervisión de los modelos de negocio basados en operaciones transnacionales. La EBA debe colaborar a la creación de unas reglas de supervisión uniformes (frecuentemente denominado *single supervisory handbook*). La existencia de un mecanismo común de resolución permitirá una actuación más rápida y coherente en los casos de bancos transnacionales que precisen soporte público o deban ser liquidados.

⁴⁵ Allen, Carletti y Gimber (2012) citan el caso del Anglo Irish Bank y la oposición del BCE a imponer *haircuts* a los poseedores de bonos, en contra de la opinión del gobierno irlandés, como un ejemplo de esta propensión. Sin embargo Agarwal *et al.* (2012) muestran que los reguladores federales en Estados Unidos son menos condescendientes con los bancos que los reguladores estatales, a pesar de que la FDIC se financia con fondos federales.

⁴⁶ Esta presión ha sido particularmente relevante en el sistema financiero español como se puede comprobar, por las acciones relacionadas con fusiones y adquisiciones de entidades con un tamaño muy próximo al tamaño de la entidad que estaba un puesto por encima en el *ranking* de bancos por tamaño del balance.

En todo caso parece claro que ninguno de los cuatro componentes de la unión bancaria por separado puede resolver los problemas de renacionalización de los mercados financieros, interacción negativa entre deuda pública y bancos, y socialización de las pérdidas. De hecho algunos de los efectos de la nueva regulación incentivan la renacionalización mientras que el CRDIV/CRR sigue manteniendo la ficción de un riesgo 0 para la deuda pública. Por su parte el objetivo de que no cueste dinero a los contribuyentes no parece compatible con un supervisor que pudiera tener incentivos a mostrarse comprensivos con estrategias del tipo “pretender y extender”. En todo caso no parece que, dado el tamaño del sector bancario europeo, sea razonable esperar que con los recursos obtenidos a partir de los propios bancos se puedan resolver los problemas generados por la situación de insolvencia de un grupo significativo de entidades financieras europeas.

■ 3.4.4. La vuelta a la banca aburrida

La crisis financiera, y la reacción regulatoria a la misma, definen lo que actualmente se considera un modelo de negocio bancario más adecuado y, por tanto, sujeto a menor riesgo. Algunos han definido este modelo como la vuelta a la banca aburrida (*back to boring banking*). Esta banca aburrida se caracterizaría por una base de depositante grande y baja exposición a la financiación mayorista; una mayor diversificación de los ingresos; y una participación menor en actividades de negociación en activos financieros y participaciones industriales.

La vuelta a la banca aburrida, ejemplificada por la banca de orientación minorista, también está apoyada por los resultados de este modelo de negocio durante la crisis. Ayadi *et al.* (2012) muestran que la banca minorista es la que ha presentado durante la crisis las mejores ratios de rentabilidad sobre activos y, la versión diversificada, tiene también una rentabilidad sobre capital elevada y comparable a la de los bancos de inversión. También en términos de distancia al *default* los modelos de banca minorista presentan mejores resultados que la banca de inversión o la

Cuadro 3.6

CARACTERÍSTICAS DE DIFERENTES MODELOS DE NEGOCIO DURANTE LA CRISIS (PORCENTAJE)

	Inversión	Minorista tradicional	Minorista diversificado	Mayorista
ROA	0,5	0,9	0,7	0,2
ROE	12,1	9,2	12,1	3,5
Coste sobre ingresos	64,4	55,8	58,9	118,1
Distancia a <i>default</i> (Z-score)	15,1	16,1	21,5	12,2
RWA	34,5	57,9	54,1	37,3
Tier 1	9,6	9,8	9,0	9,7
CET1/activos tangibles	2,6	5,4	3,8	2,3
NSFR	60,2	93,6	84,1	72,0

Fuente: Ayadi *et al.* (2012).

banca mayorista. Por otra parte la medición de los APR sobre activo resulta en niveles muy superiores en el modelo minorista que en el resto. Aunque el nivel de capitalización es similar en todos los modelos, el capital de alta calidad está presente en mayor medida en la banca minorista.

Resulta muy complejo definir la banca aburrida en términos de un solo indicador o con un solo modelo de negocio. En todos los casos existen claros *trade-offs*:

- a. Banca universal frente a banca especializada. La banca universal permite la diversificación frente a los excesos de inversión en un sector de actividad específico (por ejemplo el sector de actividades inmobiliarias y construcción). Además la banca universal permite ofrecer un conjunto de productos más variado a los clientes. En contra está el hecho de que algunas líneas de negocio de la banca universal podrían ser generadoras de problemas de capital o liquidez si no están adecuadamente separadas de las actividades que cuentan con protección de fondos de garantía de depósito.
- b. Banca nacional frente a banca internacional (o con diversificación geográfica). La diversificación geográfica, en principio, reduce el riesgo si los ciclos económicos no están acompasados en todas las áreas de influencia de un banco. Sin embargo, el arbitraje regulatorio entre jurisdicciones y las consecuencias de la interconectividad pueden reducir la deseabilidad regulatoria de este modelo de negocio. En algunos contextos se escucha con frecuencia una loa de las cooperativas de crédito y las entidades financieras muy localizadas geográficamente que, en general, han superado la crisis sin grandes problemas. Sin embargo, es preciso comparar los beneficios de la estabilidad financiera que produce este nivel máximo de banca aburrida con las limitaciones que impone al crecimiento de la economía. Además, la concentración geográfica hace que estas entidades estén sujetas a un riesgo importante ante problemas económicos localizados en su área de influencia.
- c. Banca minorista frente a banca de inversión. La banca minorista reduce el riesgo sistémico, pero también limita la posibilidad de fomentar el crecimiento económico mediante la financiación de operaciones que aumentan significativamente el tamaño de las empresas.

■ 3.4.5. La reacción de la banca: desapalancamiento y nuevos modelos de negocio

El cuadro 3.7 muestra el resultado de analizar los planes detallados anunciados por una muestra de 58 bancos europeos⁴⁷ para la reducción de su tamaño en el periodo 2011-2013. El objetivo combinado es una reducción de 1,5 billones de euros⁴⁸. Se trata

⁴⁷ IMF (2012a). De la muestra total, 24 habían presentado planes detallados. El Apéndice 1.2 de IMF (2013a) contiene un análisis detallado de los planes de negocio presentado en 2011 y 2013 por 12 grandes bancos europeos.

⁴⁸ Para un análisis detallado del previsible efecto sobre la composición del pasivo de la nueva regulación sobre resolución de entidades financieras en la UE, ver García Montalvo (2014).

de una muestra de bancos globales grandes y, por tanto, con mucha actividad internacional y diferentes líneas de negocio. El objetivo en todos los casos es reducir la dependencia de la financiación mayorista, aumentar el capital de alta calidad y la rentabilidad. El cuadro 3.7 muestra el porcentaje de entidades que reducirán las diferentes actividades y activos considerados. En primer lugar es destacable que muchas entidades plantean también la reducción de sus actividades minoristas en su proceso de desapalancamiento⁴⁹. Dentro de la reducción de actividades de la banca de inversión predomina la contracción en negociación con fondos propios, derivados no estandarizados, *repos* y productos estructurados. Todos estos productos se han visto afectados por los mayores requerimientos de capital y los colchones de liquidez que requieren la nueva regulación. Además la regulación *Solvency II* sobre las aseguradoras y, en particular, el endurecimiento de los cargos de capital para las titulizaciones, dado que las aseguradoras han sido tradicionalmente grandes demandantes de estos productos, incrementando la presión hacia el desapalancamiento bancario. Frente a esto, las cédulas tienen un tratamiento más favorable y la deuda pública sigue computando con un riesgo ponderado nulo. Por tanto, lo lógico es que en el futuro las aseguradoras redujeran su demanda de titulizaciones, deprimiendo todavía más el mercado europeo, y aumentaran la demanda de cédulas y deuda pública o cualquier activo que sea considerado de calidad para su posible utilización como colateral.

Cuadro 3.7

CAMBIOS EN LOS PLANES DE NEGOCIO EN LOS BANCOS EUROPEOS (PORCENTAJE)

		Reducción	Mucha	Alguna	Ninguna
Actividades bancarias	B. Inversión	54,2			
	Corporativa	66,7			
	Minorista	62,5			
Activos	Subsidiarias y sucursales	33,3			
	Seguros	20,8			
	Gestión activos	50,0			
	Participaciones	25,0			
	Otras (<i>leasing, project, estructurados, etc.</i>)	45,8			
Geográfica	Europa del Este		16,7	37,5	4,2
	Asia		4,2	25,0	4,2
	América Latina		0,0	12,5	0,0
	UE		33,3	45,8	20,8
	Estados Unidos		16,7	20,8	8,3

Fuente: IMF (2012a) y elaboración propia.

⁴⁹ La velocidad del desapalancamiento está siendo tan fuerte que la EBA ha recomendado a las autoridades nacionales crear un mínimo capital nominal independiente de los APR para reducir el ritmo de desapalancamiento.

En banca corporativa se presentan reducciones en préstamos interbancarios, *factoring*, *leasing*, préstamos sindicados y *Project finance* que también son actividades que tienen mayores requisitos de capital y liquidez en la nueva regulación. En la clasificación de banca minorista se contempla la reducción de préstamos a actividades inmobiliarias (por ejemplo centros comerciales) y la venta de fallidos, activos estructurados de baja calidad crediticia, sucursales, línea de tarjetas de crédito. Finalmente muchos de los planes contemplan la reducción de las actividades de banca en la sombra que llevan a cabo compañías financieras no bancarias en bancos universales como la venta de seguros, la gestión de activos, las compañías de gestión inmobiliaria y compañías de servicios financieros.

La estrategia de desapalancamiento de los bancos y de aumento de las ratios de capital y liquidez para hacer frente a los nuevos requerimientos regulatorios se configura en función de cuatro objetivos básicos:

- a. Aumento de la ratio CET1 (CET1/APR) y de la ratio de apalancamiento (capital/activo total). Para conseguir este objetivo hay que aumentar el capital de alta calidad (nuevas emisiones de acciones, beneficios no distribuidos⁵⁰ y conversión de instrumentos de deuda en capital) o reducir el activo. Esta segunda opción se plasma en la venta de activos (financieros, inmobiliarios, etcétera) o la reducción del crédito. La venta de activos normalmente consiste en vender primero acciones, participaciones y deuda privada; en segundo lugar la deuda pública de otros países; y finalmente la venta de créditos (fallidos, concentrados sectorialmente, etcétera.)
- b. Reducción de la ratio de crédito sobre depósitos. Esta opción, en muchos casos realizada dentro de los límites de cada jurisdicción, también favorece el control de la ratio de apalancamiento. A partir de la experiencia de la reacción de los bancos observada en el pasado y sus planes de futuro se puede establecer un orden. La reducción del crédito se concentra primero en el que tiene mayor ponderación en los APR antes de afectar a los que tienen menor ponderación⁵¹. La estrategia también supone primar la captación de depósitos.
- c. El cumplimiento de la ratio de financiación estable implica la reducción de activos financieros y los préstamos interbancarios. Obviamente el aumento del capital, los beneficios retenidos o los depósitos también tienen el mismo objetivo.

Es difícil estimar con precisión el impacto de los diferentes factores que afectan el proceso de desapalancamiento generalizado que se está produciendo, y conti-

⁵⁰ En esta línea se interpretan también las recomendaciones del Banco de España para que los bancos no repartan más del 25% de los dividendos y lo hagan principalmente en forma de acciones.

⁵¹ En principio la rentabilidad de algunos de los créditos podría compensar su contribución en forma de mayor riesgo ponderado aunque, en la práctica, la estrategia de reducir los créditos que contribuyen en mayor medida a los APR es generalizada ante las dificultades para obtener capital de alta calidad por los bajos niveles de rentabilidad esperada sobre el capital.

nuará en el futuro. IMF (2012b) utiliza una extensa serie de supuestos para distinguir el efecto de lo que denominan planes de negocio de otros factores como las presiones cíclicas por la financiación o el objetivo de financiación mayorista. Se consideran tres escenarios⁵²:

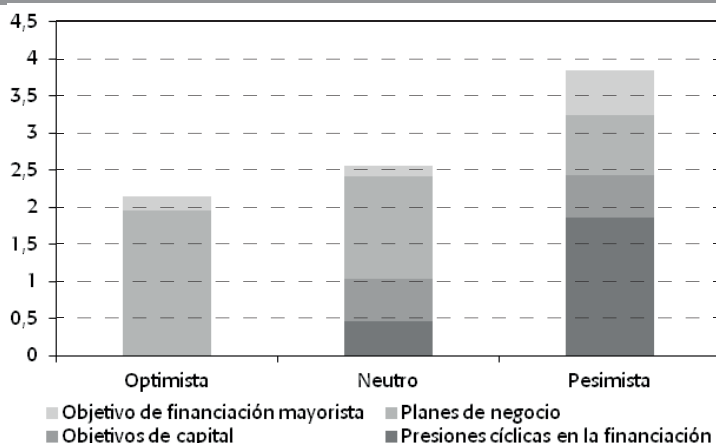
- Escenario neutro - Políticas actuales*: implica que seguirá existiendo presión sobre los beneficios bancarios, aumento del sesgo hacia la actividad doméstica y aumento de la fragmentación a partir de las fronteras nacionales.
- Escenario optimista - Políticas completas*: supone que se soluciona la crisis de la deuda en la zona del euro, se reducen los *spreads* soberanos y la presión de los mercados sobre la financiación y mayores beneficios bancarios a partir de la necesidad de menores dotaciones.
- Escenario pesimista - Políticas débiles*: Presiones crecientes en el mercado de financiación a corto plazo, aumento de salida de depósitos, aumento de las pérdidas y reducción de la rentabilidad bancaria.

El gráfico 3.7 muestra como los planes de negocio tienen un efecto destacado en el escenario optimista y, algo menos importante, en el escenario neutro o de políticas corrientes. Si los problemas financieros aumentaran y se acercaran a la situación más pesimista entonces las presiones cíclicas y los efectos macroeconómicos dominarían sobre los efectos de los planes de negocio.

Otro indicador de esta tendencia al despalancamiento y sus justificaciones se puede encontrar en la encuesta de la EBA (2013b). El 71% de los bancos encues-

Gráfico 3.7

DESCOMPOSICIÓN DEL IMPACTO DE DIVERSOS FACTORES SOBRE EL DESAPALANCAMIENTO



Fuente: IMF (2012b).

⁵² La muestra contiene 58 grandes bancos de la UE.

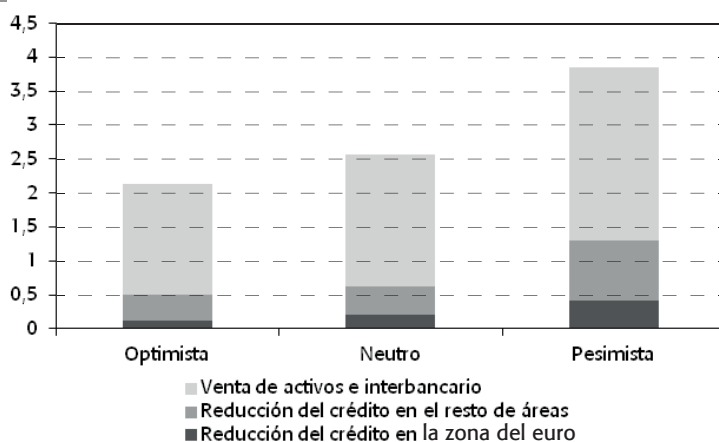
tados señalan que el desapalancamiento es un elemento básico en su estrategia de negocio futura. Entre los motivos, el más citado es que fue una decisión tomada independientemente por el banco (84%), frente al 52% que señalan que fue sugerido por el supervisor nacional o es parte de las condiciones de la ayuda de Estado (40%). El 100% de los bancos que indican que tienen una estrategia de desapalancamiento señalan que un motivo fundamental es la restricción debida a futuras necesidades de capital requeridas bien, por los reguladores o, por los mercados. Una proporción también cercana al 100% (96%) indican que es consecuencia de una decisión de reducir más el riesgo del balance en línea con los cambios en su modelo de negocio.

El gráfico 3.8 muestra la contribución al desapalancamiento de los bancos de la UE bajo los tres escenarios comentados anteriormente. A medida que el escenario se hace más pesimista, la venta de activos y participación en el mercado interbancario pasa a representar una proporción menor de la caída del balance mientras la reducción del crédito en la zona del euro aumenta significativamente su peso.

Los procesos que están moldeando los nuevos modelos de negocio de los bancos europeos son consecuencia de las nuevas regulaciones y de la presión competitiva del mercado. Estos procesos de reestructuración del balance bancario están muy avanzados en los Estados Unidos. Tanto en Europa como en Estados Unidos se ha producido un incremento sustancial de la ratio de capital regulatorio aunque el apalancamiento y el recurso a los mercados mayoristas siguen siendo relativamente más elevados en los países centrales de la zona del euro. Los países

Gráfico 3.8

CONTRIBUCIÓN AL DESAPALANCAMIENTO EN DIVERSOS ESCENARIOS



Fuente: IMF (2012b).

periféricos de la zona del euro siguen sufriendo un fuerte aumento de morosidad y una rentabilidad muy reducida.

En Estados Unidos, y a pesar de las diferencias regulatorias, se pueden describir unas tendencias que están teniendo su traslación al contexto de la banca europea. El último informe de la FDIC referido al primer trimestre de 2013, muestra que los cerca de 7.000 bancos protegidos por el FDIC han ganado 40.300 millones de dólares, un 15,8% más que el primer trimestre de 2012. En paralelo, el índice bancario KBW está en los niveles más altos desde 2008. El ROA ha aumentado hasta el 1,12%. Estas presiones para aumentar la rentabilidad bancaria y los valores de mercado de las entidades financieras también se observan en la zona del euro. De hecho, en la mayoría de los bancos saneados de todas las áreas se habla del tránsito de la preocupación principal desde la reparación de los balances a la concentración en la rentabilidad⁵³.

Sin embargo, la composición de los beneficios refleja los nuevos patrones de negocio de los bancos de Estados Unidos. En una situación de tipos de interés muy bajos, el margen de intereses continúa disminuyendo hasta el 3,27 lo que supone una caída del 2,2% en un año. Los nuevos créditos suponen unos *spread* claramente inferiores a los que van venciendo. El volumen de crédito se ha reducido y las perspectivas de futuros aumentos de los tipos de interés hacen que la concesión de préstamos sea muy prudente. La mayor parte del aumento en la rentabilidad de los bancos proviene de comisiones y reducciones de costes. Estos mismos factores tienen su correlato en el mercado bancario europeo. Finalmente, un último factor que justifica el aumento de los beneficios del sector financiero de Estados Unidos es la recuperación de provisiones⁵⁴. En este punto sin duda se produce una gran diferencia respecto a la banca europea, al menos en términos temporales.

■ 3.5. PLANES ESTRATÉGICOS DE LOS PRINCIPALES BANCOS

Es evidente que será necesario que la banca europea adopte una aproximación estratégica para gestionar los cambios regulatorios. Esto requiere hacer previsiones sobre la dirección de las futuras reformas y un conocimiento profundo de las que están entrando en vigor. En todo caso parece claro que nunca se ha producido una interrelación tan grande entre reforma regulatoria y estrategia de negocio. El problema fundamental del cambio en el modelo de negocio de la banca europea es la gran incertidumbre sobre los procesos regulatorios y estructurales que afectarán a los bancos en los próximos años.

Por este motivo, otra forma de anticipar los modelos de negocio futuros de los bancos europeos consiste en estudiar los planes estratégicos a medio y largo

⁵³ Ita: calidad por los bajos niveles de rentabilidad esperada sobre el capital.

⁵⁴ La muestra contiene 58 grandes bancos de la UE.

plazo de los líderes de la industria⁵⁵. Ciertamente es difícil comparar estos documentos, puesto que cada entidad presenta la información de una manera diferente y es imposible homogeneizarla. A pesar de esto, es interesante analizar los puntos comunes en todos estos planes. Los planes estratégicos tienen básicamente dos objetivos: plantear los compromisos a cumplir para recibir ayuda de Estado (caso del Commerzbank, Lloyds, RBS, Catalunya Banc, NCG, Bankia, etc.) y cumplir los requisitos de la nueva regulación (normalmente para adelantarse en la consecución de las ratios regulatorias básicas). Existen algunas especificidades: en el caso de las entidades francesas (por ejemplo BNP Paribas, Credit Agricole o Société Générale) además de ajustarse a la nueva normativa derivada de Basilea III, también se intenta reducir la dependencia de la financiación en dólares. En el caso de los grandes bancos españoles (BBVA, Santander) el objetivo de los planes de 2011 era la adecuación a los requerimientos de capital de la EBA. En los últimos planes este objetivo se ha transformado en cumplir con la nueva normativa CRDIV/CRR.

El segundo aspecto interesante es comprobar que incluso los planes de los bancos sin ayudas públicas tienen ciertas similitudes con los planes de los bancos con ayudas públicas. En particular, la separación entre las actividades *core* y el *legacy* o actividades a reducir o eliminar. También coinciden en el énfasis de la reducción de los costes operativos y la reducción de la ratio de crédito sobre depósitos.

Los elementos básicos de estos planes son los siguientes:

- a. Mejora del RoE. En la mayoría de los casos se argumenta que está finalizando el proceso de ajuste y dotaciones y hay que centrarse de nuevo en la rentabilidad⁵⁶. Barclays es el más claro en basar su estrategia en un RoE por encima del coste de capital que sea sostenible. El banco asume que el coste del capital será del 11,5% en 2015 y persigue objetivos de RoE 14-15%. Otras entidades, como el Commerzbank, plantean un objetivo de RoE superior al 10% en 2016. Otros bancos, como UBS, tienen como objetivo para 2015 el 15%. Estas serían las cifras de referencia: 14% y nunca inferior al 10%.
- b. Reducción de la dependencia de la financiación mayorista mediante la reducción del activo y el aumento de los depósitos. La reducción de activos se realiza mediante la definición de un conjunto de *legacy assets* a liquidar. Respecto a la financiación se potencian los depósitos en perjuicio de la financiación mayorista no asegurada. Por ejemplo Barclays indica en su plan estratégico a medio plazo que la ratio crédito/depósito⁵⁷ ha pasado

⁵⁵ De hecho, la EBA ha pedido a los supervisores nacionales que requieran a los bancos la presentación del plan para cumplir los requisitos de la CRDIV/CRR antes del final de noviembre de 2013.

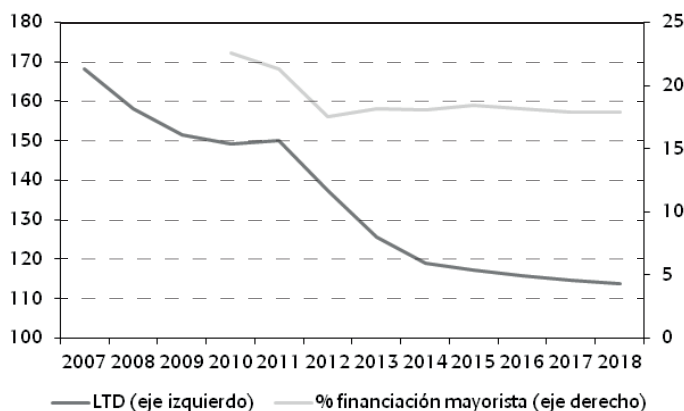
⁵⁶ Esta fue una visión compartida por los CEO de los grandes bancos españoles según pusieron de manifiesto en el transcurso del XX Encuentro del Sector Financiero organizado por Deloitte en abril de 2013.

⁵⁷ Excluida banca de inversión.

del 118% de 2011 al 110% en 2012, con un objetivo de 103% en 2015. Commerzbank sitúa su objetivo en un 115% en 2016 (aunque en las actividades *core* lo sitúa en el 75%). También se impone un objetivo ambicioso para la ratio de depósitos sobre financiación total al proponer un objetivo del 60-65% en 2015 cuando en 2012 cerró en el 53%. BBVA señala la mejora en la ratio crédito/depósitos domésticos⁵⁸ del 148% en 2011 al 135% en diciembre de 2012. El gráfico 3.9 presenta la evolución prevista por el IMF (2013c) de la ratio de créditos sobre depósitos⁵⁹ en España. La caída del indicador es muy significativa desde los niveles elevados de 2007. A esta disminución contribuyen las entidades nacionalizadas que tienen objetivos estratégicos de reducción de la ratio de crédito sobre depósitos.

Gráfico 3.9

EVOLUCIÓN DE LA RATIO CRÉDITOS SOBRE DEPÓSITOS EN LAS ENTIDADES ESPAÑOLAS



Fuente: IMF (2013a).

- c. Reducción de costes operativos. La reducción del tamaño del activo y los APR que está en la base de todos los planes de negocio, viene acompañada por una reducción de costes operativos (fundamentalmente por el ajuste del número de trabajadores). En el caso de Barclays serían 3.700. Commerzbank despedirá 5.200 trabajadores hasta 2016. Deutsche Bank reducirá 1.700 empleados. En España también ha habido multitud de anuncios de reducción de plantillas para ajustarse a la nueva situación del sector. Santander prevé la salida de unos 3.000 empleados y Caixabank de unos 2.600. En todo caso, una parte importante del ajuste de plantilla y oficinas

⁵⁸ Los créditos domésticos incluyen el sector público y excluyen titulizaciones. Depósitos domésticos incluyen sector público y pagarés y excluyen *repos*.

⁵⁹ Créditos a otros sectores residentes como porcentaje de los depósitos *overnight*, de ahorro y plazos fijos en euros y otras divisas.

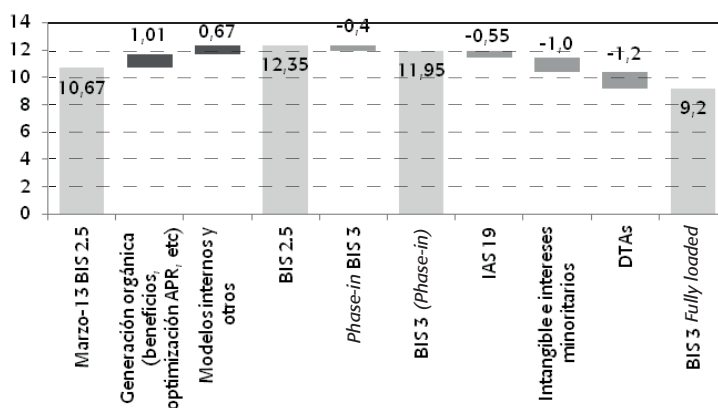
correrá a cargo de los bancos nacionalizados. Bankia tiene que reducir el 28% de su plantilla hasta 2015 lo que implica un ERE de 4.500 empleados más 1.000 puestos de reducción en filiales. Catalunya Banc ha planteado un ERE de 2.453 empleos para cumplir con el plan de Bruselas para justificar la ayuda del Estado.

d. Ajuste a las nuevas condiciones regulatorias.

Sin duda es la motivación más importante para los planes de medio plazo de los bancos. La primera preocupación es el efecto del *phase-in* de la nueva regulación sobre las ratios de capital regulatorio. En segundo lugar, las entidades preparan estrategias de optimización de los APR para reducir el impacto de la nueva regulación y las necesidades de capital futuras. En la mayoría de los planes estratégicos de los bancos analizados aparece un gráfico con la evolución de la ratio de capital regulatorio en el *phase-in* de la nueva normativa. Es interesante comentar con detalle algunos ejemplos. El gráfico 3.10 contiene la evolución de la ratio en el caso del Banco Santander. En esencia, durante el ajuste a los coeficientes de la nueva regulación CRDIV/CRR se producen incrementos y disminuciones en línea con los comentarios generales de las secciones previas. Entre las mejoras se añade

Gráfico 3.10

CORE CAPITAL: AJUSTES DESDE EL BIS 2.5 EN EL CASO DEL BANCO DE SANTANDER



Nota: Generación orgánica incluye beneficios, *script dividend* y evolución de los APR. Lo que se define como *phase-in* incluye las deducciones por debajo de los límites del 10/15%, ajustes por CVA y otros. Los intangibles restarán 50 pb mientras los intereses minoritarios restarán otros 50 pb. Los activos fiscales diferidos implicarán una deducción de 240 pb a ser deducidos en 10 años (50% hasta 2019 y el restante 50% hasta 2014). El IAS 19 hace referencia a los efectos del cambio en el tratamiento contable bajo IFRS de los planes de pensiones de los empleados (pensiones reconocidas deben aparecer totalmente en el balance). Este hecho unido a la deducción de las pensiones del *core capital* (aunque con una fase de transición de 5 años), supone reducciones de la ratio de *core capital* en muchas entidades.

Fuente: Banco de Santander.

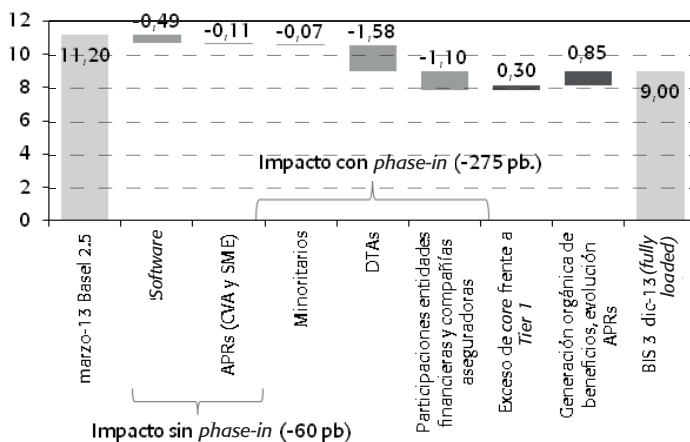
core capital mediante la generación de beneficios, la optimización de los APR y la modelización de carteras.

El *phase-in* de la nueva regulación implica reducciones debidas a reajustes en los APR por la nueva metodología de *Credit Valuation Adjustments* (fundamentalmente transacciones con contrapartes). Esto supone que una vez completado el *phase in* el *core capital* del Santander sería 11,95%⁶⁰. Una vez realizadas las deducciones del capital por pensiones efecto de la IAS 19, intangibles, intereses minoritarios y activos fiscales diferidos resulta una ratio *fully-loaded* del 9,2%.

El gráfico 3.11 contiene el mismo análisis para el BBVA. En este caso el *phase-in* incluye activos fiscales diferidos, intereses minoritarios e intereses en otras entidades financieras y aseguradoras. De los 158 pb de los activos fiscales diferidos se considera que 100 puntos serán compensados entre 2015 y 2018. El *core capital fully loaded* se sitúa en el 9% tras considerar el exceso de *core* frente al *Tier 1*, la generación orgánica de beneficios y la optimización de los APR.

Gráfico 3.11

CORE CAPITAL: AJUSTES DESDE EL BIS 2.5 EN EL CASO DEL BBVA



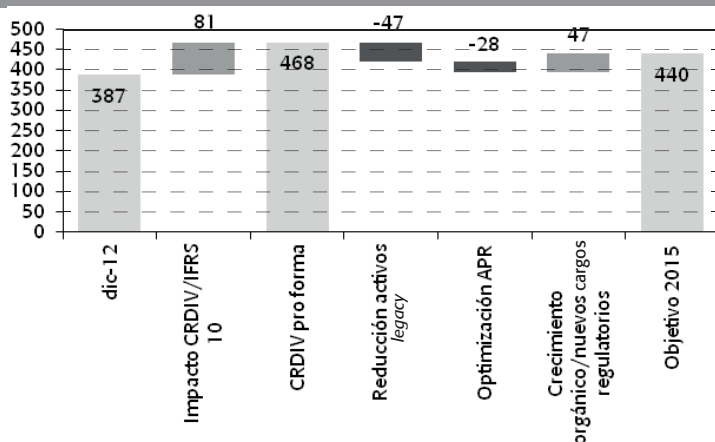
Fuente: BBVA.

El gráfico 3.12 contiene el ajuste de los APR de Barclays para hacer frente a las nuevas condiciones regulatorias. La versión de Barclays distingue entre los efectos de la regulación y las acciones de los gestores. El impacto de la nueva CRDIV está fundamentalmente basado en el aumento de los APR ligado a la corrección CVA y al incremento de la ponderación en titulizaciones. Además los efectos regu-

⁶⁰ Al interpretar esta ratio hay que tener en cuenta que el Banco Santander tiene un cargo extra SIFI de un punto porcentual como se señaló anteriormente.

Gráfico 3.12

AJUSTE DE LOS APR EN BARCLAYS (MILES DE MILLONES DE LIBRAS)



Fuente: Barclays. Miles de millones de libras.

latorios incluyen la consolidación de entidades bajo control en aplicación de la IFRS 10 y la nueva regulación del Reino Unido.

Las reducciones de los APR están asociadas a la reducción de activos de la considerada *legacy unit*, la optimización del riesgo de crédito en derivados y la optimización de los APR tanto en la división de banca de inversión como en el resto⁶¹. La posibilidad de nuevos cambios en la regulación y crecimiento orgánico en diversas áreas producen el aumento de 47.000 millones de libras de los APR. El CET1 *fully-loaded* previsto por Barclays es de 8,2% y el objetivo para 2015 es superar el 10,5%⁶². Commerzbank fija el objetivo de superar el 9% en 2016. El efecto del *phase-in* de la nueva regulación se concreta en pérdida de 1,4 puntos de ratio CET1 por deducciones de capital por titulizaciones y 2,6 por deducción de activos fiscales, participaciones silenciosas e intereses minoritarios. El CET1 *fully-phase in* se situaba en el 7,5 frente a un *Core Tier 1* Basel 2.5 del 11,5%. UBS planea situarse en el 13% ya en 2015.

Barclays es una de las entidades que detalla con más precisión *legacy unit*. En la misma se incluye el cierre de su unidad de *structured capital markets* cuyo objetivo fundamental era la creación de estructuras complejas con el objetivo de obtener beneficios fiscales. También plantea salir de algunos mercados como Rusia, Indonesia y minorista en India, reduciendo el *legacy* también en Europa (por ejemplo mediante la reducción de la financiación inmobiliaria en el Reino Unido).

⁶¹ La que más aporta a la reducción de los APR es la división de banca de inversión.

⁶² Barclays tiene un cargo G-SIFI de 2 puntos porcentuales.

Por último se plantea la reducción de activos de baja rentabilidad y, en particular, aquellos que consumen más APR.

Haciendo una síntesis de los planes futuros, y el camino recorrido hasta el presente, los documentos estratégicos disponibles esbozan cuál puede ser el tipo de modelo de negocio de la banca para los próximos años. Se puede concluir que en 2015, en una situación de mejor rentabilidad y mayores requisitos regulatorios, se habrá producido una reducción del riesgo de las entidades financieras que supondrá una transformación significativa del modelo de negocio. En primer lugar, los bancos habrán reducido significativamente su tamaño respecto al que tenían antes de comenzar la crisis financiera, o el teórico que hubieran tenido de haber estado fusionados antes (caso de crecimiento inorgánico durante la crisis). El activo se habrá reducido entre el 20 y el 50%. La caída de los APR se situará en el entorno del 20-30% con excepciones de las entidades que han requerido ayuda del Estado en las que la caída alcanzaría entre el 30 y el 50%. Estas reducciones del tamaño implicarán un reajuste en el número de oficinas y empleados con el objetivo de alcanzar una ratio de eficiencia entre el 45-50%. La relación crédito/depósitos seguirá ajustándose hasta situarse en el entorno del 110. Los depósitos aumentarán su peso en el conjunto de fondos totales hasta llegar a representar alrededor del 60%. Los créditos también ganarán peso en el activo pudiendo alcanzar el 45%-50%. Por último, la ratio CET1 se adelantará en su cumplimiento y se situará entre el 10 y el 10,5% en la mayoría de las entidades. Los directores de control de riesgos volverán a tener un perfil más tradicional como conocedores de clientes y operaciones, en lugar del sesgo reciente hacia financieros que sobreponderan los procedimientos de *scoring* y están más preocupados de lo macro que de los micro.

■ 3.6. CONCLUSIONES

La crisis financiera ha puesto de manifiesto importantes debilidades del sistema financiero tal y como funcionaba con anterioridad. Estos problemas no se circunscriben a las dificultades legales y multas que han sufrido muchos bancos (especialmente en Estados Unidos) sino que abarcan aspectos más sustanciales del negocio bancario. El *tsunami* regulatorio que ha acompañado la reacción de los gobiernos a los problemas del sistema financiero hace prever que el negocio bancario será bastante distinto en el futuro. El impacto de las nuevas tecnologías y de nuevos competidores no bancarios también colaborará en la redefinición del negocio. En particular, se habla de una vuelta a la banca aburrida o a la esencia del negocio bancario. Esta banca aburrida no será necesariamente un reflejo de la banca minorista del pasado.

En la Unión Europea el camino hacia una mayor integración financiera pasa por el proceso de la unión bancaria: el *Single Rule Book* (CRDIV/CRR), del desarrollo de un mecanismo de supervisión único (SSM, *Single Supervisory Mechanism*), la puesta en funcionamiento de un mecanismo de resolución único (SRM o *Single Resolution Mechanism*), y un Fondo de Garantía de Depósitos conjunto.

El modelo de negocio bancario del futuro vendrá condicionado por la aplicación de todas estas nuevas regulaciones así como la dinámica competitiva del sector y la evolución macroeconómica de la economía europea. Las entidades financieras reconocen que el contexto regulatorio es incluso mucho más complejo que en el pasado, especialmente para la banca universal global basada en Europa. Las nuevas necesidades de capital, derivadas fundamentalmente de los nuevos requisitos regulatorios, podrían relajarse con nuevas emisiones o la retención de beneficios. Sin embargo es difícil atraer nuevo capital con unas ROE bajas y decrecientes. También se pueden reducir las deducciones del capital ordinario mediante la venta de participadas no estratégicas. La posibilidad de que se aplique un *ring-fencing* a partir de la aprobación futura de regulación estructural también favorece la utilización de esta posibilidad. Además, los inversores prefieren invertir en bancos y no en una mezcla de un banco y un conjunto amplio de participaciones industriales.

Asimismo con los tipos de interés tan bajos es muy difícil aumentar el margen de intereses y, por tanto, la generación de mayores beneficios tendrá que basarse en aumentos de comisiones y reducción de los costes operativos. En esta situación, la forma más común de aumentar la ratio de capital será a partir de una reducción de los activos ponderados por riesgo y, en general, del apalancamiento. La reducción de los APR se centra fundamentalmente en los activos que consumen más capital. De esta forma se reducirá la concentración en créditos de mayor riesgo en beneficio de créditos con menor riesgo ponderado (por ejemplo pymes). También se producirá un sesgo hacia más activos líquidos y bonos soberanos y menos *trading book*. La venta de gestoras y negocio de seguro también favorecerá el desapalancamiento.

Respecto a la financiación, la tendencia será a la reducción de la financiación mayorista y a corto plazo. Por una parte la percepción de que la financiación mayorista incrementa la sensibilidad bancaria ante las crisis reduce su interés. Pero también existen motivos regulatorios relacionados con la aplicación futura de las ratios de financiación estable y de cobertura de la liquidez. Ciertamente el aumento y la mejora de la calidad del capital así como los cargos adicionales aumentan la capacidad de absorción del capital y la deuda junior y, por tanto, protegen la deuda senior al reducir su probabilidad de impago. Sin embargo, el efecto de la directiva de reestructuración y resolución bancaria puede suponer un impacto diferencial en la deuda garantizada frente a la no garantizada. La ratio de cobertura de liquidez y la reforma de los OTC producen una tendencia a la colateralización de los activos bancarios. Esto implica una reducción del coste de la deuda senior garantizada, pero un efecto incierto sobre la no garantizada. La configuración definitiva del mecanismo de resolución tendrá también efectos sobre el coste de la deuda en función del tipo de *bail-in* que se configure.

Por último, existen otros factores que favorecen el desapalancamiento a partir de las nuevas regulaciones. El establecimiento de colchones de capital para entidades sistémicas y la futura reforma estructural, reduce el subsidio del TBTF (*too big to fail*) reduce las ventajas del tamaño y favorece el desapalancamiento a la espera de que aparezcan evidencias claras de la existencia de economías a escala en el sector bancario.

En el futuro es previsible observar, como consecuencia de lo comentado con anterioridad, la marcha hacia la banca aburrida que vuelve a centrarse fundamentalmente en el negocio minorista. No obstante será importante que la preocupación por la estabilidad financiera no sacrifique en exceso la necesidad de un sistema financiero que potencie el crecimiento económico y distribuya el riesgo de la manera más eficiente posible.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCENTURE (2012), *The new importance of risk-weighted assets across Europe*.
- ALLEN, F.; CARLETTI, E., y A. GIMBER (2012), "The financial implications of a banking unión", en BECK, T., (Ed.) (2013), *Banking union for Europe: risks and challenges*, CEPR.
- ALTUNBAS, Y.; MANGANELLI, S., y D. MARQUES-IBANEZ (2011), "Bank risk during the financial crisis: do business models matter?", *ECB working paper*, 1394.
- ARROYO, J.M.; COLOMER, I.; GARCÍA-BAENA, R., y L. GONZÁLEZ-MOSQUERA (2012), "Comparing risk-weighted assets: the importance of supervisory validation processes", *Revista de Estabilidad Financiera*, 22: 9-29.
- AYADI, R.; ARBAK, E., y W. P. DE GROEN (2011), *Business models in European banking: a pre- and post-crisis screening*, Center for European Policy Studies.
- (2012), *Regulation of European Banks and business models: towards a new paradigm?*, Center for European Policy Studies.
- AYADI, R.; LIEMAN, F., y M. BALLING (Eds.) (2010), *Crisis management at cross-roads: challenges facing cross-border financial institutions at EU level*.
- BANCO DE ESPAÑA (varios años), *Memoria de Supervisión Bancaria en España*.
- BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION (2013a), "Analysis of risk weighted assets for credit risk in banking books", *Regulatory Consistency Assessment Program (RACP)*, julio.
- (2013b), *The regulatory framework: balancing risk sensitivity, simplicity and comparability*, julio.
- BATTISTINI, N.; PAGANO, M., y S. SIMONELLI (2013), *Systemic risk and home bias in the Euro area*, mimeo.
- BECK, T. (Editor) (2013), *Banking Unión for Europe: risks and challenges*, VoxEU.org, CEPR.
- CANNATA, F.; CASELLINA, S., y G. GUIDO (2012), "Inside the labyrinth of RWAs: how not to get lost", WP Banca d'Italia, 132,
- CARBÓ, S.; KANE, E., y F. RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ (2012), "Regulatory arbitrage in cross-border banking mergers within the EU", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 44: 1609-1629.
- DAS, S., y A. SY (2012), "How risky are banks' risk weighted assets? Evidence from the financial crisis," *IMF Working Paper*, 12/36.

- DELL'ARICCIA, G.; GOYAL, R.; KOEVA, P., y T. TRESSEL (2013), *A Banking Union for the Eurozone*, VOX-EU.
- DELOITTE (2013), *Risk and regulation monthly*, julio.
- EBA (2013a), *Interim results of the EBA review of the consistency of risk-weighted assets: top down assessment of the banking book*.
- (2013b), *Risk assessment of the European Banking system*.
- (2013c), *Results of the Basel III monitoring exercise based on data as of 30 June 2012*.
- ECB (2013), *Financial integration in Europe*.
- ELLIOT, D. (2013), "Key issues on European Banking Union: trade-offs and some recommendations", *Global Economy and Development, working paper 52*, Brookings.
- EUROPEAN COMMISSION (2013a), *European Financial Stability and Integration*.
- (2013b), *Long term Financing of the European Economy*, Commission Staff working paper.
- FIDRMUC, J., y C. HAINZ (2013), "The effect of banking regulation on cross border lending," *Journal of Banking and Finance*, 37 (5): 1310-1322.
- GAMBACORTA, L., y A. VAN RIXTEL (2013), "Structural bank regulation initiatives: approaches and implications", *BIS working paper 412*.
- GARCÍA MONTALVO (2013), "La Unión Bancaria y el modelo de negocio de los bancos europeos," *Papeles de Economía Española*, 113: 57-78.
- (2014), "Back to boring banking in the age of deleveraging and new regulation," *Spanish Economic and Financial Outlook*, 3 (1): 47-59.
- GENNAIOLI, N.; MARTÍN, A., y S. ROSSI (2013), "Sovereign default, domestic Banks and financial institutions", de próxima aparición en *Journal of Finance*.
- GOYAL, R.; KOEVA BROOKS, P.; PRADHAN, M.; TRESSEL, T.; DELL'ARICCIA, G., y C. PAZARBASIOGLU (2013), "A Banking Union for the Euro Area", *IMF Staff Discussion Note*.
- HOUSE OF LORDS PARLIAMENTARY COMMISSION ON BANKING STANDARDS (2013), *Changing banks for good*, junio.
- HOUSTON, J.; LIN, C., y Y. MA (2012), "Regulatory arbitrage and international bank flows," *Journal of Finance*, 67: 1845-95.
- IMF (2012a), *Global Financial Stability Report*, abril 2012.
- (2012b), *Global Financial Stability Report*, octubre 2012.
- (2013a), *Global Financial Stability Report*, abril 2013.
- (2013b), *A banking union for the Euro area: technical background notes*.
- (2013c), *Third report on Progress of Financial Reform: Spain*.
- KINDELÁN, A., y N. GREENWOOD (2012), "An overview of the independent commission on banking reforms –motivations, measures and likely impact", *Revista de Estabilidad Financiera*, 22: 33-52.

- KRAHNEN, J. P. (2013), *Towards a separation of deposit and investment banking activities*, mimeo.
- LE LESLÉ, V., y S. AVRAMOVA (2012), "Revisiting risk-weighted assets", *WP* 12/90.
- LEDO, M. (2011), "Towards a more consistent, albeit diverse, risk-weighted assets across banks", *Revista de Estabilidad Financiera*, Banco de España, 21: 41-61.
- LIKANEN, E. (Chair) (2012), *High level expert group on reforming the structure of the EU banking sector*.
- MAUDOS, J. (2013), "Fragmentation of the European financial market and the cost of banking financing," *Spanish Economic and Financial Outlook*.
- MERCK, M.; VAN RIXTEL, A., y E. GONZÁLEZ MOTA (2012), "Business models of international Banks in the wake of the 2007-09 global financial crisis", *Revista de Estabilidad Financiera*, 22: 99-121.
- MOODY'S (2013), "Credit profiles of many Spanish banks continue to deteriorate given weakness of domestic economy", *Special Comment*.
- PHILIPPON, T., y A. RESHEF (2012), "Wages and human capital in the US Financial Industry: 1909-2006", *Quarterly Journal of Economics*.
- ROSSIGNOLO, A.; DUYGUN, M., y M. SHABAN (2013), "Market crisis and Basel capital requirements: Could Basel III have been different? Evidence from Portugal, Ireland, Greece and Spain," *Journal of Banking and Finance*, 37: 1323-1339.
- SMETS, F. (2013), *The Single Supervisory Mechanism: practicalities and issues at stake*, mimeo.
- WEHINGER, G. (2013), "Banking in a challenging environment: Business models, ethics and approaches towards risk," *OECD Journal: Financial Market Trends*.
- WYMAN, O. (2013), Comparative analysis of the Regulatory Capital calculation across major European jurisdictions.

PROVISIONES PARA INSOLVENCIAS Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS

Santiago Carbó Valverde* y Francisco Rodríguez
Fernández**

* Bangor Business School y Funcas.

** Universidad de Granada y Funcas.

Este capítulo resume un trabajo de investigación de la Dirección de Estudios Financieros de Funcas, sobre el papel de las políticas de provisiones bancarias en la estabilidad financiera a través de un análisis del efecto de esas provisiones en la calidad de los préstamos.

■ 4.1. INTRODUCCIÓN

Cómo reducir la “prociclicidad” es una de las principales cuestiones en el debate sobre la reforma de la regulación financiera tras la reciente crisis bancaria. En sentido general, el concepto de “prociclicidad” consiste en la amplificación de las interacciones en el seno del sistema financiero y entre este y la macroeconomía. En este sentido, organizaciones como el G-20 y el Banco de Pagos Internacionales están desarrollando propuestas sobre colchones anticíclicos como parte de los nuevos requisitos de capital contenidos en el marco normativo de Basilea III¹. Un segundo motivo de preocupación es cómo mitigar los efectos procíclicos del actual esquema de provisiones para insolvencias. La segunda parte de este capítulo pone el foco precisamente en esta última cuestión².

Un aspecto importante en la gestión de las provisiones para insolvencias es hasta qué punto están sujetas a discrecionalidad. Dicho componente discrecional podría reducir la efectividad de las provisiones para insolvencias a la hora de proporcionar cobertura frente a las pérdidas esperadas, acentuando la relación cíclica entre el sistema financiero y el ciclo macroeconómico. En la mayoría de los países, incluido EE.UU., la determinación de las provisiones para insolvencias se deja a criterio de los gestores, mientras que en algunos de los países restantes, como España, las provisiones para insolvencias se especifican por medio de normas de obligado cumplimiento. Dejar las provisiones al arbitrio de las decisiones de los gestores puede introducir un componente discrecional en el importe de la dotación para insolvencias que se carga a la cuenta de resultados. La alternativa de imponer normas no elimina necesariamente todas las fuentes de discrecionalidad por parte de los gestores. Para ser completamente efectivas, las normas deben cubrir las pérdidas por insolvencia y limitar la capacidad de los gestores para utilizar las provisio-

¹ Véase el siguiente enlace: <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm?q=1>

² Tanto el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS) como la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) están trabajando en propuestas que ayuden a mejorar los esquemas de provisiones bancarias y establezcan unas dotaciones que permitan cubrir las pérdidas latentes o esperadas (IASB, 2009; BIS, 2010).

nes con fines discrecionales, como “alisar” los beneficios o alterar “artificialmente” sus ratios de capital. El crecimiento del crédito bancario también está vinculado con este comportamiento discrecional. En concreto, los bancos suelen relajar los estándares de concesión de créditos durante fases expansivas, debido al bajo nivel de morosidad manifestado contemporáneamente a la asunción del riesgo. Cuanto más dura la fase expansiva, más probabilidades hay de que los gestores bancarios olviden las lecciones aprendidas durante la última fase contractiva y se embarquen en un proceso de intensa concesión de crédito a costa de relajar los niveles de calidad de los acreditados.

Otro aspecto clave de los esquemas de provisiones para insolvencias es hasta qué punto las provisiones cubren no solo las pérdidas materializadas sino también las esperadas o latentes. En muchos países, tales esquemas (ya sean basados en normas o discrecionales) son de carácter retrospectivo, por lo que hay más probabilidades de que las pérdidas por impagos en los préstamos materializadas en fases de contracción económica exijan a los bancos reconocer más pérdidas por insolvencias durante las recesiones, lo que contribuye a amplificar la prociclicidad. España es una excepción a este respecto, puesto que sus autoridades supervisoras introdujeron las llamadas “provisiones anticíclicas” en 2000, como una herramienta macroprudencial para fortalecer la solvencia bancaria y ayudar a mitigar parte de la prociclicidad de las provisiones para insolvencias³. Estas provisiones anticíclicas (también denominadas estadísticas, genéricas o dinámicas) se calculan como la diferencia entre las pérdidas por deterioro del crédito esperadas y las provisiones específicas. La idea básica es constituir provisiones bancarias en un importe significativo durante momentos de bonanza, y permitir que dichos esfuerzos de provisionamiento disminuyan en momentos de crisis, con lo que se consigue una estabilización del riesgo a lo largo del ciclo económico.

En esta segunda parte del capítulo, examinamos en qué grado las provisiones anticíclicas han tenido éxito en su objetivo principal de reducir la prociclicidad tanto de las provisiones para insolvencias como de la política crediticia de los bancos. En concreto, analizamos los efectos de las provisiones anticíclicas sobre las dotaciones para insolvencias y sobre el crecimiento de la inversión crediticia, utilizando el caso de España como nuestro laboratorio natural. Trabajos anteriores han explorado aspectos específicos, como la gestión de los resultados o del capital dentro de un régimen de provisiones anticíclicas durante el periodo precrisis. Nuestro análisis amplía el campo de enfoque, al analizar los efectos del crecimiento del crédito sobre la discrecionalidad de los gestores bancarios y, en última instancia, sobre la efecti-

³ Otros países también cuentan con diversos instrumentos prudenciales anticíclicos en uso, si bien no están directamente relacionados con el esquema de provisiones. Algunos de los ejemplos más conocidos son el establecimiento de topes máximos a la relación préstamo/valor (LTV) en los préstamos inmobiliarios (Hong Kong SAR, Corea, Malasia o Singapur), topes máximos a la relación servicio de la deuda respecto a los ingresos disponibles en los préstamos para vivienda (Hong Kong SAR, Corea), o topes máximos a la relación préstamos/depósitos, así como ratios de recursos propios de primera categoría, reservas y otros requisitos de liquidez (Argentina, China, Hong Kong SAR, Corea y Nueva Zelanda). Véase BIS (2010) para una descripción detallada de estos instrumentos de política prudencial.

vidad de las provisiones anticíclicas antes y durante la crisis⁴. A modo de adelanto, diremos que nuestros resultados preliminares demuestran que el esquema de provisiones anticíclicas de España ha funcionado de forma razonablemente efectiva para restringir la gestión del capital y reducir la prociclicidad de las provisiones para insolvencias. También ha contribuido a reducir el “alisamiento” discrecional del beneficio contable a lo largo del tiempo. Sin embargo, no pareció prevenir un crecimiento muy acusado del crédito durante el periodo precrisis, un factor que puede estar detrás del considerable repunte de la morosidad durante la crisis. En concreto, se identifica un régimen dual por el que un umbral estimado del 4% de crecimiento trimestral de la inversión crediticia antes de la crisis podría actuar como detonante de impagos en los créditos durante la crisis. De forma importante, el “alisamiento” del beneficio contable, la orientación de beneficios (*profit signaling*) y la prociclicidad de las provisiones para insolvencias son significativamente más acusadas en los bancos que registran las tasas de expansión crediticia más altas con anterioridad a la crisis.

■ 4.2. PROVISIONES PARA INSOLVENCIAS, DISCRECIONALIDAD DE LOS GESTORES BANCARIOS Y CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN CREDITICIA

■ 4.2.1. Discrecionalidad de los gestores bancarios en la política de provisiones

Desde un punto de vista teórico, uno de los objetivos primordiales de las provisiones para insolvencias consiste en cubrir todas las pérdidas por deterioro del crédito, tanto las materializadas como las latentes o esperadas. Ahora bien, muchos esquemas de provisiones y prácticas de contabilidad se basan en normas que excluyen las pérdidas que son esperadas pero aún no se han reconocido económicamente. En concreto, existen varias posibles causas de comportamiento discrecional en las provisiones para insolvencias, principalmente relacionadas con la gestión de los resultados y del capital, dos conductas con potencial para alterar el objetivo primario de cubrir las pérdidas.

- *Gestión de los resultados: “alisamiento” del beneficio contable y orientación de beneficios*

Una de las principales manifestaciones de la gestión de los resultados es el “alisamiento” del beneficio contable, una práctica dirigida a reducir la variabilidad del beneficio neto a lo largo del tiempo. En fases expansivas, los gestores utilizan algunas partidas contables (principalmente, las provisiones) para disminuir el resultado neto operativo. En fases recesivas, las mismas partidas contables se utilizan de forma inversa para elevar los beneficios (Kim y Santomero, 1993). En principio,

⁴ Como señala el BIS (2010), “Las provisiones dinámicas en España han contribuido a mejorar la resistencia del sector bancario español, al obligar a los bancos a constituir colchones para hacer frente al riesgo de ciertos tipos de créditos, pero han hecho poco por mejorar el flujo de crédito”.

el alisamiento de los beneficios podría tener un impacto positivo en la reducción de la ciclicidad del crédito. En cierto sentido, el alisamiento del beneficio se considera “deseable”, ya que reduce la percepción de volatilidad en los resultados, lo que ayuda a mantener estable la cotización bursátil de la entidad. Ahora bien, el alisamiento del beneficio puede desincentivar a los gestores bancarios a revelar con precisión las pérdidas por insolvencias, publicando información engañosa en cuanto a la salud financiera del banco. En la medida en que la variabilidad del resultado neto es una medida de riesgo, el alisamiento del beneficio contable podría reducir el riesgo percibido sobre el banco cuando el riesgo “verdadero” es superior a dicho riesgo percibido. Por lo que respecta al análisis empírico sobre el alisamiento del beneficio, algunos estudios han hallado evidencia de alisamiento del beneficio en el sector bancario estadounidense (Greenawalt y Sinkey, 1988; Wahlen, 1994), mientras que otros no han encontrado evidencia compatible con dicha conducta (Beatty *et al.*, 1995; Ahmed *et al.*, 1999). En su análisis de la evolución del beneficio en 29 países de la OCDE utilizando 8.000 observaciones banco-año, Bikker y Metzmakers (2005) encuentran evidencia estadística de alisamiento del beneficio en países como EE.UU., Francia o Italia, pero no en Japón, el Reino Unido o España. Sin embargo, Pérez *et al.* (2006) encuentran evidencia de alisamiento del beneficio entre los bancos españoles, aunque observan una disminución de su intensidad tras el establecimiento de las provisiones anticíclicas.

Junto con el alisamiento del beneficio, la gestión de los resultados puede utilizarse como un mecanismo de orientación⁵. Los gestores bancarios podrían utilizar las provisiones para insolvencias para enviar una señal, basada en información privilegiada, sobre las perspectivas futuras. Si los gestores disponen de información que indica que el valor contable de la entidad es superior al valor de mercado, dichos bancos podrían utilizar las provisiones como una señal de fortaleza (potencial para absorber pérdidas futuras), lo que incrementaría su valor de mercado. Existe contradicción en los resultados empíricos sobre la existencia de comportamiento orientador (*signaling*). Mientras que en EE.UU., Wahlen (1994) y Beaver y Engel (1996) han encontrado evidencia de dicho comportamiento, esta se ve refutada por los hallazgos de Ahmed *et al.* (1999). Bouvatier y Lepetit (2006) también han demostrado el empleo de las provisiones para insolvencias con fines de orientación de beneficios en Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido. Por lo que respecta a España, Anandarajan *et al.* (2003) no han encontrado evidencia alguna de orientación.

● *Gestión del capital*

En los comportamientos de gestión del capital, los bancos utilizan las provisiones para insolvencias con el fin de alterar sus ratios de capital regulatorio. Como

⁵ La gestión de los resultados también podría ocurrir debido a cuestiones de riesgo moral o a problemas de agencia que exceden el ámbito de este capítulo, tales como los temores percibidos a una quiebra o los intentos de los gestores bancarios de “calentar” la cotización cuando están negociando en Bolsa con fines de liquidez y los accionistas perciben un descenso potencial del valor del banco (véase, por ejemplo, Fudenberg y Tirole, 1995 o Goel y Thakor, 2003).

motivos para querer gestionar la ratio de capital a través de las provisiones, algunos estudios previos han destacado los significativos costes de captar capital nuevo en el mercado, o la relación de intercambio existente entre reservas y pagos de dividendos (Kim y Kross, 1998; Ahmed *et al.*, 1999; Cortavarria *et al.*, 2000; Das y Ghosh, 2007). La gestión del capital podría entonces tener efectos no deseables para la gestión del riesgo de los bancos, puesto que implicaría un aumento “artificial” de las ratios de capital a costa de una menor cobertura de las pérdidas esperadas. Al practicar la gestión del capital, los bancos deciden la dotación para insolvencias del periodo, y permiten que el resto de los beneficios retenidos se destine a acercarse al nivel objetivo de capital regulatorio. En el caso de España, una vez establecida la política sobre dividendos, los bancos solo pueden influir en las ratios de capital regulatorio a través de la retención de beneficios, puesto que las provisiones genéricas no computan dentro del capital regulatorio⁶. Con este esquema, si los bancos utilizan las provisiones para insolvencias como vía para gestionar el capital, la dotación total a la provisión para insolvencias estará positivamente correlacionada con el capital al inicio del periodo. Si los bancos observan que su capital regulatorio al inicio del periodo es bajo (alto), podrían decidir reducir (aumentar) la dotación para insolvencias del ejercicio para aumentar (reducir) su resultado neto y los beneficios retenidos.

Atendiendo a la evidencia empírica sobre gestión del capital, Moyer (1990) y Scholes *et al.* (1990) han demostrado que los bancos estadounidenses utilizan las provisiones para insolvencias para gestionar las ratios de capital cuando el capital regulatorio es bajo. Sin embargo, Collins *et al.* (1995), Kim y Kross (1998) o Ahmed *et al.* (1999) no han observado evidencia de dicho comportamiento entre los bancos estadounidenses. El análisis transversal entre países llevado a cabo por Bikker y Metzmakers (2005) sugiere que existen comportamientos de gestión del capital en EE.UU., Japón y la mayoría de los países de la UE, aunque no se encuentra evidencia alguna para España. Pérez *et al.* (2006) tampoco encuentran evidencia de gestión del capital en el caso de los bancos españoles.

■ 4.2.2. Provisiones para insolvencias, crecimiento de la inversión crediticia, y desempeño *ex post* de los préstamos

La habilidad de los directivos bancarios para evaluar el riesgo e identificar problemas potenciales en los préstamos se deteriora a lo largo del tiempo desde la última materialización de riesgos. Como defienden Berger y Udell (2004), ello puede conllevar una relajación de los estándares crediticios al tener menos capacidad los gestores de las entidades de crédito para detectar problemas potenciales en los préstamos que se conceden y para diferenciar los prestatarios de alta calidad

⁶ En muchos países, como, por ejemplo, EE.UU., las provisiones genéricas computan dentro del capital regulatorio. En dichos regímenes, cabría esperar una relación positiva entre la dotación anual a la provisión para insolvencias y las ratios de capital al inicio del periodo durante fases contractivas, y una asociación negativa entre dichas variables durante fases expansivas.

de los prestatarios de baja calidad. Este patrón de conducta puede exacerbar las fluctuaciones de los ciclos de crédito. Así, en fases de bonanza se incurre en una acumulación de riesgo potencial (pérdidas esperadas), riesgo que se pone de manifiesto en momentos de crisis, como resultado del alto ritmo de concesión de crédito con disminución de la calidad durante el periodo anterior. Se ha identificado este comportamiento como el responsable clave de la “inestabilidad inherente” a los sistemas financieros (Minsky, 1982). En este contexto, algunos académicos han hecho énfasis en los efectos de la miopía frente al desastre (*disaster myopia*), según la cual se infravalora la probabilidad de ocurrencia de crisis financieras y su magnitud (Guttentag y Herring, 1984; Herring, 1999), o del comportamiento gregario (*herd behavior*), por el que los gestores de riesgos imitan lo que están haciendo sus iguales en lugar de utilizar la información a su alcance (Banerjee, 1992; Rajan, 1994; Berger y Udell, 2004)⁷.

Por lo que respecta a la evidencia sobre el efecto de las provisiones para insolvencias en el desempeño de los préstamos y en su crecimiento, hay estudios previos que abordan aspectos específicos de la efectividad del esquema español. En concreto, Pérez *et al.* (2006) estudian en qué medida las prácticas de gestión de los resultados y del capital afectaron a los bancos españoles durante 1986-2002. Construyen un modelo contable y empírico que muestra que, tras la introducción de la provisión estadística, las provisiones genéricas y específicas para insolvencias pasaron a depender más del “verdadero” riesgo de crédito de los préstamos que del resultado operativo neto de la entidad. De forma similar, Jiménez y Saurina (2005) presentan una sólida evidencia empírica de una relación positiva, aunque bastante desfasada en el tiempo, entre el crecimiento rápido del crédito y los impagos en los préstamos bancarios en España tras la instauración del sistema de provisiones anticíclicas.

El trabajo más cercano a nuestro enfoque es el realizado por Jiménez *et al.* (2013). En dicho trabajo utilizan información (no disponible con carácter público) procedente de la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España, y estudian los efectos de la provisión dinámica en la oferta bancaria de crédito a las empresas y los efectos reales de dicha relación en España entre 1999 y 2010. Sus resultados revelan que la provisión dinámica genera colchones de capital bancario anticíclicos, mitiga la prociclicidad de la oferta bancaria de crédito, y por otro lado genera efectos reales netos positivos al nivel de la entidad. Nuestro trabajo

⁷ Durante la crisis financiera actual, el comportamiento gregario (*herd behaviour*) en el crédito podría haberse intensificado en algunos países. Algunos estudios empíricos han demostrado que en las tres últimas décadas se ha producido un relajamiento de las políticas crediticias de los bancos durante fases expansivas debido, entre otros factores, al bajo nivel de impagos contemporáneo en los préstamos y a las extraordinarias (aunque temporales) oportunidades de captación de beneficios en el crédito al sector de la promoción inmobiliaria y de la construcción. Entre otras consecuencias, este comportamiento generó burbujas inmobiliarias (Borio *et al.*, 2001; Berger y Udell, 2004; Gerardi *et al.*, 2008). El comportamiento gregario puede llevar a que gestores de distintas entidades apliquen de forma simultánea políticas crediticias más liberales, y a que las exigencias relacionadas con la supervisión sean percibidas de forma más tenue cuando muchos bancos están exhibiendo dicho comportamiento gregario de forma simultánea (Rajan 1994; Acharya 2001; Shleifer y Vishny, 2009).

se separa del de Jiménez *et al.* (2013) en que nuestro propósito es (i) mostrar los efectos del esquema de provisiones para insolvencias en la conducta de los bancos; y (ii) examinar si existe un umbral de crecimiento del crédito durante los años previos a la crisis cuya superación provoca la aparición de impagos en los préstamos bancarios y determina diferencias en la prociclicidad y la discrecionalidad de los gestores bancarios respecto a las provisiones para insolvencias.

■ 4.3. EL ESQUEMA DE PROVISIONES PARA INSOLVENCIAS EN ESPAÑA

■ 4.3.1. Principales características

El comportamiento cíclico de las provisiones bancarias para insolvencias ha sido una tendencia común a muchos países durante las tres últimas décadas, y España no es una excepción. En 2000, el Banco de España introdujo la llamada provisión anticíclica, dinámica o estadística, con el fin de obligar a las entidades de crédito a dotar provisiones para cubrir las pérdidas esperadas, que están latentes en sus carteras desde el momento de la concesión de créditos a gran ritmo durante fases de bonanza, permitiéndoles utilizar las reservas así creadas para cubrir las pérdidas que se materialicen durante fases de crisis⁸. El mecanismo de provisiones estadísticas o anticíclicas se describe en el gráfico 4.1. Cuando un banco español concede un crédito, debe dotar una provisión coherente con la experiencia histórica de impagos en dichos créditos (aun cuando no se aprecien en ese momento signos de deterioro del activo). Al utilizar datos de impagos históricos a largo plazo, las provisiones anticíclicas están diseñadas para contrarrestar el perfil procíclico natural de las provisiones específicas. Desde la implantación de las provisiones anticíclicas (CPT), el sistema de provisiones para insolvencias en España funciona como sigue⁹:

$$\Delta CP_t = \sum_{i=1}^6 \alpha_i \Delta L_{it} + \left(\sum_{i=1}^6 \beta_i L_{it} - \Delta SP_t \right) \quad (1)$$

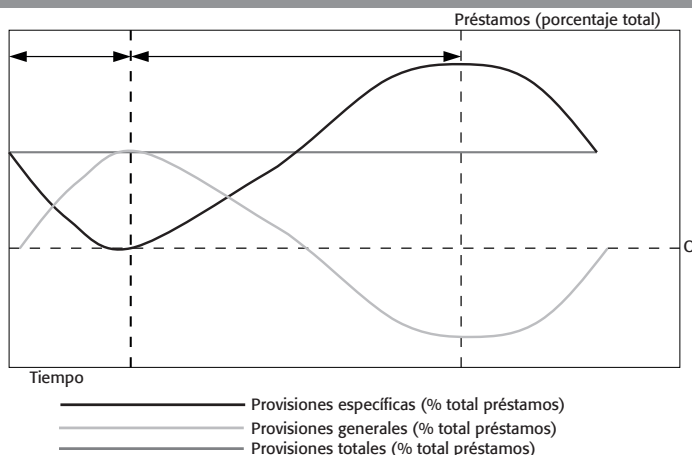
donde ΔCP_t es la variación de las provisiones anticíclicas; α_i es una estimación media de los impagos crediticios en el año t desde una perspectiva cíclica para los créditos incluidos en la categoría de riesgo i ($i=1, \dots, 6$); ΔL_{it} es la variación del *stock* de créditos incluidos en la categoría de riesgo i en el período t ; β es la provisión específica media para las seis categorías de riesgo a lo largo de un ciclo económico y SP_t es la provisión específica dotada en el período t . La diferencia entre $\sum_{i=1}^6 \beta_i L_{it}$

⁸ Junto con España, países como Uruguay, Perú o Bolivia han adoptado sistemas similares de provisiones dinámicas. Véase Wezel (2010) para una descripción detallada.

⁹ Para una panorámica detallada del marco contable de la provisión anticíclica española, véase Saurina (2009).

Gráfico 4.1

PROVISIÓN DINÁMICA: UNA ILUSTRACIÓN



Fuente: Banco de Inglaterra y elaboración propia.

y ΔSP_t es indicativa de la fortaleza (o debilidad) del ciclo crediticio. Durante fases expansivas, los impagos en los préstamos y las provisiones específicas son muy bajos; en consecuencia, la diferencia entre $\sum_{i=1}^6 \beta_i L_{it}$ y ΔSP_t es positiva y dicha cantidad se carga en la cuenta de resultados, pasando a engrosar el fondo de provisión anticíclica (genérica) para insolvencias. Por el contrario, durante fases recesivas, los impagos en los préstamos y las provisiones específicas pasan a ocupar el primer plano, y la diferencia entre $\sum_{i=1}^6 \beta_i L_{it}$ y ΔSP_t adquiere valores negativos. Si el volumen de préstamos (L) desciende, $\sum_{i=1}^6 \alpha_i L_{it}$ también se vuelve negativo. El importe final negativo se carga al fondo anticíclico/estadístico previamente dotado (siempre y cuando este presente un saldo positivo) y se abona a la cuenta de resultados. Conviene precisar que se ha establecido un techo al saldo del fondo de provisiones anticíclicas, igual al 125% del producto resultante de multiplicar el parámetro α y el volumen total de exposiciones crediticias. Las definiciones y ponderaciones de riesgo para las distintas categorías de préstamos en el sistema se exponen en el cuadro 4.1¹⁰.

¹⁰ Entre 2000 y 2004, se implantaron las provisiones anticíclicas con carácter adicional a las provisiones específicas y "genéricas". En ese momento, las provisiones genéricas consistían en una provisión fija aplicada sobre el total de la inversión crediticia. En 2004, el Banco de España revisó el sistema de provisiones anticíclicas en respuesta a la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) por la Unión Europea. Los cambios implicaron la reversión a solo dos tipos de provisiones para insolvencias: la específica y la anticíclica o estadística (a partir de 2004, las provisiones anticíclicas también pasaron a conocerse como "provisiones genéricas"). Además, las provisiones anticíclicas quedaron incluidas dentro del capital Tier 2, es decir, se les asignó una ponderación de riesgo del 1,25% a efectos del cálculo de los activos ponderados por riesgo.

Cuadro 4.1

CATEGORÍAS DE RIESGO SEGÚN EL ENFOQUE ESTÁNDAR A LA PROVISIÓN ESTADÍSTICA

Categoría	Descripción
Sin riesgo apreciable ($\alpha = 0\%$, $\beta = 0\%$)	Efectivo y riesgos con las Administraciones Públicas (tanto préstamos como valores mobiliarios).
Riesgo bajo ($\alpha = 0\%$, $\beta = 0\%$)	Préstamos hipotecarios cuyo riesgo vivo sea inferior al 80% del valor de tasación de la vivienda y operaciones cuyo titular sea una empresa que tenga asignada una calificación de, al menos, "A".
Riesgo medio-bajo ($\alpha = 1,5\%$, $\beta = 0,44\%$)	Préstamos hipotecarios cuyo riesgo vivo sea superior al 80% del valor de tasación de la vivienda y otros préstamos que cuenten con alguna garantía real diferente de la mencionada en las anteriores categorías.
Riesgo medio ($\alpha = 1,8\%$, $\beta = 0,65\%$)	Otros préstamos, incluidos los riesgos con empresas que no cuenten con calificación o que tengan asignada una calificación inferior a "A", y los riesgos con empresas pequeñas y medianas (pyme).
Riesgo medio-alto ($\alpha = 2,0\%$, $\beta = 1,1\%$)	Créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero.
Riesgo alto ($\alpha = 2,5\%$, $\beta = 1,64\%$)	Saldos por tarjetas de crédito y descubiertos en cuenta corriente.

Cabe afirmar que las provisiones anticíclicas han contribuido a reducir la posibilidad de gestionar el resultado bancario, al contrarrestar el efecto de las provisiones específicas en los beneficios de las entidades (Balla y McKenna, 2009)¹¹. Adoptando una óptica descriptiva, Fernández de Lis y García Herrero (2010) comparan algunas iniciativas internacionales y concluyen que es realista asumir que todo sistema requeriría ajustes *ad hoc* y cierto grado de arbitrariedad "como queda ilustrado por la experiencia de España". Sin embargo, matizan que ello no implica que la discrecionalidad total, como en el sistema colombiano, sea una opción más deseable.

La evidencia obtenida también sugiere que el sistema anticíclico tuvo un impacto considerable en los niveles de provisiones para insolvencias en España. Como demuestra Saurina (2009), en 1999 las provisiones para insolvencias de los bancos españoles estaban entre las más bajas de todos los países de la OCDE. En 2006, la ratio de cobertura del sistema bancario español, con un 255%, era, con creces, la más alta entre los países de Europa Occidental.

4.3.2. Los efectos de la crisis financiera

España plantea también un caso interesante, en la medida en que la mayoría de los bancos españoles se vieron afectados por la crisis financiera internacional

¹¹ Algunos estudios han simulado qué habría ocurrido en el caso de que un sistema de provisiones dinámicas (semejante al implantado en España) hubiera permitido acumular reservas durante los años del *boom* en Estados Unidos. En concreto, Balla y McKenna (2009) y Sacasa (2010) muestran que dicha implantación habría suavizado los resultados bancarios y los niveles de provisiones durante el ciclo.

más tarde que los de otros países, una circunstancia que suele asociarse, entre otras causas, es la existencia de un esquema de provisiones dinámicas para insolvencias que sirvió como parachoques. Ahora bien, un número significativo de entidades financieras acabaron viéndose seriamente afectadas. Por lo que respecta a la política de reestructuración, el punto de partida fue la constitución del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (conocido como FROB). El FROB se creó con la doble función de gestionar los procesos de reestructuración y resolución de las entidades de crédito y de reforzar sus recursos propios (Real Decreto Ley 9/2009). El FROB, en coordinación con el Banco de España, ha sido el encargado de liderar el proceso de reestructuración y, como se ha mencionado anteriormente, las actuaciones se han concentrado sobre todo, aunque no exclusivamente, en las cajas de ahorros. De las 45 cajas de ahorros, 43 participaron en algún proceso de consolidación. El tamaño medio de las 45 entidades era de 29.440 millones de euros, y en 2013 existían únicamente 12 entidades, con unos activos totales medios de 90.830 millones de euros.

De forma importante, a diciembre de 2012, el total de las provisiones acumuladas para cubrir impagos crediticios en España ascendía a 191.500 millones de euros. Como muestran Saurina y Trucharte (2013), en 2007 el colchón de provisiones anticíclicas acumulado era de 25.800 millones de euros, de los que en diciembre de 2012 solo restaban 3.200 millones de euros.

■ 4.4. HIPÓTESIS, DATOS Y METODOLOGÍA

■ 4.4.1. El caso de España como laboratorio: datos e hipótesis

Nuestro principal objetivo empírico es evaluar la efectividad del sistema de provisiones anticíclicas español analizando hasta qué punto ha conseguido, en la práctica, reducir la prociclicidad, acotar la discrecionalidad de los gestores bancarios y moderar el crecimiento del crédito. Nuestra muestra se compone, inicialmente, de un panel no equilibrado de 55 bancos españoles (45 cajas de ahorros y 10 bancos comerciales), y utiliza información trimestral entre el 1T de 2000 y el 1T de 2012 (2.205 observaciones banco-año). Dicha muestra representa el 92% de los activos bancarios totales de España. El periodo muestral elegido abarca la implantación del esquema de provisiones anticíclicas y el entorno precrisis y de crisis; asimismo, comprende una fase de fuerte expansión crediticia hasta 2007 y otra de brusca desaceleración del crédito a partir de entonces, que fue acompañada de un considerable repunte de los impagos en los préstamos bancarios.

Siguiendo las predicciones teóricas sobre la discrecionalidad de los gestores bancarios y sobre la relación entre crecimiento y calidad del crédito, cabría esperar que se pusieran de manifiesto las siguientes relaciones:

- Como instrumento anticíclico, es de esperar que las provisiones estadísticas reduzcan el impacto del ciclo económico sobre las provisiones para insolvencias totales. Por lo tanto, tras la implantación de las provisiones estadísticas, la relación negativa prevista entre provisiones para insolvencias y crecimiento del PIB debería disminuir con el tiempo.
- Las provisiones anticíclicas tienen, por definición, un efecto de suavización o “alisamiento” del resultado. Ahora bien, este alisamiento está sujeto a reglas y, si el esfuerzo de provisionamiento es plenamente efectivo, reduce el efecto de las provisiones específicas sobre los beneficios del banco. En concreto, las provisiones para insolvencias deberían depender del “verdadero” riesgo de crédito de los prestatarios y no del resultado operativo neto. Por consiguiente, si la implantación de las provisiones anticíclicas es efectiva en la reducción del alisamiento del beneficio contable, esperaríamos que la significatividad estadística (en su caso) de la relación entre provisiones para insolvencias y resultado operativo neto disminuyese a lo largo del tiempo o se tornase estadísticamente no significativa tras la implantación del esquema de provisiones anticíclicas. Además, en la medida en que las provisiones estadísticas están diseñadas para reflejar las pérdidas (tanto incurridas como latentes), no sería previsible la utilización de las provisiones para insolvencias con fines de orientación o señalización de los resultados (*profit signaling*). En consecuencia, no sería previsible encontrar una relación entre las dotaciones para insolvencias del ejercicio y el resultado operativo neto al final del periodo. Por último, no cabría encontrar evidencia de gestión del capital si la relación entre la ratio de capital regulatorio al inicio del periodo y las provisiones para insolvencias no es estadísticamente significativa.
- Para que las provisiones anticíclicas sean plenamente efectivas, deberían (para un nivel deseado de apalancamiento) crear incentivos para que los bancos tengan un mayor cuidado al conceder créditos, debido a la obligación de dotar dichas provisiones respecto a los préstamos sanos. En tal caso, cabría esperar que las tasas de crecimiento de la inversión crediticia desfasada (y, en particular, con un retardo de orden alto para reflejar un lapso más largo desde el comienzo de la crisis) no sean capaces de explicar las tasas de impago en los créditos bancarios actuales.

Para testar estas relaciones, se ha obtenido información al nivel de las entidades de crédito respecto a los componentes discrecionales y no discrecionales de las provisiones para insolvencias, así como para un conjunto de determinantes de los impagos en los préstamos bancarios.

■ 4.4.2. Especificación empírica: regresión básica

En nuestra especificación empírica, las provisiones para insolvencias se expresan como una función que depende del comportamiento discrecional y no discrecio-

nal, y de un conjunto de variables de control. En primer lugar estimamos la siguiente ecuación en su forma reducida:

$$LLP_{it} = f(DC_{it}, NDC_{it}, CV) \quad (2)$$

donde LLP_{it} es la ratio de provisiones para insolvencias sobre activos totales. El vector de componentes discrecionales (DC_{it}) incluye la ratio de préstamos dudosos sobre activos totales (NPL), mientras que el vector de componentes no discrecionales (NDC_{it}) incluye el resultado operativo neto (NOI) y la ratio de capital sobre activos totales (CAP). El vector de variables de control (CV) incluye el cociente préstamos sobre activos como aproximación de la especialización bancaria (SPE); el tamaño del banco, como logaritmo de los activos totales (LTA); una medida de la simetría en el alisamiento del beneficio contable (ISS); el Índice General de la Bolsa de Madrid, como aproximación de las expectativas sobre condiciones económicas (EEC); el crecimiento del PIB (GDPG); y el índice de Lerner de poder de mercado (MPW). Las definiciones y las fuentes de estas variables se detallan en el cuadro 4.2.

NPL, EEC y GDPG pueden interpretarse como parámetros del riesgo de crédito. En coherencia con la conducta discrecional sobre las provisiones para insolvencias, cabría esperar que LLP aumentase en línea con NPL. EEC capta las expectativas sobre condiciones económicas, que podrían afectar las decisiones sobre provisiones. Se espera obtener un signo negativo para GDPG, pues las provisiones para insolvencias aumentan durante las crisis y disminuyen en fases expansivas. Si la magnitud de este coeficiente disminuye tras la implantación de las provisiones anticíclicas, el corolario es que estas contribuyen a reducir la pro-ciclicidad. En la ecuación (2), se comprobará que existe alisamiento del beneficio contable si el coeficiente de NOI es positivo y significativo. También determinaremos si existe evidencia de orientación del beneficio (*profit signaling*) testando si el resultado operativo neto al final del periodo ($NOIt+1$) está significativamente relacionado con LLP. De forma similar, una relación positiva y significativa de CAP con LLP acreditaría la existencia de gestión del capital. Tal como exponen Pérez *et al.* (2006), la variable de simetría en el alisamiento del beneficio contable se incluye en la ecuación (2) para testar si el alisamiento del beneficio contable es simétrico durante fases expansivas y recesivas y, en particular, antes y durante la crisis. ISS se define como el valor absoluto de la diferencia entre el resultado operativo neto de la entidad en un año determinado y el resultado operativo neto medio durante el periodo. Por último, el índice de Lerner de poder de mercado (MPW) también se incluye como variable de control, para testar si las presiones competitivas podrían haber afectado a las políticas de provisiones de los bancos, al ampliar o recortar el grado de discrecionalidad de sus gestores.

En cuanto a la cantidad y calidad de la inversión crediticia, adoptamos la estructura empírica propuesta en la mayoría de los estudios previos para estimar la siguiente ecuación en su forma reducida:

$$NPL_{it} = f(LGR_{it-n}, CV) \quad (3)$$

Cuadro 4.2

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS Y DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES UTILIZADAS

	Media	Desv. típ.	Definición	Fuente
PLL	0,44	0,47	Provisiones totales para insolvencias netas, específicas y genéricas, sobre activos totales	Información de los Informes con Relevancia Prudencial para datos entre 2007 y 2013. Para el resto de periodos, la información se ha obtenido de los resultados trimestrales de los bancos y de la información de carácter público aportada por los bancos a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), así como de informes y documentos ocasionales publicados por los bancos
LGR	11,36	7,27	Crecimiento del crédito (anual)	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).
NPL	2,37	1,66	Préstamos dudosos	Información de los Informes con Relevancia Prudencial para datos entre 2007 y 2012. Para el resto de periodos, la información se ha obtenido de los resultados trimestrales de los bancos y de la información de carácter público aportada por los bancos a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), así como de informes y documentos ocasionales publicados por los bancos
NOI	1,57	0,93	Resultado operativo neto	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
CAP	8,38	4,26	Capitalización (capital total/activos)	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
SPE	63,31	13,26	Especialización (ratio préstamos-activos)	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
LTA	15,23	2,03	Log (activos totales)	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
ISS	0,46	0,35	Simetría en alisamiento del beneficio contable: valor absoluto de diferencia entre el resultado operativo neto del banco i en periodo t y el resultado operativo neto medio del banco i durante todo el periodo	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
EEC	979	283	Expectativas sobre condiciones económicas (Índice General de la Bolsa de Madrid)	Banco de España
GDPG	3,19	1,78	Crecimiento del PIB	Instituto Nacional de Estadística (INE)

Cuadro 4.2 (continuación)

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS Y DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES UTILIZADAS

	Media	Desv. típ.	Definición	Fuente
MPW	22,13	8,46	Poder de mercado (índice de Lerner): (precio medio de activos que devengan intereses-costes marginales)/precio medio de activos que devengan intereses. Nota: los costes marginales se calculan a partir de una función translogarítmica con dos <i>outputs</i> (préstamos y depósitos) y tres <i>inputs</i> (depósitos, personal y capital físico)	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
RHPG	5,53	4,16	Precios reales de la vivienda (crcto.)	Instituto Nacional de Estadística (INE)
1YE	3,68	2,26	Tipo euríbor a 1 año	Banco de España
EFF	0,59	0,38	Eficiencia operativa (ratio costes/ingresos)	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
BGR	4,23	5,18	Tasa de crecimiento de sucursales	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)
ROE	11,18	6,43	Rentabilidad sobre recursos propios	Estados financieros trimestrales publicados por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)

donde la ratio de préstamos dudosos resulta explicada por un vector de términos de crecimiento del crédito retardado (LGR) y un conjunto de variables de control. Por lo que respecta a la variable retardada LGR, incluimos retardos de 1, 2, 4 y 8 trimestres. En coherencia con el impacto negativo previsto del crecimiento pasado del crédito sobre la calidad actual de los préstamos, si los retardos de orden alto de la variable LGR son estadísticamente significativos y los retardos de orden bajo no lo son, ello sugeriría que los gestores bancarios relajan los estándares crediticios a medida que el aumenta el tiempo desde la última contracción. En nuestro contexto, los bancos con tasas de crecimiento del crédito relativamente altas en los años anteriores a la crisis son los que tienen más probabilidades de exhibir este tipo de comportamiento gregario. Las variables de control en la ecuación (3) incluyen un retardo en NOI, CAPt-1, SPE, LTA, EEC, GDPG y MPW. Además, intervienen otras variables macroeconómicas de control que podrían afectar a la laxitud de los estándares crediticios, como el crecimiento de los precios reales de la vivienda (RHPG) y el tipo de interés del euríbor a 1 año (1YE), junto con otras variables al nivel del banco que también podrían afectar a los impagos en los préstamos, como la ratio de eficiencia costes-ingresos (EFF), la tasa retardada un año de crecimiento de las sucursales (BGRt-4) y la rentabilidad sobre recursos propios (ROE).

En las ecuaciones (2) y (3), los valores con retardo de las variables dependientes podrían afectar, al menos parcialmente, a los valores actuales de dichas

variables. En este caso, se utiliza una especificación “dinámica” con variables dependientes retardadas, ya que los regresores recogen estos efectos potenciales de retroalimentación. Por las mismas razones, utilizamos una metodología de panel dinámico del estimador del Método Generalizado de los Momentos (MGM) formulado por Arellano y Bover (1995) y por Blundell y Bond (1998), posteriormente refinado por Blundell *et al.* (2000). A este estimador MGM se le denomina el *system estimator*, ya que combina, en un único sistema, la regresión en niveles y la regresión en diferencias. Los instrumentos para la ecuación en diferencias son las variables exógenas retardadas y los valores con retardo de las variables endógenas potenciales. Los instrumentos para la ecuación en niveles son las diferencias con retardo de las respectivas variables. Estos se consideran instrumentos apropiados bajo la siguiente hipótesis adicional: aun cuando podría existir correlación entre los niveles de las variables del lado de la derecha de la ecuación, no existe correlación entre las diferencias de dichas variables y los efectos específicos a cada entidad individual.

El estimador de sistema es apropiado para estimar la siguiente especificación:

$$y_{i,t} = \alpha y_{i,t-1} + \beta' X_{i,t} + \eta_i + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

donde y es la variable dependiente, X es el vector de regresores en las ecuaciones (2) y (3), η_i es un efecto no observado específico a cada entidad y ε es el componente de los errores. El efecto específico a la entidad se elimina tomando primeras diferencias en la ecuación (4), lo que puede escribirse del siguiente modo:

$$y_{i,t} - y_{i,t-1} = \alpha(y_{i,t-1} - y_{i,t-2}) + \beta'(X_{i,t} - X_{i,t-1}) + (\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1}) \quad (5)$$

Todas las variables se expresan en forma logarítmica, por lo que las diferencias pueden interpretarse como tasas de crecimiento. Deben utilizarse los instrumentos apropiados para considerar la probable endogeneidad de las variables explicativas, así como para tener en cuenta que el nuevo término de los errores ($\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1}$) está correlacionado con la variable dependiente retardada ($y_{i,t-1} - y_{i,t-2}$). A fin de evaluar la pertinencia de nuestras variables instrumentales, llevamos a cabo un test de Durbin-Wu-Hausman (DWH). El DWH es una prueba F para sobreidentificar restricciones en cada una de las regresiones (Davidson y McKinnon, 1993, pp. 237-242). Estos instrumentos resultan especialmente apropiados cuando el DWH rechaza la hipótesis nula de que los instrumentos no tienen efecto alguno en los estimadores de los coeficientes de la regresión. Si el valor p de la prueba de DWH es inferior al 10%, se rechaza la hipótesis nula y se aceptan las variables instrumentales.

■ 4.4.3. Crecimiento del crédito en el periodo precrisis y desempeño de los préstamos durante la crisis: un modelo tipo umbral

El entorno teórico y nuestras hipótesis previas implican que las provisiones anticíclicas pueden mejorar la efectividad de las provisiones reduciendo la discrecionalidad de los gestores bancarios, así como contrarrestar el efecto de la proci-

clicidad ligada a dichas provisiones y, por extensión, a la política crediticia de las entidades. Como aspecto relacionado con la evolución de estas relaciones a lo largo del tiempo y, en particular, durante la transición desde un periodo precrisis a otro de crisis, nos preguntamos si cabe definir un régimen dual por el que aquellos bancos que exhiban un alto crecimiento de la inversión crediticia durante los años precrisis se comportarán de forma diferente a los bancos que registren un menor crecimiento de los créditos. Utilizamos técnicas de regresión de tipo umbral para contrastar si dicho régimen dual estuvo efectivamente en operación. Esto requiere volver a estimar la ecuación (5) considerando la posibilidad de que exista un efecto umbral que haga diferir la función de regresión en ambos regímenes. Como observa Hansen (2000), un modelo tipo umbral no es más que una forma sencilla de identificar diferentes regímenes en regresiones estándar. Puesto que estamos utilizando datos de panel, seguimos la regresión de tipo umbral para paneles propuesta por Hansen (1999), como sigue:

$$y_{it} = \begin{cases} \mu_i + \beta_1' x_{it} + e_{it} & q_{it} \leq \gamma \\ \mu_i + \beta_2' x_{it} + e_{it} & q_{it} > \gamma \end{cases} \quad (6)$$

donde i se refiere a un banco y t denota el tiempo. En nuestro modelo, y_{it} es la tasa de morosidad especificada como la variable dependiente en (5) y q_{it} es la variable umbral, LGR en nuestro caso, mientras que x_{it} es el vector de las variables explicativas. En el modelo, las observaciones se dividen en dos regímenes dependiendo de si la variable umbral toma un valor menor o mayor que el umbral γ . El umbral γ se estima como el valor que maximiza la función de máxima verosimilitud de la suma de los cuadrados de los residuos en la regresión en los dos regímenes.

■ 4.5. RESULTADOS

■ 4.5.1. Principales resultados

Los principales resultados obtenidos de nuestro análisis se resumen a continuación. Por lo que respecta a los resultados iniciales, el coeficiente de la ratio de préstamos dudosos (NPL) —el componente discrecional de las provisiones para insolvencias (LLP)— es positivo y significativo, como cabía esperar. De forma similar, parece existir evidencia de prociclicidad en las provisiones para insolvencias, puesto que el coeficiente de crecimiento del PIB (GDPG) es negativo y significativo. En cuanto a la discrecionalidad de los gestores bancarios, el coeficiente, positivo y significativo, del resultado operativo neto (NOI) sugiere que los bancos utilizan la práctica del “alisamiento” del beneficio contable. En lo concerniente al impacto de los beneficios al final del periodo sobre la dotación para insolvencias del ejercicio, el coeficiente positivo y significativo de NOI_{t+1} sugiere que los ban-

cos españoles utilizan las provisiones para orientar las perspectivas de beneficios positivos (*signaling*). Sin embargo, no se observa evidencia de gestión del capital, ya que el coeficiente de la ratio de capital (CAP) al inicio del periodo carece de significatividad estadística. Merece la pena señalar que los coeficientes de los componentes no discrecionales de las provisiones para insolvencias (NOI y CAP) son significativamente más bajos (0,132 y -0,003) que el coeficiente del componente discrecional, NPL (0,193). En cuanto a las variables de control, los bancos que exhiben altas ratios de préstamos sobre activos (ESP) aumentan las provisiones para insolvencias en una medida significativamente mayor¹². Además, parece existir asimetría en el alisamiento del beneficio contable. En concreto, el coeficiente positivo y significativo de ISS sugiere que el alisamiento del beneficio por parte de los bancos es mayor durante periodos de beneficios relativamente elevados, un hallazgo consistente con la evidencia observada por Pérez *et al.* (2006).

También testamos la relación entre crecimiento del crédito y calidad del mismo. Aunque las variables de crecimiento del crédito retardadas en uno y cuatro periodos (LGR_{t-1} y LGR_{t-4}) no parecieron afectar significativamente los niveles de préstamos dudosos actuales (NPL), las tasas de crecimiento del crédito retardadas en dos y tres años (LGR_{t-2} y LGR_{t-3}) sí tienen un efecto positivo y significativo sobre la tasa de morosidad. Esto sugiere que un crecimiento del crédito demasiado laxo en cuanto al análisis de los acreditados acabó traducándose en una menor calidad crediticia, con un desfase temporal de al menos dos años durante el periodo considerado. Entre los determinantes macroeconómicos del NPL, el crecimiento del PIB y el crecimiento retardado un año de los precios reales de la vivienda ($RHPG_{t-1}$) están negativa y significativamente relacionados con la calidad crediticia. En cuanto a los determinantes al nivel de los bancos individuales de los impagos en los créditos bancarios, el crecimiento retardado un año del número de sucursales (BGR_{t-1}) está positiva y significativamente relacionado con el NPL, sugiriendo problemas de selección adversa en las estrategias de expansión aplicadas por los bancos. También observamos que la mayor eficiencia (menor EFF) genera una mejora de la calidad crediticia. Estas conclusiones son similares a las obtenidas por Salas y Saurina (1999) respecto al sector bancario español para el periodo 1988-1997.

■ 4.5.2. Crecimiento del crédito antes de la crisis y calidad de los préstamos durante la crisis

También analizamos la relación entre crecimiento del crédito antes de la crisis y evolución de la calidad de los activos bancarios durante la crisis. Como preveíamos, los valores retardados de provisiones para insolvencias (LLP) están positiva y significativamente relacionados con la ratio de préstamos dudosos (NPL) actual.

¹² También incluimos una variable ficticia (*dummy*) para testar si el cambio contable adoptado en 2004 (a fin de adecuar la normativa en materia de provisiones anticíclicas a las NIIF) tuvo un impacto en nuestros resultados. La variable *dummy* no se consideró con significatividad estadística (por razones de simplicidad no se expone en el presente trabajo).

También parece existir una relación estadísticamente significativa y positiva entre los impagos retardados y actuales en los préstamos, si bien el desempeño durante el periodo precrisis —encapsulado en el valor medio de NPL entre 2003 y 2007— no está directamente relacionado con las ratios NPL durante la crisis. Coherente con los hallazgos para la totalidad del periodo muestral, encontramos una relación positiva entre el crecimiento del crédito en los años previos a la crisis y la tasa de morosidad en los años de crisis: el coeficiente de LGR medio para 2003-2007 es de 0,215 y significativo al nivel 1. Ello implicaría que un aumento del 1% del crecimiento medio del crédito antes de la crisis supuso un incremento de un 21,5% de la tasa de morosidad durante los años de crisis¹³.

■ 4.5.3. Umbral de crecimiento del crédito y calidad de los préstamos durante la crisis

Ahora replicamos la regresión modelizando el impacto de las provisiones y el crecimiento del crédito antes de la crisis en la tasa de morosidad durante la crisis, pero incorporamos una estimación de umbral para la variable LGR. Se considera una variación del 4% en el crecimiento trimestral del crédito (LGR) antes de la crisis como el umbral desencadenante de ratios NPL después de la crisis. La regresión de tipo umbral arroja interesantes conclusiones. En concreto, la relación entre provisiones retardadas para insolvencias (PLL) y la tasa de morosidad actual es significativamente más grande para aquellos bancos que operaron con un régimen de crecimiento del crédito más bajo ($LGR < 4\%$), lo que sugiere que el esquema de provisiones ha sido más efectivo en atemperar la tasa de morosidad durante la crisis en aquellas entidades con un crecimiento del crédito más moderado antes de la crisis. Curiosamente, los resultados también muestran que el impacto del crecimiento del crédito en los años precrisis sobre la tasa de morosidad manifestada durante la crisis es en torno a cuatro veces más acusado para los bancos que operaron con un régimen de LGR alto (0,359) que para los que operaron con un régimen de LGR bajo (0,093).

■ 4.5.4. Discrecionalidad de los gestores y crecimiento del crédito en el marco del esquema de provisiones

Aunque los resultados previos sugieren que las provisiones anticíclicas podrían haber sido más efectivas en evitar la gestión del capital que en prevenir el “alisamiento” del beneficio neto y la orientación de resultados futuros (*profit signaling*), nos preguntamos si la intensidad de la gestión de los resultados disminuye con el tiempo y, en especial, antes y durante la crisis financiera. También nos preguntamos si la prociclicidad ligada a las provisiones se ha atenuado. Analizamos estas

¹³ Esto significa un aumento del 21,5% en el valor de la tasa de morosidad, no una variación de un 21,5% del volumen de préstamos dudosos.

tendencias para los periodos 1T de 2000-2T de 2007 y 3T de 2007-4T de 2012. Observamos que la prociclicidad de las provisiones disminuyó con el tiempo. En cuanto a la gestión de los resultados, el coeficiente de NOI (variable indicativa del alisamiento del beneficio neto) desciende de 0,138 a 0,123 entre los dos periodos. Además, aunque existe evidencia de orientación de beneficios futuros (*signaling*) en el periodo precrisis, no se observa evidencia de dicho fenómeno durante la crisis (el coeficiente de NOI_{t+1} en el segundo periodo no tiene significación estadística). También cabe resaltar que la prociclicidad de las provisiones para insolvencias parece disminuir con el tiempo. En particular, el impacto de GDPG sobre la tasa de morosidad desciende en términos absolutos entre los dos periodos, pasando de -0,184 a -0,036.

En general, parece que el esquema de provisiones con el componente anticíclico ha reducido el grado de discrecionalidad de los gestores bancarios. Ahora bien, dadas las diferencias expuestas anteriormente entre bancos con un elevado crecimiento del crédito y bancos con un crecimiento del crédito bajo, nos preguntamos si la reducción de la discrecionalidad de los gestores respecto a las provisiones para insolvencias ha sido igual de efectiva para los bancos en ambos regímenes (es decir, por encima y por debajo del umbral de un LGR del 4%). El análisis muestra que la prociclicidad de las provisiones (coeficiente de GDPG en la segunda columna frente al de la cuarta columna), el alisamiento del beneficio contable (coeficiente de NOI en la segunda columna frente al de la cuarta columna), y la orientación sobre beneficios futuros (coeficiente de NOI_{t+1} en la tercera columna frente al de la quinta columna) son significativamente mayores para las entidades que operaron con un régimen de crecimiento del crédito elevado.

■ 4.6. EVALUACIÓN GLOBAL SOBRE PROVISIONES ANTICÍCLICAS Y CALIDAD DE LOS PRÉSTAMOS

En esta segunda parte del capítulo, hemos examinado el impacto del sistema español de provisiones anticíclicas sobre la discrecionalidad de los gestores bancarios en materia de provisiones para insolvencias y sobre el crecimiento del crédito. Para ello analizamos una muestra de 55 bancos españoles durante el periodo comprendido entre el 1T de 2000 y el 1T de 2012. Los resultados sugieren que el sistema anticíclico ha reducido considerablemente la prociclicidad ligada a las provisiones para insolvencias. También observamos que las provisiones anticíclicas no han disuadido a los bancos españoles de utilizar varios mecanismos discrecionales de gestión de los resultados, aunque este comportamiento ha sido menos significativo (en el sentido tanto económico como estadístico del término) tras la implantación de las provisiones anticíclicas. Asimismo, detectamos que existe un régimen dual, en el que el crecimiento del crédito bancario más allá de un determinado umbral antes de la crisis (umbral que estimamos en una tasa de crecimiento trimestral del 4%) desencadena impagos en los préstamos y enjuga las ventajas potenciales de las provisiones anticíclicas respecto a la relajación de los estándares crediticios y la discrecionalidad de los gestores bancarios en materia de provisiones.

En suma, los hallazgos empíricos de este trabajo sugieren que con un sistema de provisiones anticíclicas se ha alcanzado alguno de los objetivos primarios definidos, como es la reducción de la prociclicidad. Sin embargo, dichas provisiones no parecen, por sí solas, haber controlado de forma efectiva un excesivo crecimiento del crédito. Esta evidencia es consistente con algunas evaluaciones preliminares sobre la efectividad de las provisiones anticíclicas, sugiriendo que, aunque las provisiones dinámicas podrían reducir de hecho la prociclicidad y actuar como colchón frente a los impagos en los créditos a lo largo del ciclo económico, no son capaces de impedir la formación de *booms* crediticios (Brunnermeier *et al.*, 2009; Balla y McKenna, 2009; Sacasa, 2010). Estos resultados también podrían vincularse con teorías que justifican la necesidad de regular el capital bancario y utilizar las provisiones para insolvencias para “controlar” el riesgo de quiebra bancaria. En este sentido, se requieren más estudios para delimitar hasta qué punto un mismo instrumento (regulación sobre los niveles de capital y las provisiones) puede servir para alcanzar simultáneamente el doble objetivo de controlar el riesgo de quiebra y la prociclicidad.

■ BIBLIOGRAFÍA

- ACHARYA, V.V. (2001), *A theory of systemic risk and design of prudential bank regulation*, Business School, London.
- AHMED, A.S.; TAKEDA, S., y S. THOMAS (1999), “Bank loan loss provisions: A reexamination of capital management, earnings management and signaling effects”. *Journal of Accounting Economics*, 28, 1-25.
- ALLEN, F., y D. GALE (2000), *Comparing Financial Systems*, MIT Press, Cambridge, MA.
- (2004), “Competition and Financial Stability”, *Journal of Money, Credit and Banking* 363, Parte 2: 453–480.
- ANANDARAJAN, A.; HASAN, I., y A. LOZANO-VIVAS (2003), “The role of loan loss provisions in earnings management, capital management, and signaling: The Spanish experience”, *Advances in International Accounting*, 16: 43-63.
- ARELLANO M., y O. BOVER (1995), “Another Look at the Instrumental-Variable estimation of Error-Components Models”, *Journal of Econometrics*, 68: 29-51.
- BALLA, E., y A. MCKENNA (2009), “Dynamic provisioning: A countercyclical tool for loan loss reserves”, *Economic Quarterly*, 95: 383-418.
- BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (2010), “Macroprudential policy and addressing procyclicality”, 80º *Informe Anual del BIS*, cap. 7: 89-102.
- BANERJEE, A.V. (1992), “A simple model of herd behavior”, *The Quarterly Journal of Economics*, 107: 797-817.
- BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (2010), “Macroprudential policy and addressing procyclicality”, 80º *Informe Anual del BIS*, cap. 7: pp. 89-102.

- BEATY, A., y S. LIAO (2009), *Regulatory capital ratios, loan loss provisioning and pro-cyclicality*. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=1463374>
- BEAVER, W., y E. ENGEL (1996), "Discretionary behavior with respect to allowances for loan losses and the behavior of security prices". *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 22 (123), 177-206.
- BERGER, A.N., y UDELL, G.F. (2004), "The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behaviour", *Journal of Financial Intermediation*, 13: 458-495.
- BIKKER, J.A., y P.A.J. METZEMAKERS (2005), "Bank provisioning behavior and procyclicality", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15: 141-157.
- BLUNDELL, R., y S. BOND (1998), "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, 87: 115-144.
- BLUNDELL, R.; BOND, S., y F. WINDMEIJER (2000), "Estimation in dynamic panel models: improving on the performance of the standard GMM estimator," *WP 00/12*, The Institute for Fiscal Studies.
- BORIO, C.; FURFINE, C., y P. LOWE (2001), "Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options", *BIS Papers* 1.
- BOUVATIER, V., y L. LEPETIT (2006), "Banks' procyclicality behavior: does positioning matter?", Centre d'Economie de la Sorbonne *Working Paper* 2006/35.
- BRUNNERMEIER, M.; CROCKET, A.; GOODHART, C.; PERSAUD, A.D., y H. SHIN (2009), "The Fundamental Principles of Financial Regulation", *Geneva Report on the World Economy* 11, ICMB-CEPR.
- CORTAVARRIA, L.; DZIOBEK, C.; KANANYA, A., e I. SONG (2000), *Loan Review, Provisioning, and Macroeconomic Linkages*, IMF *Working Paper*, 00/195.
- DAS, A., y S. GHOSH (2007), "Determinants of credit risk in Indian state-owned banks: An empirical investigation", *Economic Issues*, 27-46.
- DAVIDSON, J., y J. MACKINNON (1993), *Estimation and Inference in Economics*, Oxford University Press, New York.
- FERNÁNDEZ DE LIS, S., y A. GARCÍA-HERRERO (2010), "Dynamic Provisioning: Some Lessons from Existing Experiences", *Working Paper* 218, Asian Development Bank Institute.
- GERARDI, K.; LEHNERT, A.; WILLEN, P., y S. SHERLAND (2008), "Making sense of the subprime crisis", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2: 69-160.
- GOEL, A.M., y THAKOR, A.V. (2003), "Why do firms smooth earnings?", *Journal of Business*, 76: 151-192.
- GREENAWALT, M.B., y J.F. SINKEY (1988), "Bank loan-loss provisions and the income-smoothing hypothesis: An empirical analysis, 1976-1984", *Journal of Financial Services Research*, 1: 301-318.
- GUTTENTAG, J., y R. HERRING (1984), "Credit rationing and financial disorder", *Journal of Finance*, 39: 1359-1382.
- HANSEN, B.E. (1999), "Threshold Effects in Non-Dynamic Panels: Estimation, Testing, and Inference", *Journal of Econometrics*, 93/1999: 345-368.

- HANSEN, B.E. (2000), "Sample Splitting and Threshold Estimation", *Econometrica*, Vol.68, N.º3, 2000: 575-603.
- HERRING, R. (1999), "Credit risk and financial instability", *Oxford Review of Economic Policy*, 15: 63-79.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2009), "Financial instruments: amortised cost and impairment", *Exposure Draft ED/2009/12*
- JIMÉNEZ, G., y J. SAURINA (2005), "Ciclo crediticio, riesgo de crédito y regulación prudencial", *Documento de Trabajo* 0531, Banco de España.
- JIMÉNEZ, G.; LÓPEZ, J., y J. SAURINA (2007), "How Does Competition Impact Bank Risk-Taking?" Federal Reserve Bank of San Francisco *Working Paper* 2007-23.
- JIMÉNEZ G.; ONGENA, S.; PEYDRO, J.L., y J. SAURINA (2013), *Macroprudential policy, countercyclical bank capital buffers and credit supply: Evidence from the Spanish dynamic provisioning experiments*, mimeo.
- KIM, D., y A.M. SANTOMERO (1993), "Forecasting required loan reserves", *Journal of Economics and Business*, 45: 314-329.
- KIM, M.S., y W. KROSS (1998), "The impact of the 1989 change in bank capital standards on loan loss provisions and loan write-offs", *Journal of Accounting and Economics*, 25: 69-99.
- MOYER, S.E. (1990), "Capital Adequacy Ratio Regulations and Accounting Choices in Commercial Banks", *Journal of Accounting and Economics*, 13: 123-154.
- MINSKY, H.P. (1982), *Can it happen again? Essays on instability and finance*, M.E. Sharpe, New York.
- PÉREZ, D.; SALAS, V., y J. SAURINA (2006), "Earnings and capital management in alternative loan loss provisions regulatory regimes", *Documento de Trabajo* 0614, Banco de España.
- RAJAN, R.G. (1994), "Why bank credit policies fluctuate: A theory and some evidence", *The Quarterly Journal of Economics*, 109: 399-441.
- SACASA, N. (2010), "Implementing Rules-Based Stabilizers for Banks: A Simplified Simulation for the United States 1992-2007", *FMI Working Paper*, próxima publicación.
- SAURINA, J. (2009), "Loan-loss provisions in Spain. A working macroprudential tool", *Revista de Estabilidad Financiera* - Banco de España, N.º17: 9-26.
- SAURINA, J., y C. TRUCHARTE 2013: "Spanish dynamic provisions: main numerical features", *Estabilidad Financiera*, Banco de España, N.º 25: 9-47.
- SCHOLES, M. S.; WILSON, G.P., y M.A. WOLFSON (1990), "Tax planning, regulatory capital planning, and financial reporting strategy for commercial banks", *The Review of Financial Studies*, Vol. 3, 4: 625-650.
- SHLEIFER, A., y W. VISHNY (2009), "Unstable Banking", *Journal of Financial Economics*, 97: pp. 306-318.
- WAHLEN, J. (1994), "The nature of information in commercial bank loans loss disclosures", *The Accounting Review* julio: 455-478.
- WEZEL, T. (2010), "Dynamic loan loss provisions in Uruguay: Properties, shock absorptions capacity and simulations using alternative formulas", *FMI Working Paper* 10/125.

Últimos números publicados

- 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, Oscar 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 Félix 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.
- N.º 42. ANÁLISIS DE REFORMAS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA PERSONAL A PARTIR DE MICRODATOS TRIBUTARIOS (*Serie ANÁLISIS*),**
por José Félix Sanz Sanz, Juan Manuel Castañer Carrasco y Desiderio Romero Jordán.
- N.º 43. COMPORTAMIENTO ESTRATÉGICO DE LA BANCA AL POR MENOR EN ESPAÑA: FUSIONES Y ESPECIALIZACIÓN GEOGRÁFICA (*Serie TESIS*),**
por Cristina Bernad Morcate.
- N.º 44. LA VERTIENTE CUALITATIVA DE LA MATERIALIDAD EN AUDITORÍA: MARCO TEÓRICO Y ESTUDIO EMPÍRICO PARA EL CASO ESPAÑOL (*Serie TESIS*),**
por Javier Montoya del Corte.
- N.º 45. LA DECISIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS: UN MODELO TEÓRICO CON INVERSIÓN HORIZONTAL Y VERTICAL (*Serie TESIS*),**
por Jaime Turrión Sánchez.

- N.º 46. FINANCIACIÓN DE LA ENSEÑANZA OBLIGATORIA: LOS BONOS ESCOLARES EN LA TEORÍA Y EN LA PRÁCTICA (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por Javier Díaz Malledo (coordinador), Clive R. Belfield, Henry M. Levin, Alejandra Mizala, Anders Böhlmark, Mikael Lindahl, Rafael Granell Pérez y María Jesús San Segundo.
- N.º 47. SERVICIOS Y REGIONES EN ESPAÑA (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por Juan R. Cuadrado Roura y Andrés Maroto Sánchez.
- N.º 48. LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO EN ESPAÑA: DEL BOOM A LA RECESIÓN ECONÓMICA (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por Belén Gill de Albornoz (Dir.), Juan Fernández de Guevara, Begoña Giner y Luis Martínez.
- N.º 49. INSTRUMENTOS PARA MEJORAR LA EQUIDAD, TRANSPARENCIA Y SOSTENIBILIDAD DE LOS SISTEMAS DE PENSIONES DE REPARTO (*Serie TESIS*)**,
por M.ª del Carmen Boado-Penas.
- N.º 50. EL IMPUESTO DE FLUJOS DE CAJA EMPRESARIAL: UNA ALTERNATIVA AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE SOCIEDADES (*Serie TESIS*)**,
por Lourdes Jerez Barroso.
- N.º 51. LA SUBCONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE I+D: EVIDENCIA DE EMPRESAS EUROPEAS Y DE EE.UU. (*Serie TESIS*)**,
por Andrea Martínez Noya.
- N.º 52. IMPOSICIÓN EFECTIVA SOBRE LAS RENTAS DEL CAPITAL CORPORATIVO: MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN ESPAÑA Y EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL CAMBIO DE MILENIO (*Serie ANÁLISIS*)**,
por José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Begoña Barruso Castillo.
- N.º 53. ¿ES RENTABLE EDUCARSE? MARCO CONCEPTUAL Y PRINCIPALES EXPERIENCIAS EN LOS CONTEXTOS ESPAÑOL, EUROPEO Y EN PAÍSES EMERGENTES (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por José Luis Raymond (coordinador).
- N.º 54. LA DINÁMICA EXTERIOR DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por José Villaverde Castro y Adolfo Maza Fernández.
- N.º 55. EFECTOS DEL STOCK DE CAPITAL EN LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO DE LA ECONOMÍA (*Serie TESIS*)**,
por Carolina Cosculluela Martínez.
- N.º 56. LA PROCICLICIDAD Y LA REGULACIÓN PRUDENCIAL DEL SISTEMA BANCARIO (*Serie TESIS*)**,
por Mario José Deprés Polo.
- N.º 57. ENSAYO SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES Y PODER DE MERCADO DE LAS EMPRESAS. APLICACIÓN A LA BANCA ESPAÑOLA (*Serie TESIS*)**,
por Alfredo Martín Oliver.
- N.º 58. LOS ATRACTIVOS DE LOCALIZACIÓN PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS. EXPLOTACIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE ATRACTIVOS DE LOCALIZACIÓN (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por Encarnación Cereijo, David Martín, Juan Andrés Núñez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez.
- N.º 59. ESTUDIO ECONÓMICO DE LOS COSTES DE LA ENFERMEDAD: APLICACIÓN EMPÍRICA AL CASO DEL ALZHEIMER Y LOS CONSUMOS DE DROGAS ILEGALES (*Serie TESIS*)**,
por Bruno Casal Rodríguez.
- N.º 60. BUBBLES, CURRENCY SPECULATION, AND TECHNOLOGY ADOPTION (*Serie TESIS*)**,
por Carlos J. Pérez.
- N.º 61. DISCAPACIDAD Y MERCADO DE TRABAJO: TRES ANÁLISIS EMPÍRICOS CON LA MUESTRA CONTINUA DE VIDAS LABORALES (*Serie TESIS*)**,
por Vanesa Rodríguez Álvarez.
- N.º 62. EL ANÁLISIS DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS A PARTIR DE LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES (*Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD*)**,
por José Félix Sanz Sanz, Desiderio Romero Jordán y Juan Manuel Castañer Carrasco.

- N.º 63. EUROPA, ALEMANIA Y ESPAÑA: IMÁGENES Y DEBATES EN TORNO A LA CRISIS**
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Víctor Pérez-Díaz, Juan Carlos Rodríguez y Elisa Chuliá.
- N.º 64. INTEGRACIÓN, INMIGRANTES E INTERCULTURALIDAD: MODELOS FAMILIARES Y PATRONES CULTURALES A TRAVÉS DE LA PRENSA EN ESPAÑA (2010-11)**
(Serie TESIS),
por Enrique Uldemolins Alfonso Corral, Cayetano Fernández, Miguel Ángel Motis, Antonio Prieto y María Luisa Sierra.
- N.º 65. SOSTENIBILIDAD DEL SISTEMA DE PENSIONES DE REPARTO EN ESPAÑA Y MODELIZACIÓN DE LOS RENDIMIENTOS FINANCIEROS**
(Serie TESIS),
por Clara Isabel González Martínez.
- N.º 66. EVOLUCIÓN DE LAS FUNDACIONES BANCARIAS ITALIANAS: DE HOLDING DE SOCIEDADES BANCARIAS A UN MODELO INNOVADOR DE "BENEFICIENCIA PRIVADA"**
(Serie ECONOMÍA Y SOCIEDAD),
por Paolo Baroli, Claudia Imperatore, Rosella Locatelli y Marco Trombetta.

