

TRABAJO EFECTUADO POR:

JUAN RAMÓN SANCHÍS PALACIO

*Profesor titular del Departamento de Dirección de
Empresas. Facultad CC.EE. de Valencia.*

VICENTE SAFÓN CANO

*Profesor ayudante del Departamento de Dirección de
Empresas. Facultad CC.EE. de Valencia.*

2.º Premio Estudios Financieros 1996.

Modalidad: Contabilidad y Administración de Empresas.

Sumario:

- I. Introducción. Un nuevo entorno bancario.

 - II. La integración del sector bancario español.
 - 1. Análisis estratégico del sector bancario español.
 - 2. El crecimiento externo en la banca privada española.
 - 3. Fusiones y absorciones en las cajas de ahorro y en las cooperativas de crédito españolas.

 - III. Determinación del grado de concentración del sistema bancario español.
 - 1. Análisis de la concentración bancaria en España. Tamaño y economías de escala.
 - 2. La concentración del sector bancario privado.
 - 3. La concentración en el sector bancario de la economía social. Cajas de ahorro y cooperativas de crédito.

 - IV. Conclusiones.
- Anexo estadístico.
- Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN. UN NUEVO ENTORNO BANCARIO

El sector bancario español está constituido por tres tipos de entidades diferentes, la banca privada, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito (TRUJILLO y otros, 1988; CUERVO y otros, 1988). El comportamiento estratégico de cada una de ellas difiere en función de la relevancia y el peso que estas entidades confieren a sus variables técnico-económicas y político-sociales. Sin embargo, los tres tipos de empresas tienen en común, además de la materia prima que utilizan para su proceso productivo (el dinero) y los clientes a los cuales se dirigen (empresas y economías domésticas), el importante proceso de cambios que se viene produciendo en el conjunto del sector bancario español desde hace ya algunos años (SANCHÍS, 1995b).

Efectivamente, la situación y la estructura de las entidades bancarias españolas ha sufrido importantes modificaciones durante los últimos diez años. Así, podemos hacer referencia a *cambios legislativos*, como la Reforma del Mercado de Valores, la eliminación gradual del coeficiente de inversiones obligatorias o las exigencias cada vez mayores por parte del Banco de España en cuanto a transparencia informativa; a *cambios organizativos*, como la descentralización de las operaciones o la automatización de la actividad bancaria a través de los cajeros automáticos, terminales TPV, etc.; a *cambios económicos*, con el incremento de la competencia nacional e internacional, el estrechamiento de los márgenes financieros (lanzamiento de cuentas de alta remuneración y reducción de los tipos de interés de préstamos y créditos), ...; y a *cambios relacionados con el factor humano*, como la introducción de la dirección de la calidad total, de la dirección por objetivos, la reestructuración de las plantillas y los relevos generacionales en la dirección de la gran mayoría de los bancos españoles.

Es por ello que los cambios que se están produciendo en la gestión de estas entidades precisa de una «actitud estratégica» que podemos definir como adaptativa, anticipadora, voluntarista y crítica con el entorno que las rodea, es decir, una actitud favorable al cambio y consciente de la necesidad del mismo. Ahora bien, la respuesta será distinta según el tipo de empresa bancaria de que se trate y, por tanto, los tipos de estrategias llevadas a cabo también lo serán. Así, la banca privada, con una estructura empresarial tradicional y con criterios puramente económicos, está apostando por un

crecimiento interno, centrado en la diversificación de sus operaciones, la automatización de sus instalaciones (con la consiguiente racionalización de su red de sucursales) y la mejora en la formación de sus empleados. Además, se apuesta por la internacionalización y en bastante menor medida por las fusiones.

Las entidades bancarias incluidas dentro de la Economía Social, esto es, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito (BAREA, 1990 y 1994; BAREA y MONZÓN, 1993; MONZÓN, 1994), apuestan en mayor medida por la integración, dado que sus estructuras económicas son más débiles y de menor tamaño. Así, las cajas de ahorro están llevando a cabo un fuerte proceso de fusiones y de absorciones con el objeto de racionalizar su red de sucursales y aumentar su tamaño. Por contra, las cooperativas de crédito desarrollan su proceso de integración mediante fórmulas de carácter propiamente cooperativista como son la creación de cooperativas de segundo grado, la firma de acuerdos de cooperación (redes cooperativas) y la constitución de federaciones regionales y funcionales (MARTÍNEZ CHARTERINA, 1990).

Precisamente, con el presente trabajo queremos analizar, desde la perspectiva de la Dirección Estratégica (1), el proceso de integración llevado a cabo en el sector bancario español, diferenciando entre bancos privados, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. El objetivo que se pretende alcanzar es doble. Por una parte, queremos ofrecer un análisis descriptivo sobre el proceso de integración desarrollado por los tres tipos de entidades bancarias mencionados durante los últimos diez años, manifestando la importancia de determinados tipos de estrategias que estas entidades han empleado para alcanzar dicha integración. Una vez determinado dicho nivel de integración, pretendemos realizar un análisis empírico sobre el grado de concentración de las entidades bancarias españolas y, muy especialmente, su comparación según se trate de bancos privados o de entidades bancarias de la Economía Social.

Con este propósito, el trabajo queda estructurado en dos partes diferenciadas. En primer lugar, se analiza, a lo largo del tiempo, el proceso de integración del sector bancario español, cuantificando las diferentes estrategias de crecimiento desarrolladas por bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, en especial, las operaciones de fusiones y absorciones. En segundo lugar, se procede a la determinación del grado de concentración del sector en base a la utilización de diferentes medidas de concentración aplicadas a los tres tipos de entidades bancarias y para el período que comprende los años 1990 a 1994, tales como las «Curvas de Concentración», el «Índice de Herfindahl-Hirschman» y el «Índice de Gini», aplicadas sobre los activos totales, los recursos propios, y el número de oficinas y de empleados. Previamente, y como aproximación inicial al estudio empírico, incluimos también el «Ratio de Concentración Discreto», que mide la proporción entre los valores de las variables y los valores de la mayor entidad (CR_1), de las tres mayores entidades (CR_3), de las siete mayores entidades (CR_7) y de las diez mayores entidades (CR_{10}), de mayor simplicidad que los anteriores y utilizado en la mayoría de los trabajos realizados sobre el tema (REVELL, 1988; BANCO DE ESPAÑA, 1992; MAROTO ACÍN, 1994a).

(1) Enfoque estratégico de la empresa que ofrece una visión holística de la misma, esto es, una visión global (conjunta) e integrada (interrelacionada), apoyada en los planteamientos teóricos de la Dirección y Organización de Empresas.

Por tanto, nuestro trabajo, en relación con los estudios precedentes realizados hasta el momento, amplía el análisis de la concentración a un número mayor de variables consideradas (puesto que son dos variables las que se analizan habitualmente, en la mayoría de los casos los créditos y los depósitos) y de medidas empleadas (generalmente se utiliza el ratio de concentración discreto), y lo que es más importante, contempla el conjunto de entidades del sector bancario, al considerar también el comportamiento de las cooperativas de crédito, empresas financieras que hasta el momento han sido incluidas en tan sólo un estudio realizado sobre concentración bancaria (SANCHÍS y SAFÓN, 1994). En este sentido, el análisis de las cooperativas de crédito se realiza conjuntamente con el de las cajas de ahorro, teniendo en cuenta que ambos tipos de instituciones constituyen el sector bancario de la Economía Social en España, tal y como destaca el profesor Barea en sus diferentes trabajos sobre Economía Social y Cooperativas (BAREA, 1991).

Con anterioridad al desarrollo del análisis empírico de este trabajo hemos procedido a realizar una revisión del conjunto de investigaciones que se han publicado, tanto en España como en el extranjero, sobre la Concentración del Sistema Bancario, así como un estudio profundo sobre las estrategias competitivas llevadas a cabo por las entidades bancarias españolas durante las dos últimas décadas. Por su parte, para la realización del análisis empírico hemos utilizado como fuentes de información estadística las correspondientes a las diferentes publicaciones periódicas editadas por el Banco de España, el Consejo Superior de la Banca Privada (CSB), la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC), en especial, los Anuarios Estadísticos editados por cada una de dichas entidades. Hay que tener en cuenta que el total de bancos privados analizados corresponden a aquellos que operan en España, incluidos los internacionales, excepto los bancos extranjeros con sede central en la Unión Europea. Las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito analizadas son las que aparecen en las estadísticas diseñadas por la CECA y la UNACC, respectivamente.

II. LA INTEGRACIÓN DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

Por todo lo manifestado anteriormente podemos afirmar que la integración se muestra como una actitud estratégica de considerable importancia para el Sistema Bancario Español (a partir de ahora SBE).

Ahora bien, el término «integración» presenta distintas connotaciones. Bajo un enfoque amplio, la integración hace referencia a todo tipo de estrategias de crecimiento externo, incluyendo por tanto, las fusiones y adquisiciones, las absorciones, las tomas de participación mayoritarias y minoritarias y toda clase de acuerdos de cooperación (consorcios, acuerdos funcionales, acuerdos de subcontratación, empresas conjuntas, etc.). En cambio, desde el punto de vista estricto sólo hace referencia a formas específicas de concentración empresarial, manifestadas a través de las fusiones y adquisiciones y las absorciones, principalmente.

En el presente trabajo, por su limitación, nos centraremos en el estudio de la integración bancaria manifestada a través de las fusiones, tanto por constitución como por absorción, realizadas entre las entidades bancarias españolas durante finales de la década de los años ochenta y primera mitad de los noventa. No obstante, hemos de destacar la importancia y preponderancia alcanzada durante dicho período por parte de los acuerdos de cooperación en el SBE, tal como queda de manifiesto en el estudio empírico realizado al respecto por SANCHÍS (1993a).

1. Análisis estratégico del sector bancario español.

El SBE está llevando a cabo un destacado proceso de diversificación e internacionalización de sus operaciones, iniciado durante la década de los años setenta, y que culmina con la consolidación de las nuevas formas de distribución bancaria representadas fundamentalmente por los conceptos de «tecnología bancaria», «supermercado financiero» y «banca universal» (SANCHÍS, 1991a y 1993c).

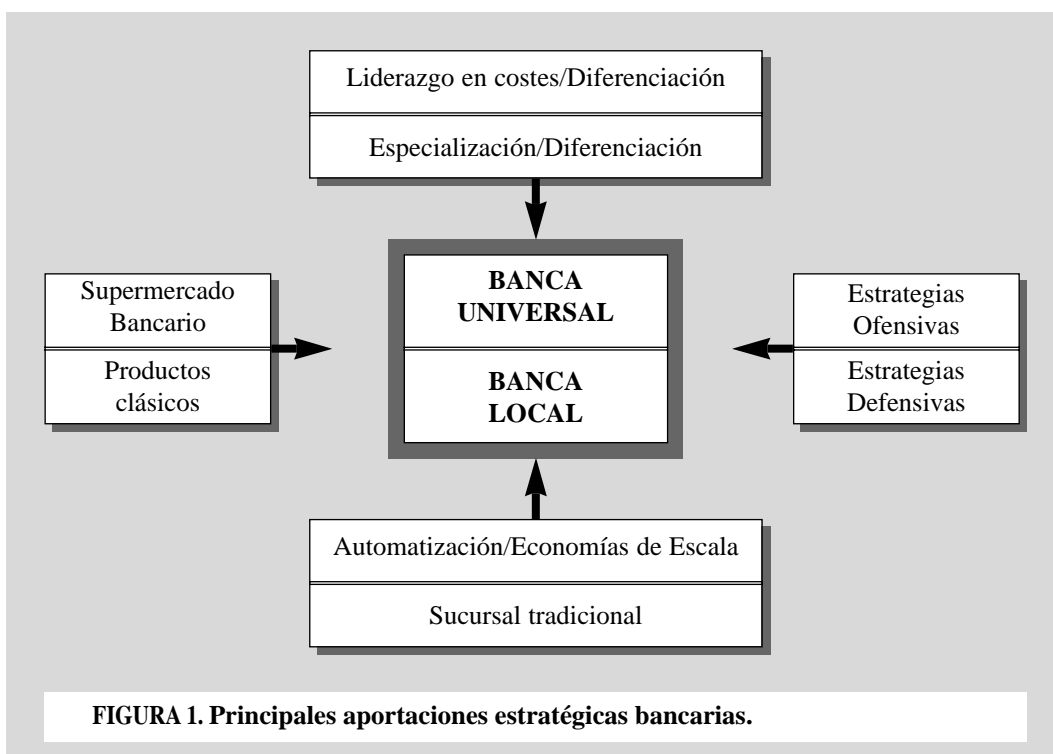
En un principio, la expansión y diversificación de la banca española se desarrolla por medio de estrategias de crecimiento interno (2). La aplicación de las nuevas tecnologías de la información, que en este sector se traduce en la implantación de la «banca electrónica» y la ampliación de la gama de productos y servicios bancarios (Banca a Domicilio), han sido las vías más utilizadas durante los años setenta (BALLARÍN, 1985; POLO, 1986; QUINTÁS, 1994). Es a finales de los setenta y comienzos de los ochenta cuando en el SBE se acelera el proceso de diversificación mediante la utilización de estrategias de crecimiento externo. De esta forma, se inicia un importante proceso de concentración bancaria mediante la utilización de estrategias de fusiones, adquisiciones y alianzas (REVELL, 1988; CUERVO, 1988b; CANALS, 1990).

El cambio estratégico operado obedece a tres elementos fundamentales, a saber, la sustitución de un sistema oligopolista en el que un grupo específico de bancos se repartían el mercado nacional amparados por la ley, por un sistema económico altamente competitivo como consecuencia de la introducción de nuevos frentes de competencia (banca privada, nuevos bancos nacionales y entidades no bancarias); la necesidad de incrementar el tamaño de la empresa bancaria española mediante importantes procesos de concentración, para hacer frente a la competencia de los grandes grupos bancarios europeos, especialmente alemanes, ingleses, franceses e italianos; y la consolidación del componente tecnológico como factor estratégico destacado, que supone la introducción de las nuevas tecnologías de la información en los procesos bancarios.

(2) Dentro del crecimiento empresarial distinguimos entre el «crecimiento interno», que es aquel que se desarrolla internamente por parte de la empresa (aumento de inversiones, incremento del número de oficinas, etc.), y el «crecimiento externo», que es aquel que la empresa desarrolla manteniendo relaciones con otras empresas (fusiones, participaciones, cooperación) (MENGUZZATO y RENAU, 1991).

Los diferentes estudios empíricos desarrollados sobre «Grupos Estratégicos Bancarios» (3) muestran los cambios sufridos por las entidades bancarias españolas en sus estrategias competitivas a lo largo de los años ochenta. Los resultados obtenidos muestran la existencia de tres tipos de «orientaciones estratégicas» diferentes en el SBE, esto es, una orientación *expansiva* basada en la innovación financiera y la banca de mediación, una estrategia de *banca tradicional* con una escasa incidencia de la innovación financiera y de las operaciones de mediación, y una *estrategia intermedia* a las dos anteriores. Lo más importante a destacar de este análisis es la importancia de tres aspectos, que a nuestro juicio, van a marcar las pautas de las nuevas estrategias bancarias, esto es, la *innovación financiera*, la *expansión* del negocio bancario y la *banca de relaciones y la mediación*.

En torno a estos tres elementos, las acciones estratégicas que en España están emprendiendo las entidades bancarias, tomando como base los diferentes estudios llevados a cabo sobre estrategias bancarias (4) y partiendo del análisis que sobre estrategias competitivas realiza PORTER (1982), son las que aparecen en la **Figura 1**.



(3) Véase al respecto los trabajos realizados por AZOFRA PALENZUELA y otros (1990), POLO, ESPITIA y SALAS (1991), MARTÍNEZ VILCHES (1992), MAS RUIZ y GÓMEZ SALAS (1993) y MAS RUIZ (1995).

(4) Véase al respecto a BALLARÍN (1985), CANALS (1990), RODRÍGUEZ ANTÓN (1990) y ESCRIVÁ (1991), entre otros.

Las estrategias de diferenciación y de liderazgo en costes se desarrollan esencialmente a partir de la distribución de los servicios bancarios (BALLARÍN, 1985), sobre todo cuando la prestación de servicios se enfoca mediante un «supermercado financiero». En este caso, hay que tener en cuenta que las estrategias de diferenciación son seguramente las más difíciles de alcanzar por parte de una entidad bancaria, debido principalmente a la ausencia de características físicas de los productos bancarios. Ahora bien, una vez alcanzada ésta se convierte en una barrera de entrada a menudo infranqueable.

En muchos casos, los enfoques estratégicos a adoptar se enfrentan al dilema «personas frente a máquinas». No hay que olvidar que el problema estratégico también contempla el factor humano en toda su intensidad. En este sentido, hay que tener en cuenta las dificultades derivadas de un posible cambio en la cultura empresarial de la entidad. La asunción de una estrategia de crecimiento externo, principalmente una fusión, se puede encontrar con dificultades de carácter humano, ante la necesidad de combinar dos culturas diferentes (SANCHÍS, 1993b).

De acuerdo con las clasificaciones citadas, a grandes rasgos podemos distinguir dos tipos de estrategias genéricas bancarias, la *banca universal* y la *banca especializada*. Tanto una como otra presentan ventajas e inconvenientes (ESCRIVÁ, 1991). La banca universal está constituida por entidades que desarrollan actividades relacionadas con la banca al por menor y la banca de empresas a todos los niveles (CANALS, 1990). Este tipo de banca presenta una ventaja clara para el cliente, al facilitar la centralización de sus operaciones bancarias en una única entidad, reduciendo costes de transacción (tiempo, comunicación, transporte). Pero la banca universal también presenta ventajas sustanciales para aquellas entidades que deciden aplicarla, tales como (ESCRIVÁ, 1991), la reducción de los costes fijos (economías de escala) ante la puesta en marcha de una red comercial al integrar las actividades tradicionales con los nuevos servicios bancarios y la centralización de los costes de información, evitando una separación ineficiente de garantías. La banca especializada está constituida por entidades dedicadas principalmente a actividades de distribución de productos financieros típicamente bancarios a familias y empresas. La gran ventaja de la banca especializada es, desde el punto de vista de ESCRIVÁ (1991), la mayor sencillez y facilidad con que se identifican los objetivos y se gestionan las actividades. A nuestro entender, su estructura organizativa simple y su rapidez en la toma de decisiones favorece la adaptación de la entidad a los cambios del entorno. Sin embargo, el escaso tamaño que normalmente acompaña a la banca especializada, dificulta las innovaciones tecnológicas, al carecer de los recursos económicos necesarios para su desarrollo. Ésta requiere de una amplia red de oficinas, así como de un conocimiento profundo de los hábitos y preferencias de los clientes bancarios (FUENTES, 1995).

Las estrategias genéricas bancarias vendrán condicionadas por dos variables estratégicas relevantes, el *trato al cliente* (personal o impersonal) y la *prestación de los servicios bancarios* (por máquinas o personas). La prestación de servicios tradicional en las entidades bancarias ha sido la sucursal bancaria. De acuerdo con BALLARÍN (1985), las restricciones impuestas en relación a los tipos de interés han hecho que la competencia se desplazara a la proliferación de las oficinas bancarias, de forma que la naturaleza espacial ha cobrado una gran trascendencia estratégica. Pero además, la preferencia de la clientela por la proximidad geográfica (comodidad) ha acentuado aún más tal acción. Sin embargo, la introducción de los sistemas informáticos y de telecomunicaciones en el sector bancario ha modificado sustancialmente esta situación. El cambio se ha producido, no sólo

en la aparición de nuevos métodos de prestación de servicios alternativos al de sucursales, sino que el propio sistema de prestación por oficina ha cambiado radicalmente. Además, desde la década de los años ochenta se asiste a una reducción en el número de oficinas en el marco de una estrategia de concentración y reestructuración financiera (CHANNON, 1990 y 1991).

En todo caso, las decisiones estratégicas que con carácter geográfico toman las entidades bancarias siguen subsistiendo, dada la consideración del tamaño como variable clave de la rentabilidad de la entidad, si bien las tendencias apuntan hacia la reducción en el número de establecimientos dedicados a la prestación tradicional de servicios, mientras que las sucursales automatizadas y los sistemas de cajeros electrónicos, tarjetas, etc. están adquiriendo cada vez un mayor protagonismo en el mercado bancario. Además, se está produciendo una especialización bancaria por segmentos de clientes y por productos. En última instancia, las entidades bancarias han de tomar una decisión definitiva sobre su expansión geográfica; decisión que toma un doble cariz: la amplitud de la red o apertura de oficinas en zonas nuevas y la densidad de la red o intensificación de la presencia actual en zonas ya cubiertas mediante la apertura de nuevas oficinas o mediante la creación de cajeros automáticos y/o terminales en puntos de venta.

En última instancia y, como decíamos al comienzo de nuestro trabajo, las estrategias desarrolladas son distintas según el tipo de entidad bancaria de que se trate. Por consiguiente, puede resultar de gran interés analizar las acciones estratégicas desarrolladas por bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito de forma separada, centrándonos en las «estrategias de integración» o crecimiento externo, fundamentalmente en las fusiones.

2. El crecimiento externo en la banca privada española.

La evolución seguida por los procesos de fusiones bancarias en España se manifiesta a través de tres etapas bien diferenciadas (MAÑAS ANTÓN, 1990): el período 1980-88, en el que se mantiene una tendencia hacia una menor concentración del sector bancario (5); el período que se inicia con la fusión de los bancos Bilbao y Vizcaya en 1989, produciéndose un incremento en las concentraciones bancarias; y una tercera etapa a partir de los años noventa, en la que las concentraciones reducen el número de entidades en el mercado y, por tanto, reducen también la competitividad del sector. Básicamente, el cambio en la tendencia de la concentración bancaria se produce a partir del año 1989 y obedece a una estrategia de crecimiento externo dirigida hacia la obtención de economías de escala, respondiendo así al incremento de la competitividad bancaria producido a partir de la creación del Mercado Único Europeo (6).

(5) El estudio efectuado por MAÑAS ANTÓN se refiere únicamente a bancos privados y cajas de ahorro. No obstante, dichas conclusiones se pueden trasladar al conjunto del sector bancario español, dado el peso mayoritario que representan estos dos tipos de entidades. En todo caso, el estudio se completará con un análisis propio para el caso de las cooperativas de crédito.

(6) Un estudio sobre la determinación del grado de concentración de los bancos y cajas de ahorro españoles puede verse en el Boletín Económico del Banco de España (Mayo, 1992).

En Europa, el proceso de creación de la CEE y su posterior desarrollo genera el comienzo de una nueva etapa de concentraciones del sistema productivo que repercute directamente sobre el sector bancario, iniciándose un intenso proceso de crecimiento de la banca europea. Este proceso se inicia en Holanda en 1964 con la constitución del Amro Bank. En 1965, se crea en Bélgica la Société Générale de Banque a través del holding de la Société Générale. En Francia, la Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie y le Comptoir National d'Escompte, crean en 1965 el Banco Nacional de París. Tres años más tarde se constituye en Reino Unido el National Westminster, como consecuencia de la transformación del Barclays (BENGOECHEA y LERENA, 1988). En la actualidad, la Comunidad Europea es la zona geográfica con mayor concentración de grandes entidades bancarias del mundo, por encima de EE.UU. y Japón, según depósitos, recursos propios y activos totales (BERGES, ONTIVEROS y VALERO, 1989).

No obstante, la mayoría de fusiones realizadas en los países de la Comunidad Europea se han llevado a cabo entre bancos de pequeño y mediano tamaño y siempre entre diferentes países. Tal es el caso de la adquisición del Banco Italiano Banca d'America e d'Italia por el Deutsche Bank de Alemania en 1987, o la compra de un banco alemán por parte del Banco de Santander. La actividad más usual ha consistido en la adquisición de participaciones mutuas entre dos bancos de diferentes países (participaciones cruzadas minoritarias en forma de alianzas). Éste es el caso de Amro y General Bank entre Holanda y Bélgica; del Banco de Santander y Royal Bank of Scotland entre España y Reino Unido; y del Commerzbank y Banco Hispano Americano entre Alemania y España (RODRÍGUEZ ANTÓN, 1990).

En el caso de España, podemos observar la evolución sufrida en el número de fusiones bancarias a través del **Cuadro núm. 1**.

CUADRO NÚM. 1. FUSIONES EN LA BANCA PRIVADA ESPAÑOLA 1980-1995

AÑO	POR CONSTITUCIÓN	POR ABSORCIÓN
1980	0	1
1981	0	2
1986	0	1
1988	1	0
1989	0	2
1990	0	0
1991	2	1
1992	0	0
1993	0	1
1994	0	5
1995	0	1

FUENTE: *Elaboración propia con datos del Banco de España (Boletín Económico).*

Los resultados muestran la escasa importancia que este tipo de operaciones ha tenido para la banca privada española como enfoque estratégico. Tan sólo se dan tres «fusiones estratégicas» (adquisición planificada), una en el año 1988 y dos en el 91, mientras que la gran mayoría de las fusiones corresponden a absorciones motivadas por las crisis bancarias.

Como hemos señalado, es el Banco de Bilbao el primero en desarrollar estrategias de crecimiento externo de carácter ofensivo, de forma que su fusión con el Vizcaya en el año 1988 ha marcado el inicio de una nueva etapa histórica en el SBE (CACHO, 1988). No obstante, el proceso se interrumpe hasta que en octubre de 1991 se constituye el Banco Central-Hispano, resultado de la unión entre el Banco Central y el Hispanoamericano. Durante este mismo año se produce una fuerte concentración en el seno de la banca pública española, a través de la fusión entre distintas «entidades oficiales de crédito». Primeramente, el Banco Exterior de España absorbe al Banco de Crédito Industrial dentro del proceso de constitución de la Corporación Bancaria Española (Argentaria). En 1995, la Caja Postal absorbe al Banco de Crédito Agrícola. También cabe destacar la adquisición por parte del Banco de Santander del 73,45% de las acciones del Banco Español de Crédito, después de la crisis financiera sufrida por esta última entidad a lo largo del año 1995 y tras los intentos fallidos de absorción por parte del Bilbao primero (1988) y del Central después (1992). Todo este proceso de integración de la banca privada española aparece reflejado en la **Figura 2**.

Concluyendo, podemos decir que las fusiones producidas en el subsector de la banca privada en España han sido escasas. Además, la mayoría de las fusiones lo han sido por absorción y como consecuencia de la crisis producida en el sector. La mayoría de los bancos privados españoles son reticentes a las fusiones, por lo que para evitar posibles absorciones han iniciado estrategias de crecimiento dirigidas hacia la diversificación, el aumento de las inversiones, la expansión internacional y, sobre todo, las alianzas tanto nacionales como internacionales, aspectos estos que se analizarán en trabajos posteriores.

AÑO	POR CONSTITUCIÓN		POR ABSORCIÓN	
	FUSIONANTES	FUSIONADO	ABSORBIDA	ABSORBENTE
1980			Mercantil Manresa	Bca. Catalana
1981			Rural y Mediterráneo	BEX
1986			Garriga Nogués	BANESTO
1988	Bilbao Vizcaya	Bilbao-Vizcaya		
1989			Bco. Comercio	Financ. Industrial
1989			Mas Sardá	Bca. Catalana
1991	Central-Hispanoam.	Central-Hispano		
1991	EOC-ICO	Argentaria	Bco. Cto. Industrial	BEX
1993			Bco. Urquijo	Bco. Progreso
1994			Bco. Jerez	Bco. Granada
1994			Bco. Meridional	Bilbao-Vizcaya
1994			Canaribank	Bilbao-Vizcaya
1994			Popular Industrial	Popular Español
1994			Catalá Crédit	Bco. San Paolo
1995			Bco. Cto. Agrícola	Caja Postal

FIGURA 2. Proceso de integración de la banca privada española.

3. Fusiones y absorciones en las cajas de ahorro y en las cooperativas de crédito españolas.

Las fusiones se han dado con mayor intensidad en el subsector de las cajas de ahorro, si bien estas operaciones han afectado también a las cooperativas de crédito dado que muchas de ellas han sido absorbidas por las primeras, interviniendo también en este proceso, aunque pasivamente.

Por este motivo, hemos considerado oportuno realizar un tratamiento conjunto de este tipo de estrategias. Además, ambas entidades forman parte del sector de la Economía Social en España (7).

Las fusiones se han utilizado para reestructurar este subsector, aumentando la productividad (medida en función del volumen de activos por número de empleados y por número de oficinas) y la eficiencia (realización de estudios sistemáticos de viabilidad y rentabilidad de cada oficina), así como para facilitar la introducción de las nuevas tecnologías de la información y de los nuevos servicios financieros.

El objetivo último es el de alcanzar economías de escala y de alcance, abaratando los costes fijos de las oficinas bancarias, además del incremento de su cuota de mercado a través de la entrada en nuevos mercados. Así, la absorción de numerosas cajas rurales, sobre todo a raíz de la crisis bancaria sufrida por éstas a comienzos de los años ochenta (MARTÍN MESA, 1988), ha permitido a las cajas de ahorro llegar a nuevos mercados locales.

El número de fusiones realizadas en este subsector aparece reflejado en el **Cuadro núm. 2**.

CUADRO NÚM. 2. FUSIONES EN LAS CAJAS DE AHORRO ESPAÑOLAS 1984-1995

AÑO	FUSIONES	ABSORCIONES
1975-1984*	17	0
1985	1	0
1986	0	1
1990	7	2
1991	2	2
1992	1	1
1993	0	2
1994	0	0
1995	0	1

* Durante este período no se distingue entre fusiones por constitución y por absorción.

FUENTE: *Elaboración propia con datos del Banco de España (Boletín Económico).*

(7) El sector de la Economía Social o Tercer Sector está constituido por aquel conjunto de instituciones que no son ni empresas privadas ni empresas públicas, y que en su proceso de toma de decisiones la influencia del capital es mínima. Forman parte de dicho sector, además de las cajas de ahorro, las empresas cooperativas en sus múltiples clases (de crédito, de seguros, agrarias, etc.), las sociedades anónimas laborales, las fundaciones y asociaciones.... (BAREA, 1991; BAREA y MONZÓN, 1992; SANCHÍS, 1995a).

Sin duda alguna, el año 1990 es el año en el que se produce el mayor número de fusiones en cajas de ahorro, dándose un total de nueve operaciones, destacando por su gran importancia la fusión entre las dos grandes cajas catalanas (Caixa de Pensions y Caixa de Barcelona), constituyendo una de las entidades de mayor tamaño en España, la Caja de Ahorro y Pensiones de Barcelona. Durante ese mismo año se produce la concentración del subsector en Castilla-León con la creación de la Caja de España de Inversiones (León, Valladolid, Popular de Valladolid, Palencia y Zamora) y se inicia la integración en Andalucía (Huelva y Sevilla) y el País Vasco, donde se constituyen la Bilbao Bizkaia Kutxa (Bilbao y Vizcaina), la Guipuzkoa-San Sebastián y la Vitoria-Álava.

En 1991 se inicia el proceso de concentración de las cajas valencianas, con la constitución de Bancaja (Castellón y Valencia y en 1993 Sagunto) y la fuerte expansión de la Caja de Ahorros del Mediterráneo (absorción de Torrente en 1990 y de la Provincial de Alicante y Valencia en 1992). En este mismo año culmina el proceso concentrador de las cajas andaluzas con la creación de Unicaja (Almería, Málaga, Ronda, Cádiz y Antequera). En el año 1992 se produce la integración de las cajas de Castilla-La Mancha con la fusión de las cajas de Albacete, Toledo, y Cuenca y Ciudad Real. Dicho proceso de integración se puede observar en la **Figura 3**.

AÑO	POR CONSTITUCIÓN		POR ABSORCIÓN	
	FUSIONANTE	FUSIONADO	ABSORBIDA	ABSORBENTE
1985	Ávila-Central Ávila	CAMP Ávila		
1986			CAMP Segorbe	C.A.Valencia
1990	Barcelona-Pensions	CAP. Barcelona	CAMP Ceuta	CAMP Madrid
1990	León-Valladolid			
	Palencia-Zamora	C. España de Inversiones		
	Popular-Valladolid			
1990	Cáceres-Plasencia	C. Extremadura		
1990	Huelva-Sevilla	Huelva y Sevilla		
1990	Sebastián-Guipúzcoa	C. Guipúzcoa		
1990	Vitoria-Álava	Vitoria y Álava		
1991	Alicante-Valencia	Alicant y Valenc	Provincial Granada	Gral. Granada
1991	Almería-Antequera		Castellón	Bancaja
	Ronda-Cádiz-Málaga	UNICAJA		
1991	Salamanca-Soria	Salamanca y Soria		
1992	Albacete-Toledo-Cuenca-Ciudad Real	Castilla-La Mancha	Alicante y Valencia	C. Ahorros del Mediterráneo
1993			Sagunto	Bancaja
1993			Jerez	San Fernando
1995			Provincial Córdoba	CAMP Córdoba

FIGURA 3. Proceso de integración de las cajas de ahorro españolas.

Indudablemente, las fusiones en las cajas de ahorro se han producido de una forma apreciable y continuada durante el período analizado. Y lo que es más importante, dicho proceso aún no ha llegado a su fin, sino que la tendencia va a seguir durante algunos años más. El objetivo a alcanzar es consolidar una única entidad bancaria por Comunidad Autónoma, aunque eso sí, con un número destacado de sucursales distribuidas de forma dispersa, alcanzando sobre todo aquellos mercados a los que no llega la banca privada (ámbito local).

Algunas cajas de ahorro han adquirido a otros bancos privados como la Caixa de Barcelona (Banco Islas Canarias, Banco Herrero y 75% del Banco de Europa), Unicaja (Banco Europeo de Finanzas) o Bancaja (Banco de Murcia y 24,25% del Banco de Valencia).

Las cooperativas de crédito, tras su ruptura con el Banco de Crédito Agrícola y después de encauzar el proceso de crisis financiera iniciado a comienzos de los años ochenta (8), optan también por las estrategias de crecimiento externo.

Mientras, las cajas rurales comarcales y locales siguen asociadas al Crédito Oficial (primero con el Banco de Crédito Agrícola y desde 1996 con la Caja Postal), manteniendo una estrategia de segmentación por clientes y por zonas geográficas, las cajas provinciales se dirigen principalmente hacia dos tipos de estrategias de crecimiento (SANCHÍS, 1991b, 1993a y 1995a).

La mayoría de las cajas provinciales se deciden por una estrategia de banca universal, complementada con operaciones de fusiones y absorciones con criterios de proximidad geográfica y redimensionamiento del sector y con la creación en 1989 de una empresa conjunta, el Banco Cooperativo Español, en cooperación con el D.G.Bank alemán.

Por otra parte, un grupo específico de cajas rurales (el grupo de cajas de Castellón liderado por Credicoop), se decanta por una estrategia de cooperación, estableciéndose acuerdos basados en la gestión centralizada de operaciones que requieren grandes inversiones e innovaciones tecnológicas, manteniendo la independencia jurídica y, por tanto, las estrategias de segmentación de cada una de las entidades asociadas.

Las cooperativas de crédito han mantenido durante muchos años un «límite al crecimiento», condicionado por su propio origen (BAREA, 1987; SANCHÍS y SAFÓN, 1994; SANCHÍS, 1995a), si bien en algunos casos se ha intentado paliar utilizando estrategias de integración.

El proceso de fusiones llevado a cabo por las cooperativas de crédito españolas aparece reflejado en el **Cuadro núm. 3**.

(8) Este aspecto es desarrollado en profundidad por BAREA (1987) y MARTÍN MESA (1988).

CUADRO NÚM. 3. FUSIONES EN LAS CAJAS RURALES ESPAÑOLAS 1984-1995

AÑOS	FUSIONES	ABSORCIONES*
1984	0	1
1985	1	0
1986	1	9
1987	5	4
1988	0	11
1989	1	3
1990	1	0
1991	0	1
1992	0	2
1993	2	0
1994	1	0
1995	0	0

* Absorciones realizadas por parte de las cajas de ahorro en su gran mayoría.

FUENTE: *Elaboración propia con datos del Banco de España (Boletín Económico).*

Como se puede apreciar, el mayor número de fusiones se produce durante el período 1986-1988 debido a que durante ese subperíodo se lleva a cabo el saneamiento del sector, por lo que muchas cajas rurales que entraron en crisis a comienzos de los ochenta son absorbidas por cajas de ahorros (en un 80% de los casos) y en menor medida por otras cajas rurales. A partir de 1989 se vuelve a la normalidad y, si bien en dicho año aún se producirán cuatro fusiones más, en los tres años siguientes el número de operaciones realizadas es de una por año. Las cajas rurales absorbidas son tanto de ámbito local-comarcal como provincial, si bien las causas por las cuales se producen son distintas. Así, las cajas locales-comarcales son absorbidas por cajas de ahorro debido a su reducido tamaño. Sin embargo, la fusión de las cajas rurales provinciales ha sido el resultado del proceso de crisis financiera producida en estas entidades desde el año 1983. Este proceso de integración, tanto entre cajas rurales, como entre éstas y las cajas de ahorro, queda reflejado en las **Figuras 4 y 5**.

AÑO	CAJA ABSORBIDA	CAJA ABSORBENTE
1985	C.R. La Mancha Villarobledo	C.R.P. de Albacete
1986	C.R. Sax, Montaña y Vinalopó	C.R.P. de Valencia
1987	C.R. de Cenizate	C.R.P. de Albacete
1987	C.R. Fuentes de León	C.R.P. de Badajoz
1987	C.R. de La Llosa	C.R.P. de Castellón
1987	C.R. de Soneja	C.R.P. de Castellón
1987	C.R. Fertilizadora Castellón	C.R. San Isidro Castellón
1989	C.R.P. de Guadalajara	C.R. de Toledo
1990	C.R. San José (Andalucía)	C. Agrícola San José*
1993	C.R. de Godelleta	C.R. Valencia Castellana
1993	C.R. de Carcaixent	C.R. de Valencia
1994	C.R. de Moncófar	C. Agrícola La Prosperidad*
1994	C.R. de Montroy	C.R. de Torrente

* Absorbidas por la cooperativa agrícola de la localidad transformándose en sección de crédito.

FIGURA 4. Absorciones o fusiones entre cajas rurales.

AÑO	CAJA ABSORBIDA	CAJA ABSORBENTE
1984	C.R. de Xàbia (Alicante)	C.A. del Mediterráneo
1986	C.R. del Pirineo	Caja de Barcelona
1986	C. Crédito de Granollers	Caja Madrid
1986	C. Crédito Mediterráneo	Caja Madrid
1986	C. Crédito Industrial	Caja Madrid
1986	C.R. de Reus	Caja Madrid
1986	C.R.P. de Jerez	C. San Fernando de Sevilla
1986	C.R. de Madrid	Caja Madrid
1986	C.R.P. de Pontevedra	Caja Galicia
1986	C.R.P. de La Coruña	Caja Galicia
1987	C.R. de Talavera	Caja Madrid y Caixa Pensions
1987	C.R.P. de Almería	Caja Barcelona
1987	C.R.P. de Gerona	Caja Madrid
1987	C.R.P. de Palencia	Caja Madrid y Caixa Pensions

FIGURA 5. Absorciones de cajas rurales por cajas de ahorro.

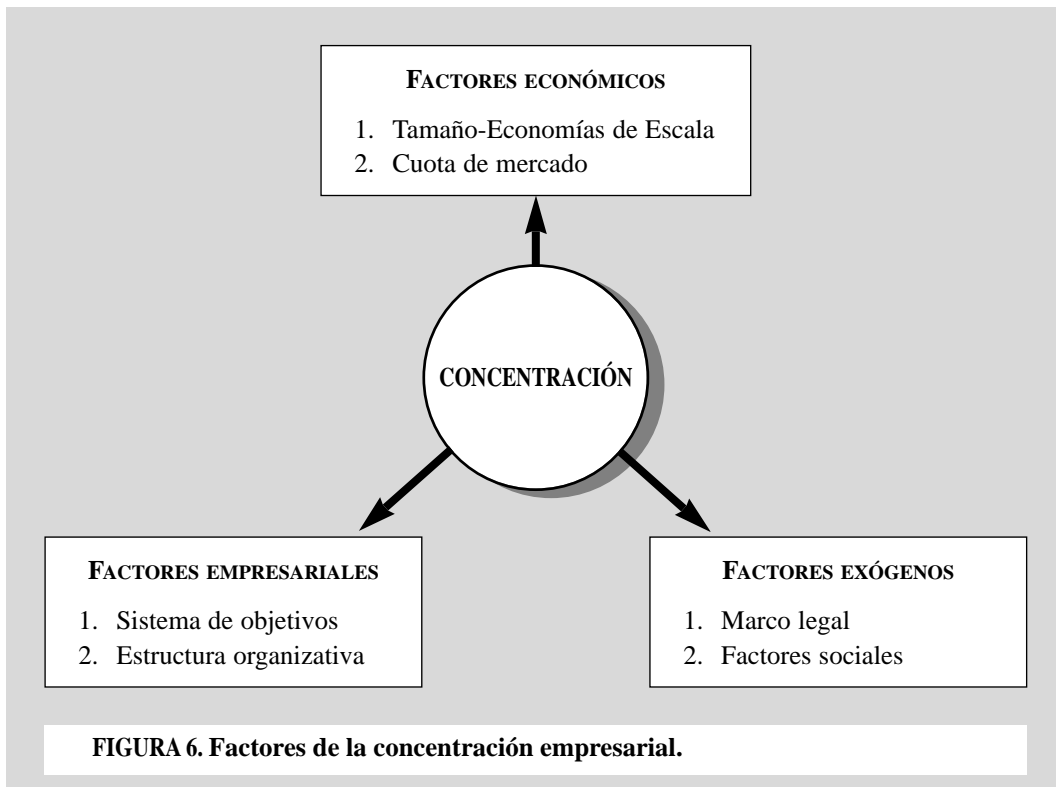
AÑO	CAJA ABSORBIDA	CAJA ABSORBENTE
1988	C.R. del Mediterráneo	C.P. Alicante y Caja de Murcia
1988	C.R. de Segre-Cinca	Ibercaja
1988	C. de Avicultores de Reus	Caja Cataluña
1988	C. de Inversiones	Caja Madrid
1988	C. Crédito Mutual	Caja Madrid
1988	C.R.P. de Cantabria	Caja Madrid y Caixa Pensions
1988	C.R.P. de Murcia	Caja Murcia
1988	C.R.P. de Ávila	Caja Salamanca
1988	C.R.P. de Barcelona	Caja Barcelona
1988	C.R.P. de Orense	Caja Galicia
1988	C.R.P. de La Rioja	Caja La Rioja
1989	C. Arenas de San Pedro Ávila	Caja Salamanca
1989	C.R. de Almenar	Caja Barcelona
1989	C. Privada de Crédito	Banco Universal
1991	C.R. de Catalunya	Ibercaja
1992	C.R.P. de León	Caja Galicia
1992	C.R. de Penedés-Garraf	Caja de Cataluña

FIGURA 5. Absorciones de cajas rurales por cajas de ahorro (continuación).

III. DETERMINACIÓN DEL GRADO DE CONCENTRACIÓN DEL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

La concentración en la empresa puede estudiarse desde dos puntos de vista complementarios (RODRÍGUEZ ANTÓN, 1990; Banco de España, 1992; MAROTO ACÍN, 1994a): bien mediante un análisis estático, esto es, mediante la distribución de los medios de producción entre un número cada vez más reducido de empresas con dimensiones cada vez mayores, lo cual se define como «concentración relativa»; bien mediante un análisis dinámico, como medio de crecimiento empresarial dirigido a mejorar una serie de variables básicas y a reducir la competencia en el sector, definido como «concentración absoluta».

Si bien éstas son las razones que bajo una perspectiva económica pueden justificar la decisión de la concentración, también hay que tener en cuenta otro tipo de motivos inherentes a la propia empresa, como son su sistema de objetivos, su estructura organizativa o sus estilos de dirección, así como otros factores de carácter exógeno, entre los que cabe destacar la regulación jurídica y el grado de deseabilidad social de la concentración. La relación existente entre estos tres grupos de argumentos a favor de la concentración puede apreciarse en la **Figura 6**.



En el presente trabajo nos centraremos en el estudio de los factores económicos de la concentración, esto es, en los conceptos de tamaño empresarial y de economías de escala, fundamentalmente.

1. Análisis de la concentración bancaria en España. Tamaño y economías de escala.

En España, la concentración del sector bancario se justifica también por las propias características del sector en comparación con la banca europea (CUERVO-ARANGO, 1988), esto es, por su mayor tasa de rentabilidad, su extensa red bancaria, su menor productividad, su mayor proporción de capital propio sobre activos totales y sus superiores gastos de explotación y costes de personal.

Asimismo, las crisis bancarias sufridas durante los años setenta y ochenta en los subsectores de la banca privada y las cooperativas de crédito ha repercutido notablemente en la concentración del SBE (CUERVO, 1988a; MARTÍN MESA, 1988). Además, como señalábamos en la introduc-

ción del trabajo, la integración de España en la Comunidad Europea a partir de 1986 y el proceso de globalización desarrollado por la Unión Económica y Monetaria en la actualidad, obliga al SBE a adaptarse a las propias características del sector en la Europa Occidental, incrementando su capacidad competitiva mediante el aumento de la dimensión bancaria (GARDENER, 1994).

La medición del grado de concentración bancaria en España se ha realizado utilizando el ratio de concentración discreto CR_3 , CR_5 , CR_7 y CR_{10} sobre el volumen de activos totales (REVELL, 1988), la evolución del número de entidades y de oficinas bancarias (Banco de España, 1992) o el índice de Herfindahl sobre el volumen de depósitos y créditos bancarios (Banco de España, 1992; MAROTO ACÍN, 1994a) o sobre el volumen de activos, recursos propios, número de oficinas y número de empleados (SANCHÍS y SAFÓN, 1994). Dichas investigaciones se centran, bien en el estudio de bancos y cajas de ahorro excluyendo a las cooperativas de crédito, bien en el estudio de las cooperativas de crédito sin considerar el resto de entidades bancarias (SANCHÍS y SAFÓN, 1994). Un estudio empírico más reciente (LAGARES CALVO, 1995), utilizando la «Curva de Lorenz» y el «Índice de Gini» para el período 1977-1993, concluye que el grado de concentración, si bien se ha incrementado ligeramente en la banca privada (pasando de un índice 0,73 en 1977 a un 0,81 en 1993), ha sido nulo en las cajas de ahorro (índice 0,58 frente a 0,60) a pesar de la sensible reducción producida en el número de entidades (de alrededor de 100 cajas en 1977 se pasa a 53 en 1993). Además, todos los trabajos citados afirman que el grado de concentración del SBE, a pesar del esfuerzo desarrollado especialmente durante los últimos años ochenta y comienzos de los noventa, es inferior al de los otros países europeos con tasas de crecimiento similares a la española.

Así, en Bélgica, el 92,4% del total de activos bancarios está controlado por sólo tres entidades: Société Générale de Banque, Banque Bruxelles Lambert y Kredietbank. En Francia, el grupo bancario grande lo componen tres bancos comerciales, así como tres grupos poderosos de cajas de ahorro, cooperativas de crédito y caja postal. El sistema bancario alemán se divide en dos tipos diferentes, los bancos universales (bancos comerciales, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) y los especialistas (hipotecarios, etc.). Italia posee un sistema de concentración muy bajo debido al férreo control ejercido por las autoridades monetarias. Por el contrario, en Holanda el grado de concentración es muy elevado: dos entidades (Algemene Bank Nederland y Amsterdam Rotterdam Bank) controlan el 72,6% de los activos totales bancarios; también hay que destacar la importancia adquirida por una cooperativa de crédito, la Rabobank (CANALS, 1990).

El sistema bancario japonés es similar al alemán, con un grado de concentración bajo, salvo para el caso de la banca local. En EE.UU., el sistema bancario se encuentra altamente fragmentado, pues aunque tiene alguno de los mayores bancos del mundo, el espacio geográfico en el que operan está limitado a su propio Estado (en el caso de la banca doméstica); además, la crisis financiera en EE.UU. ha provocado la desaparición del sistema de cajas de ahorro y comienza a afectar a los bancos comerciales, los cuales intentan responder a la crisis con el resurgir de las fusiones (9).

(9) En CANALS (1990) se ofrece información detallada sobre el sistema bancario de varios países occidentales.

A la hora de plantear cualquier estudio sobre concentración, previamente se ha de profundizar en el concepto de tamaño. La definición del tamaño de una empresa presenta una serie de dificultades derivadas de los cambios constantes del entorno y de su propia evolución, que provoca modificaciones de importancia, y que dan al análisis una validez sólo temporal; y de la existencia de una gran cantidad de variables, en muchos casos subjetivas, que influyen sobre el mismo. Por consiguiente, para determinar el tamaño de una empresa dentro de un sector económico específico habrá que tener en cuenta un conjunto de variables, tanto cuantitativas como cualitativas.

Para el caso de las entidades bancarias, la dimensión de la empresa puede venir definida por diferentes tipos de variables. En todo caso, dada la naturaleza intangible de la actividad bancaria y su carácter multiproducto, resulta difícil definir aquellas variables más relevantes (FANJUL y MARAVALL, 1984). En un principio, la variable generalmente utilizada ha sido los recursos ajenos de la entidad, entendidos éstos como el conjunto de fondos captados a los clientes en forma de depósitos, bonos de caja y obligaciones en circulación (FANJUL y MARAVALL, 1984; RODRÍGUEZ ANTÓN, 1990). Sin embargo, con la entrada de la banca extranjera, el sistema bancario ha ido perdiendo la preocupación por los depósitos del pasivo, de forma que en la actualidad se suele utilizar como medida de la dimensión bancaria el volumen de activos totales, proporcionando una medida representativa de la capacidad económica potencial de una entidad bancaria.

En términos generales podemos identificar dos grupos de variables: variables absolutas (número de entidades, volumen de créditos concedidos, número de oficinas abiertas o número de empleados) y variables relativas (número de habitantes por entidad y por oficina, número de empleados por entidad y por oficina, volumen de créditos concedidos por oficina y por empleado, densidad de oficinas por Km² o porcentaje de trabajadores empleados por la banca).

De acuerdo con MAÑAS ANTÓN (1990), el tamaño de los bancos españoles con respecto a los de los demás países europeos no es tan pequeño como se cree. Atendiendo al valor de los activos medios se demuestra que los bancos españoles son comparables con los alemanes e italianos, pero más pequeños que los franceses, holandeses o británicos. No obstante, contemplando el nivel de los recursos propios (variable aceptada por The Banker para la determinación de los *rankings* mundiales desde 1989) existen tres bancos españoles situados entre los cien más grandes del mundo (Bilbao-Vizcaya, Central y Banesto). Es más, considerando la variable beneficios o valor en bolsa, todavía se sitúan en puestos más avanzados del *ranking* mundial. En cambio, para VIVES (1988), la dimensión de las entidades españolas es pequeña en relación con las del resto de Europa, lo cual genera una preocupación ante una posible absorción por parte de la banca extranjera consecuencia del proceso de integración europea. No obstante, matiza que en relación al Producto Interior Bruto, los bancos españoles son comparables a los alemanes e italianos.

El tamaño del SBE, medido en función del volumen de recursos propios a 31 de diciembre de 1994 y distinguiendo según tipos de entidades bancarias, aparece reflejado en el **Cuadro núm. 4**.

CUADRO NÚM. 4. TAMAÑO DEL SBE SEGÚN RECURSOS PROPIOS 1994

(millones de pesetas)

ENTIDAD	< 500	500-750	750-3.000	3-60.000	6-300.000	3-600.000	TOTAL
BANCA*	0,00%	3,79%	25,21%	64,39%	6,06%	4,55%	132
C. CTO	36,84%	4,21%	40,00%	17,89%	1,06%	0,00%	95
CAJAS	0,00%	1,96%	7,84%	68,63%	17,65%	3,92%	51
TOTAL	12,59%	3,60%	25,18%	49,28%	6,47%	2,88%	278

* Banca operante en España a 31-XII-94 excepto bancos extranjeros con sede central en la UE.

FUENTE: *Elaboración propia con datos de la CECA, CBE y UNACC.*

Como se puede observar, el tamaño de las cooperativas de crédito es reducido, dado que el 40% de las mismas posee menos de 750 millones de pesetas y tan sólo una, Caja Laboral Popular, se aproxima a los 60.000 millones. En cambio, la banca y las cajas de ahorro presentan unos tamaños similares, muy superiores a los de las cooperativas de crédito. Para el caso de los bancos podemos apreciar que el 75% posee más de 3.000 millones de pesetas en recursos propios, mientras que en las cajas de ahorro dicho porcentaje se sitúa en casi el 90%, si bien son seis bancos frente a tan sólo dos cajas los que superan los 300.000 millones de pesetas en recursos propios. En términos globales, el 40% del SBE posee menos de 3.000 millones de pesetas y tan sólo ocho entidades superan los 300.000 millones.

Sin embargo, la mayor dimensión, aunque puede servir para aumentar la eficacia y productividad (BENGOECHEA y LERENA, 1988), no garantiza por sí sola un aumento de la rentabilidad, por lo que no puede ser nunca un fin en sí misma en ninguna estrategia empresarial (BENGOECHEA y LERENA, 1988), aunque la falta de una dimensión adecuada ocasiona problemas de competitividad que afectan a aquellas entidades cuya estrategia se basa o debe basarse en la universalidad y la internacionalización (cajas rurales provinciales). Es más, hay riesgos evidentes de ineficacia en la gran dimensión. Por consiguiente, el gran tamaño de la empresa bancaria no es una condición ni necesaria ni suficiente para asegurar la competitividad en el mercado internacional (VIVES, 1988). En todo caso, y de acuerdo con RODRÍGUEZ ANTÓN (1990), no podemos afirmar o negar con rotundidad la bondad de las concentraciones bancarias, puesto que el estudio detallado de cada caso particular será el que determine la idoneidad o no de tal estrategia.

Otro concepto directamente relacionado con el tamaño y la concentración es el de «Economías de Escala». En términos generales, podemos decir que existen economías de escala cuando se reducen los costes medios de producción en la medida en que va aumentando la producción. No obstante, hay que distinguir entre los costes fijos y los costes variables de la producción, de manera que las perspectivas de obtener economías de escala surgen a partir de la existencia de uno o más factores que van a ser fijos durante un período de tiempo (sucursales, cajeros automáticos, enlaces de telecomunicaciones y una gran parte de los costes de personal), y que no se utilizan a un nivel óptimo de rendimiento (REVELL, 1989b).

Su medición se realiza mediante el cociente entre los costes productivos y la cantidad de producto. Para el caso de las entidades bancarias, la dificultad estriba en la definición del volumen de producción, dado el carácter intangible de los productos bancarios y, por tanto, la imposibilidad de cuantificar el conjunto de actividades de una empresa bancaria obliga a tomar una medida aproximada de las economías de escala. El método más habitual (REVELL, 1989b) consiste en identificar el volumen de producción con los activos totales y los costes productivos con los gastos de explotación (Gastos de explotación/Activos totales). En una entidad bancaria consideramos que existen economías de escala cuando, al ampliar el volumen de negocio, los costes aumentan proporcionalmente menos que la producción. Éstas se pueden dar a nivel de producto (depósitos, créditos, etc.), de planta (sucursales) y de empresa (VIVES, 1988).

Otro factor importante a tener en cuenta para la determinación de los costes productivos es el de las economías de alcance o economías de gama (*Scope Economies*). Este tipo de economías se obtiene cuando la elaboración conjunta de dos o más productos requiere menores costes que realizarlos por separado. Ello es así por la existencia de costes fijos comunes al conjunto de productos que fabrica la empresa. La cuantificación de estas economías sólo se puede hacer para dos productos y en un período de tiempo determinado, por lo que la medición de las economías de alcance en las entidades bancarias es incluso más complicada. Éstas pueden darse a nivel de planta y de empresa (VIVES, 1988).

El carácter multiproducto de la actividad bancaria facilita las complementariedades en costes, tanto desde el activo como desde el pasivo (GUAL, XIMÉNEZ y VIVES, 1990): desde el activo, al utilizar la información generada en el control y supervisión de clientes para la venta de múltiples productos; desde el pasivo, mediante la utilización conjunta de equipos informáticos de procesos de datos y de transacciones. Considerando ambos conceptos (economías de escala y de alcance) dentro del ámbito global de la empresa tenemos economías globales. Cuando se circunscriben a determinados productos, las economías son específicas. El origen de ambas clases de economías en banca se debe a tres factores principales (BENGOECHEA GOYA, 1990): las ganancias de productividad generadas por una mayor especialización de los empleados, el abaratamiento del coste de transformación y las menores necesidades de personal como resultado de la incorporación al negocio bancario de nuevos equipos informáticos y de telecomunicaciones y la disminución de los costes unitarios de producción y distribución de la información a medida que aumenta el volumen de negocio y se diversifica la gama de actividades.

Muchos han sido los trabajos empíricos realizados al respecto. No obstante, todos ellos están sujetos a disquisiciones metodológicas, fruto de las dificultades cuantitativas que presenta la medición de los costes de producción en las entidades bancarias. Por lo general, y como señalan GUAL, XIMÉNEZ y VIVES (1990), la estimación de la función de costes se realiza mediante la teoría de la dualidad, según la cual los costes medios son función de los precios de los *inputs* y los niveles de los *outputs*.

Los primeros trabajos relacionados con las economías de escala y de alcance derivadas de una mayor dimensión empresarial se realizan en los EE.UU. Ninguno de dichos estudios es concluyente al respecto. Los trabajos más importantes publicados son los que aparecen en el **Cuadro núm. 5**.

CUADRO NÚM. 5. RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES EMPÍRICAS EN EE.UU.

TRABAJOS	ECONOMÍAS DE ESCALA			ECONOMÍAS DE GAMA	
	G*	G**	E	G	E
Murray y White (1983)	Sí	No	–	No	Sí
Benston, Berger, Hanweck (1983)	Sí	Sí	–	–	–
Benston, Berger, Hanweck (1983)	Sí	No	Sí	No	Sí
Giligan y Smirlock (1984)	Sí	No	–	Sí	–
Giligan, Smirlock, Marshall (1984)	Sí	No	No	Sí	–
La Compte y Smith (1986)	Sí	No	–	No	No
M. Kim (1986)	Sí	No	–	Sí	Sí
Lawrence y Shay (1986)	No	No	No	–	Sí
Berger, Hanweck, Humphrey (87)	Sí	No	–	No	Sí
Kolary y Zardhooki (1987)	Sí	No	–	No	Sí
H.I. Kim (1987)	Sí	No	Sí	No	No
Mester (1987)	No	No	Sí	No	No
Goldstein, McNult, Verbrugge (87)	Sí	Sí	No	No	No

G* = Globales<100M.\$.

G** = Globales>100M.\$.

E = Específicas.

De tales estudios se pueden obtener las siguientes conclusiones. En primer lugar, las economías de escala globales tienden a agotarse con rapidez, es decir, que para empresas de gran tamaño (superiores a los 100 millones de dólares en volumen de depósitos), tan sólo dos estudios verifican la existencia de este tipo de economías. En segundo lugar, no existen economías de alcance globa-

les (sólo tres estudios confirman la existencia de este tipo de economías). Y en tercer lugar, hay una mayor evidencia sobre la existencia de economías de escala y de alcance para el caso de una combinación de productos (economías específicas). Tales estudios apuntan a que el tamaño en sí no es una variable clave en la eficiencia empresarial (DURÁN HERRERA, 1988). Estudios más recientes (NOULAS, RAY y MILLER, 1990; BERGER y HUMPHREY, 1991; y GROPPER, 1991) sobre la banca en EE.UU. correspondientes al período 1979-1986, basados en la función de costes translogarítmica, detectan la existencia de economías de escala en ciertos niveles de tamaño reducido. Igualmente, estos autores afirman que durante dicho período, como consecuencia de los cambios operados en la tecnología y la legislación del sector financiero, el grado de economías de escala ha sufrido un apreciable incremento a tener en cuenta.

Este tipo de trabajos son mucho más escasos en Europa. En Francia, un estudio de DIETSCH en 1988 (GUAL, XIMÉNEZ y VIVES, 1990) en base a una función de costes translogarítmica con dos productos, créditos y depósitos, descarta la presencia de economías de escala significativas a nivel global, aunque se detectan economías de escala parciales en el caso de una expansión en uno de los dos productos. En estudios realizados para las cajas de ahorro en Bélgica y las Building Societies en Gran Bretaña, se considera la posibilidad de obtener economías de escala cuando se da una expansión determinada. GILIBERT y STEINHERR (LECEA FLORES DE LEMÚS, 1991) demuestran que la rentabilidad y el tamaño son variables relacionadas negativamente o, en el mejor de los casos, ligeramente positivas. A la misma conclusión llegan MULDUR y PACOLET en sus análisis de los sistemas bancarios francés y belga durante el año 1979 apreciando economías de escala sólo para las entidades de pequeño tamaño. Dicho análisis confirma la existencia de rendimientos crecientes o economías de escala en algunas variables específicas (valor medio de depósitos y número de cuentas por oficina). CLARK en 1988 concluye que no existen economías de escala en banca más que a niveles de producción muy reducidos. Tampoco parece que se puedan obtener economías de alcance globales, si bien sí se han detectado complementariedades de costes (economías de alcance para subgrupos de productos) para el caso de pares de productos, como los depósitos totales y préstamos totales o inversiones y préstamos hipotecarios.

Hay que tener en cuenta que las investigaciones realizadas han ignorado las economías no asociadas al proceso de producción y distribución de préstamos bancarios. Se puede afirmar que si bien no se verifica la existencia de economía y de alcance en las empresas de gran tamaño, sí existen para economías específicas. Esta conclusión parece lógica si consideramos la relación inversa existente entre la dimensión y la rentabilidad, confirmado a través de los estudios efectuados sobre los grandes bancos europeos en 1987 (BENGOECHEA, 1990). Un análisis efectuado por The Banker (1988) para el período 1984-87 sobre la evolución de 403 grandes bancos mundiales confirma que la rentabilidad decrece ante aumentos de tamaño. En todo caso, hay que considerar que ante el proceso de innovación que se está produciendo en el sistema financiero mundial, parece lógico pensar que pueden haber complementariedades significativas entre los costes y una disminución de los costes fijos por producto (economías de escala), así como un descenso en los costes a partir de un determinado tiempo de actividad acumulado (economías de experiencia) (DURÁN HERRERA, 1988). Igualmente, también es lógico considerar que una mayor dimensión puede facilitar la asimilación de las innovaciones (POLO, 1986).

Las investigaciones empíricas desarrolladas en España sobre economías de escala en el SBE quedan resumidas en el **Cuadro núm. 6**.

CUADRO NÚM. 6. RESULTADOS INVESTIGACIONES EMPÍRICAS SOBRE EL SBE

TRABAJOS	ENTIDADES	PERÍODO	MÉTODO	ECONOMÍAS
Fanjul y Maravall (1983, 1985)	Bancos y Cajas	1979	Función de Costes Cobb-Douglas	- Núm. Ctas. por oficina - Tamaño medio Ctas.
Revell (1989)	Cajas	1980	Función de Costes Translogarítmica	No
Raymond y Repilado (1989)	Cajas	1987-1988	Función de Costes Cobb-Douglas	- Núm. Ctas. oficina - Tamaño depósitos
Delgado (1989)	Bancos y Cajas	1986-1988	Función de Costes Translogarítmica	- Producción oficina
Gual, Ximénez y Vives (1990)	Bancos	1985-1988	Función de Costes Translogarítmica	- Captación recursos
Espitia, Polo y Salas (1991)	Bancos y Cajas	1983-1985	Función de Costes Cobb-Douglas	- Tamaño depósitos
Raymond (1994)	Cajas	1989-1992	Función de Costes Cobb-Douglas	- Tamaño oficina - Tamaño depósitos

La mayoría de dichos estudios demuestran la existencia de economías de escala en el caso del número de cuentas por oficina (FANJUL y MARAVALL, 1983 y 1985; RAYMOND y REPILADO, 1989; DELGADO, 1989; RAYMOND, 1994) y en el tamaño medio de las cuentas (FANJUL y MARAVALL, 1983 y 1985) y de los depósitos (RAYMOND y REPILADO, 1989; GUAL, XIMÉNEZ y VIVES, 1990; POLO, ESPITIA y SALAS, 1991; RAYMOND, 1994).

Concluyendo, y para el caso del SBE, podemos decir que existen economías de escala a nivel de oficina que desaparecen cuando alcanzamos el nivel de empresa. Para las economías de alcance no se puede efectuar ninguna afirmación. Se puede concluir que el tamaño de una empresa, por sí solo, no garantiza la obtención de las economías de escala y alcance, sino que ello depende de la capacidad de gestión de cada entidad en particular. Además, como afirman GUAL, XIMÉNEZ y VIVES (1990), las economías de escala no son lo suficientemente importantes para ofrecer una ventaja competitiva decisiva en el sector.

A continuación se presentan los resultados del estudio empírico referente a la determinación y evolución del grado de concentración de bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito para el período 1990-94. No obstante, con carácter preliminar, nos detendremos brevemente en dos cuestiones metodológicas: una relacionada con el tamaño de la empresa y la otra, relativa a la medida de la concentración.

Como es bien sabido, los análisis de concentración presentan, al menos, dos problemas instrumentales. El primero se halla en la determinación de la variable de dimensión descriptiva del tamaño de la empresa (10). El segundo, encuentra su razón en la elección del instrumento de medida (11).

A este respecto, en esta investigación, se ha optado por utilizar varias medidas y variables para, de ese modo, poder comprobar con criterios plurales la consistencia de los resultados. Este proceder ha podido sostenerse debido a las características propias del sector (que permite conocer el valor de las magnitudes tratadas para todas las entidades, cosa inimaginable en otros estudios sectoriales) y a la calidad de los datos. Por tanto, nuestras asunciones a nivel metodológico han sido las siguientes:

1. Las variables de dimensión trabajadas directamente han sido cuatro: los Activos Totales (AT), los Recursos Propios (RP), el Número de Oficinas (OF) y los Empleados (EMP); quedando descartadas los Depósitos (DEP) y los Créditos (CDTO), por su alta correlación con los AT (véase el **Cuadro núm. 7**).

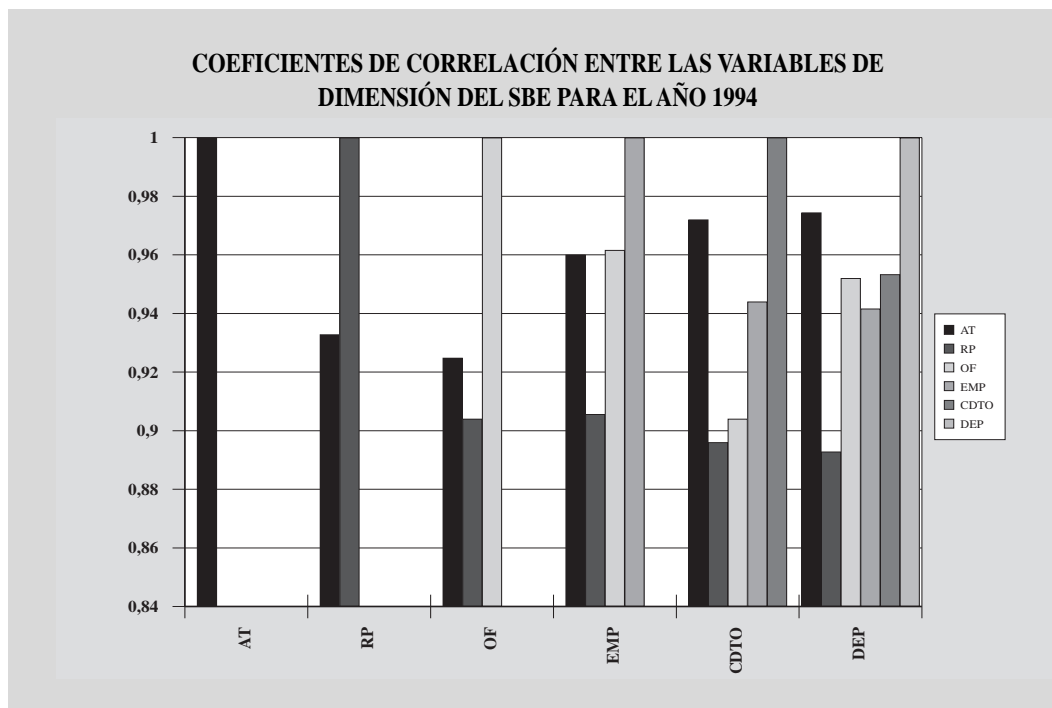
CUADRO NÚM. 7. CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES DE DIMENSIÓN DEL SBE 1994

COEF. CORREL.	AT	RP	OF	EMP	CDTO	DEP
AT	1	0,9346	0,9246	0,9604	0,9696	0,9722
RP		1	0,9070	0,9087	0,8984	0,8958
OF			1	0,9615	0,9065	0,9528
EMP				1	0,9460	0,9423
CDTO					1	0,9541
DEP						1

FUENTE: *Elaboración propia con datos del Banco de España.*

(10) A propósito de la determinación de la variable de dimensión se puede consultar a JACQUEMIN (1982, págs. 47-48), HAY y MORRIS (1991, pág. 208) y CLARKE (1993, pág. 38).

(11) Para un examen de la cuantificación de la concentración se puede consultar, entre otros, a HALL y TIDEMAN (1967, págs. 162-168), SHALIT y SANKAR (1977, págs. 290-298) y JACQUEMIN (1982, págs. 27-111).



2. Las medidas de concentración utilizadas han sido: el «ratio de concentración discreto» (12) o CR_n , las «curvas de concentración» (13) y el «índice de Herfindahl-Hirschman» (14) (HH). No obstante, queremos añadir que se ha descartado del análisis la «curva de Lorenz» (15) y el «índice de Gini» (16), por su falta de adecuación al fenómeno tratado (17), si bien, por contraste y como muestra de su falta de expresión, se han recogido las medidas puntuales de desigualdad obtenidas a través del índice de Gini de manera gráfica.

- (12) Representación del volumen acumulado de la variable de dimensión por parte de las n-primeras empresas.
- (13) Las curvas de concentración representan el porcentaje acumulativo de la variable de dimensión frente al número acumulativo de empresas clasificadas de mayor a menor.
- (14) El índice de Herfindahl es una medida cuantitativa de la concentración y viene definido por la expresión $HH = \sum_{i=1}^N (x_i/X)^2$, siendo x_i el valor de la variable de dimensión de la i-ésima entidad y X la suma de todos los valores de la variable de dimensión. El recorrido del índice varía entre 0 y 1, interpretándose los acercamientos a la unidad como tendencia a la concentración.
- (15) Representación gráfica del porcentaje acumulativo de la variable de dimensión frente al porcentaje acumulativo de empresas ordenadas de menor a mayor. La línea diagonal ilustra la situación de igualdad perfecta.
- (16) El coeficiente o índice de Gini es una medida de desigualdad. Se debe entender a partir de la curva de Lorenz y por esto, se calcula sobre la superficie del área de concentración, es decir, sobre el área que queda acotada por la curva de Lorenz y la diagonal de igualdad perfecta. Su recorrido se encuentra entre 0 y 1, interpretándose mayor concentración conforme se avanza hacia la unidad.
- (17) «HANNAH y KAY (1977, págs. 50-52) han subrayado la "naturaleza insatisfactoria de los índices de desigualdad [...] cuando se juzga a través de sus criterios. Puesto que ninguno de ellos tiene en cuenta el número de empresas, están sujetos a la limitación de no satisfacer necesariamente los criterios de entrada y fusión (subrayado nuestro) [...] Por estas

Definidas las variables de dimensión y las medidas de concentración, centramos ahora nuestra atención en el conjunto del SBE (18), para observar el fenómeno de la concentración de una manera analítica.

En términos generales, se puede afirmar que, en el período que abarca los años 1990 a 1994 (ambos inclusive), el SBE en su conjunto ha caminado hacia un incremento de su concentración, pero que este aumento ha sido imperceptible (a nivel cuantitativo) y con altibajos.

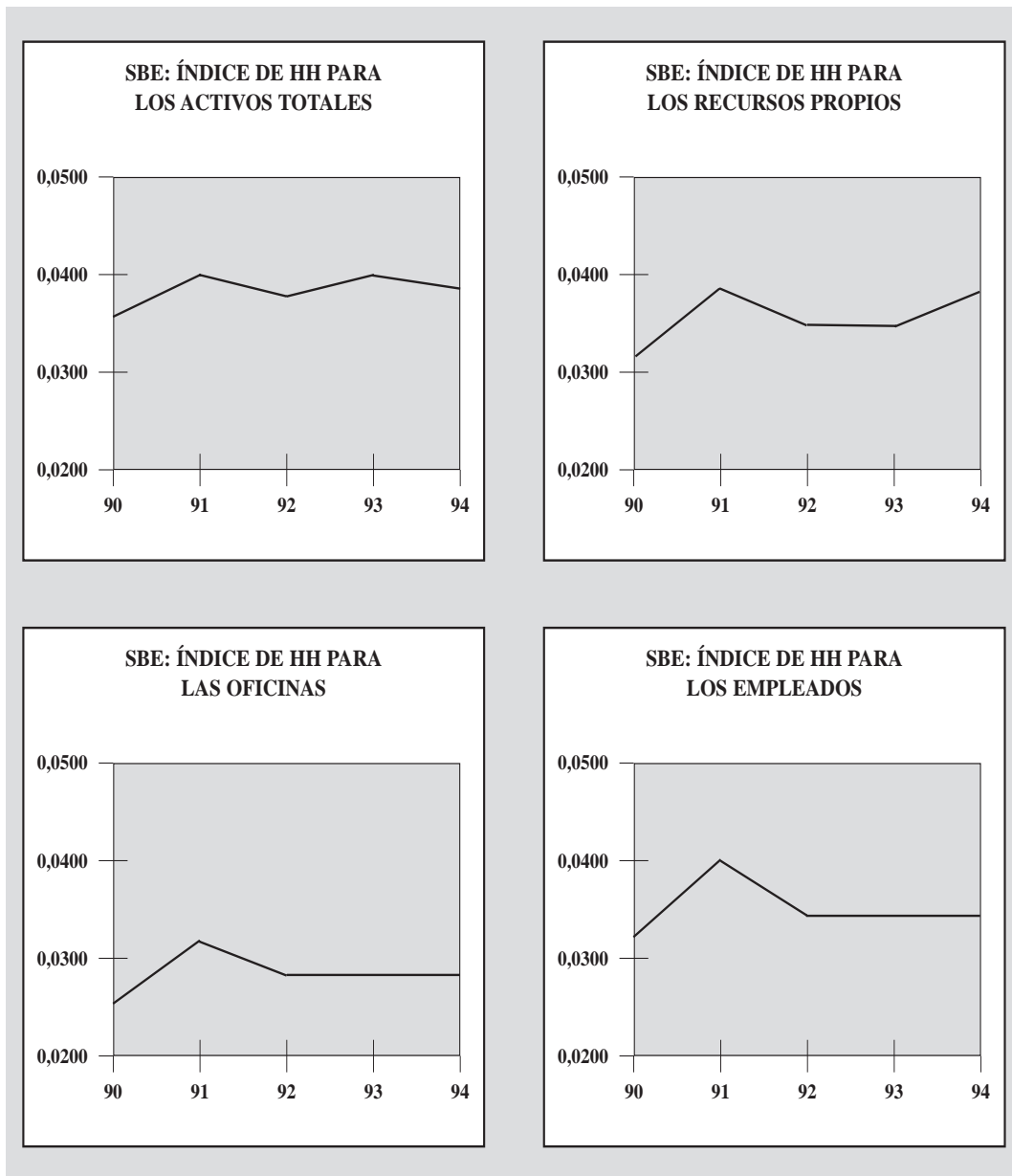
Así, el índice de HH (**Figura 7**), para todas las variables de dimensión, acaba siendo mayor en 1994 que respecto a 1990, pero con un incremento nulo o no significativo. Merece la pena subrayar el carácter variable del proceso de concentración que, aunque refleja un neto (pero no significativo) avance hacia la concentración, se aprecian subidas (caso de 1991) y bajadas (con ocasión de 1992) en todas las variables consideradas. Finalmente, por lo que respecta al análisis de los índices de HH, conviene señalar que no todas las variables se hallan igualmente concentradas: mientras los AT y los RP se mantienen muy cercanos (0,038 y 0,0373, respectivamente), las OF (0,0271) especialmente y los EMP (0,034) se encuentran menos concentrados.

FIGURA 7. Índice de Herfindahl para el sistema bancario español.

Años	AT	RP	OF	EMP
1990	0,0349	0,0321	0,0256	0,0329
1991	0,0405	0,0379	0,0308	0,0396
1992	0,0368	0,0343	0,0275	0,0347
1993	0,0404	0,0337	0,0270	0,0344
1994	0,0380	0,0373	0,0271	0,0340

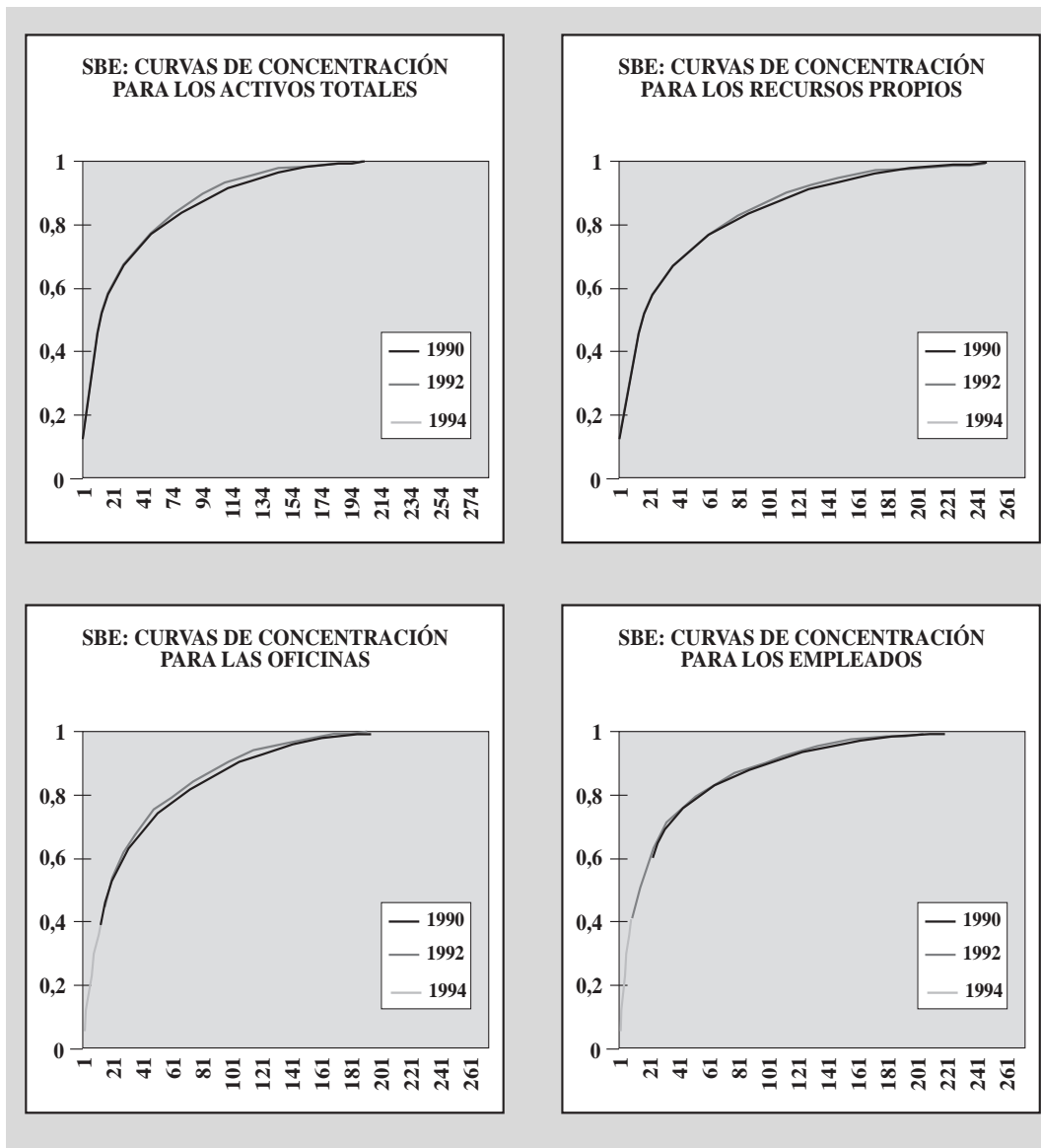
razones, no sería deseable apoyarse en las medidas de desigualdad a la hora de tratar todo tipo de circunstancias en la medición de la concentración"» (CLARKE, 1993, pág. 36). Además, las medidas de desigualdad «toman en consideración sólo los porcentajes de empresas y no su número. A partir de tal punto, por consiguiente, poseen un valor dudoso para medir la concentración» (JACQUEMIN, 1982, pág. 60). En este orden de cosas, el mismo JACQUEMIN (1982, pág. 62) pone en evidencia la falta de correlación (y por tanto de relación) entre el índice Herfindahl-Hirschman y el de Gini (en concreto del 0,47), lo que hace pensar en una falta de adecuación de este último a la hora de estudiar el fenómeno de la correlación.

(18) La información estadística utilizada aparece reflejada en el **Cuadro núm. 10 del Anexo estadístico**.



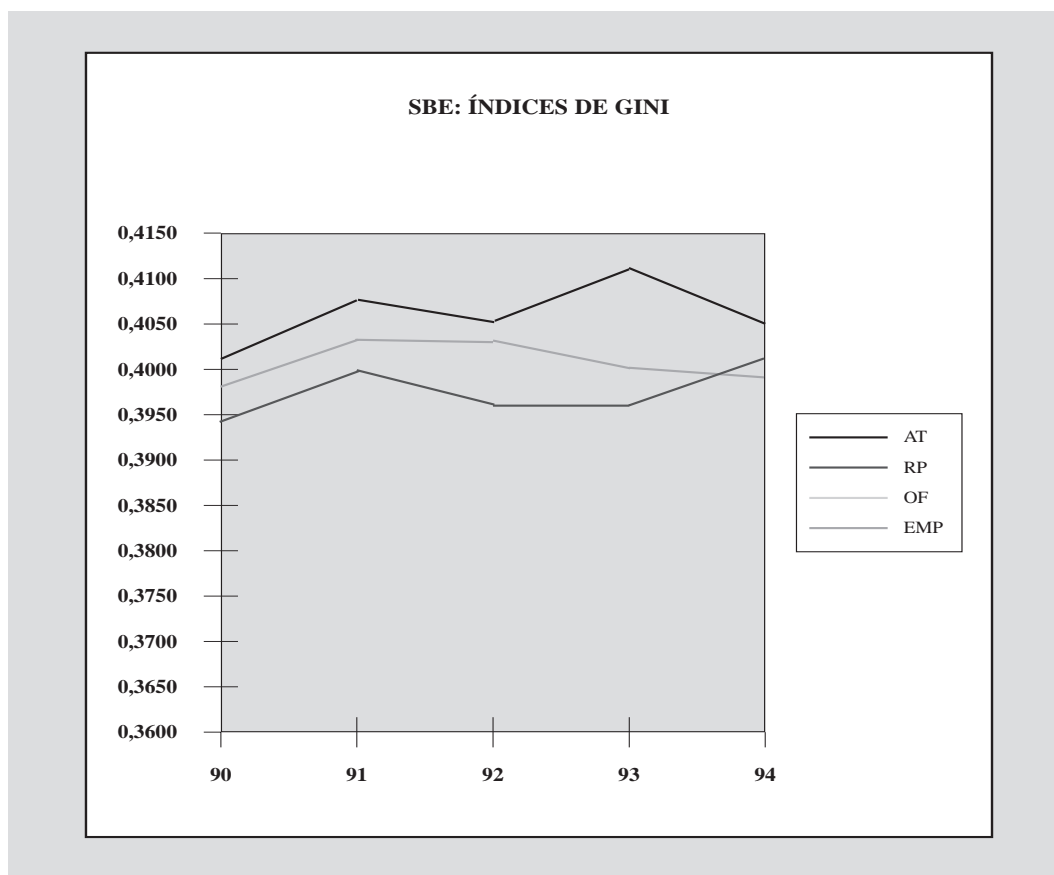
En lo tocante a las curvas de concentración, las conclusiones son similares, aunque no se puede apreciar los altibajos, que evidencia el índice HH, por su carácter gráfico. En todo caso, se muestra que el fenómeno de la concentración se va acentuando progresivamente, si bien, de una forma casi testimonial. La **Figura 8** recoge estas curvas.

FIGURA 8. Curvas de concentración del sistema bancario español.



Finalmente y a modo de contraste, ya que no nos servirá como elemento de análisis, hemos recogido el análisis obtenido aplicando el índice de Gini que, en este caso, no se aleja de lo esencial puesto de manifiesto por el índice de HH, más propio para estos análisis, como ya mencionamos. Estos índices se ilustran en la **Figura 9**.

FIGURA 9. Índice de Gini para el sistema bancario español.



Una vez realizado el análisis de concentración para el conjunto del SBE, a continuación ofrecemos un estudio pormenorizado correspondiente a cada uno de los tres tipos de entidades bancarias que lo constituyen.

2. La concentración del sector bancario privado.

Los «ratios de concentración discreta» de la banca privada correspondientes al año 1994 reflejados en el **Cuadro núm. 8** (19), ofrecen una primera aproximación al estudio de la concentración bancaria española.

(19) La información estadística correspondiente aparece reflejada en el **Cuadro núm. 11** del **Anexo estadístico**.

CUADRO NÚM. 8. RATIOS DE CONCENTRACIÓN DE LA BANCA PRIVADA 1994

VARIABLE	CR ₁	CR ₃	CR ₅	CR ₇	CR ₁₀
ACTIVOS	15,09	39,35	54,77	61,83	69,13
R. PROPIO	14,99	37,76	52,61	62,42	68,76
OFICINAS	15,23	40,16	53,82	60,61	67,62
PLANTILLA	16,92	40,92	53,95	62,04	69,61

FUENTE: *Elaboración propia con datos del Banco de España.*

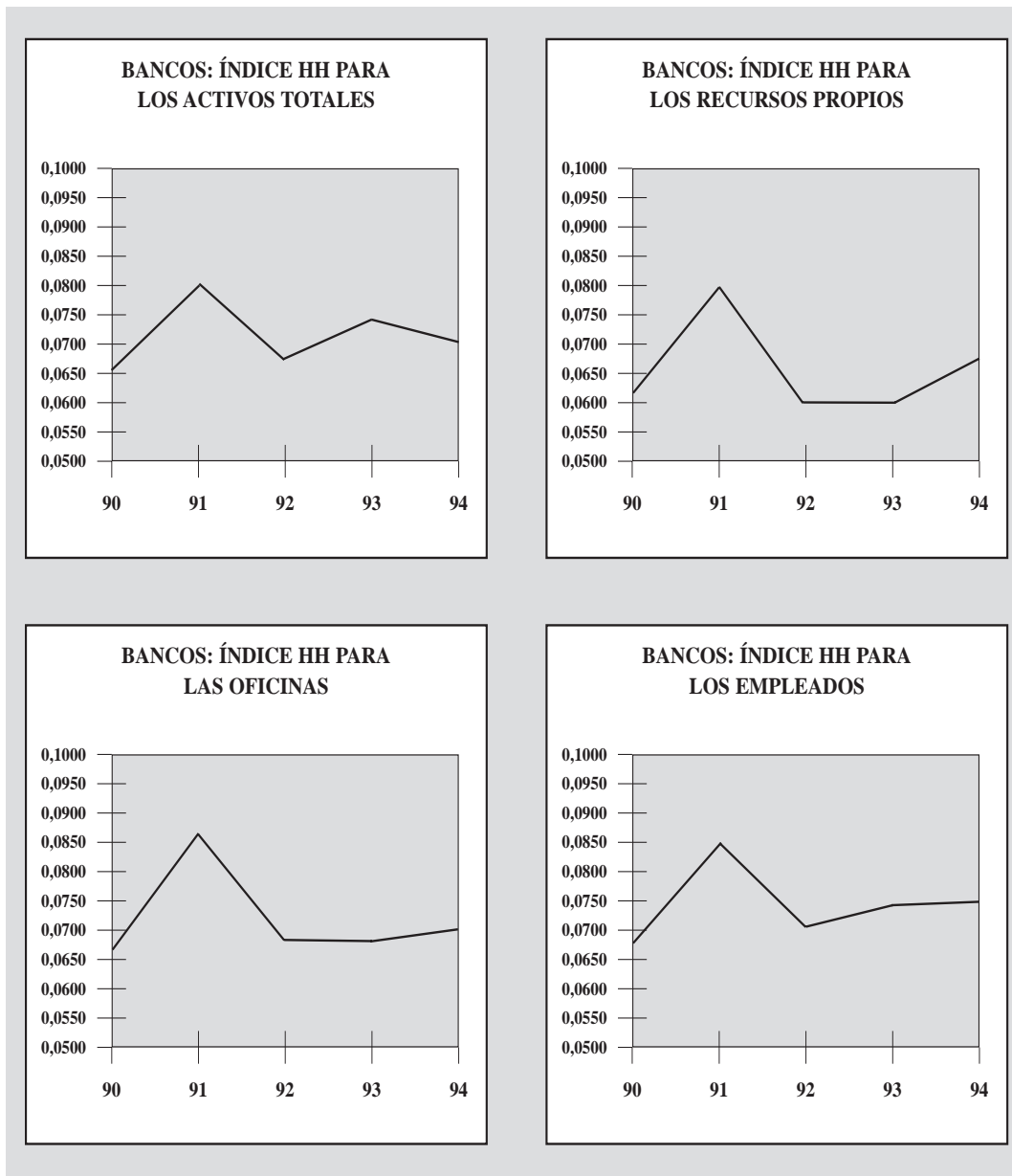
Como podemos observar, el grado de concentración de la banca privada española es alto, dado que las diez primeras entidades controlan casi el 70% de las variables analizadas sobre el total del subsector en el año 1994. Es más, las dos primeras entidades (Bilbao-Vizcaya y Central-Hispano) alcanzan algo más del 25% (una tercera parte) del total. La concentración se muestra con mayor claridad en las variables activos totales (69%) y plantilla (69%), y en menor medida en el número de oficinas (67%) y volumen de recursos propios (68%).

Si analizamos la evolución sufrida durante el período 1990-1994 (**Cuadro núm. 11**) podemos observar una fuerte concentración en el período 1990-1991 (70%), mientras que a partir del año 1992 se alcanza una cierta estabilidad situada en un porcentaje cercano al 68%.

Dirigiendo ahora nuestra atención al análisis del índice de HH (**Figura 10**), se puede contemplar que, al igual que ocurría en el caso del SBE tomado globalmente, se produce un incremento neto, pero inapreciable, de la concentración para todas las variables consideradas. Especial referencia merecen los años 1991 y 1992, que presentan respectivamente un proceso de concentración y desconcentración que viene a compensarse y equilibrarse en el año 1993, para acabar siendo el resultado muy discreto en 1994, pero positivo en todas las variables. Asimismo, se puede afirmar que en 1994 los bancos presentan una concentración homogénea en todas sus variables (concretamente, 0,0717 en los AT, 0,0684 en los RP, 0,713 en las OF y 0,0752 en los EMP).

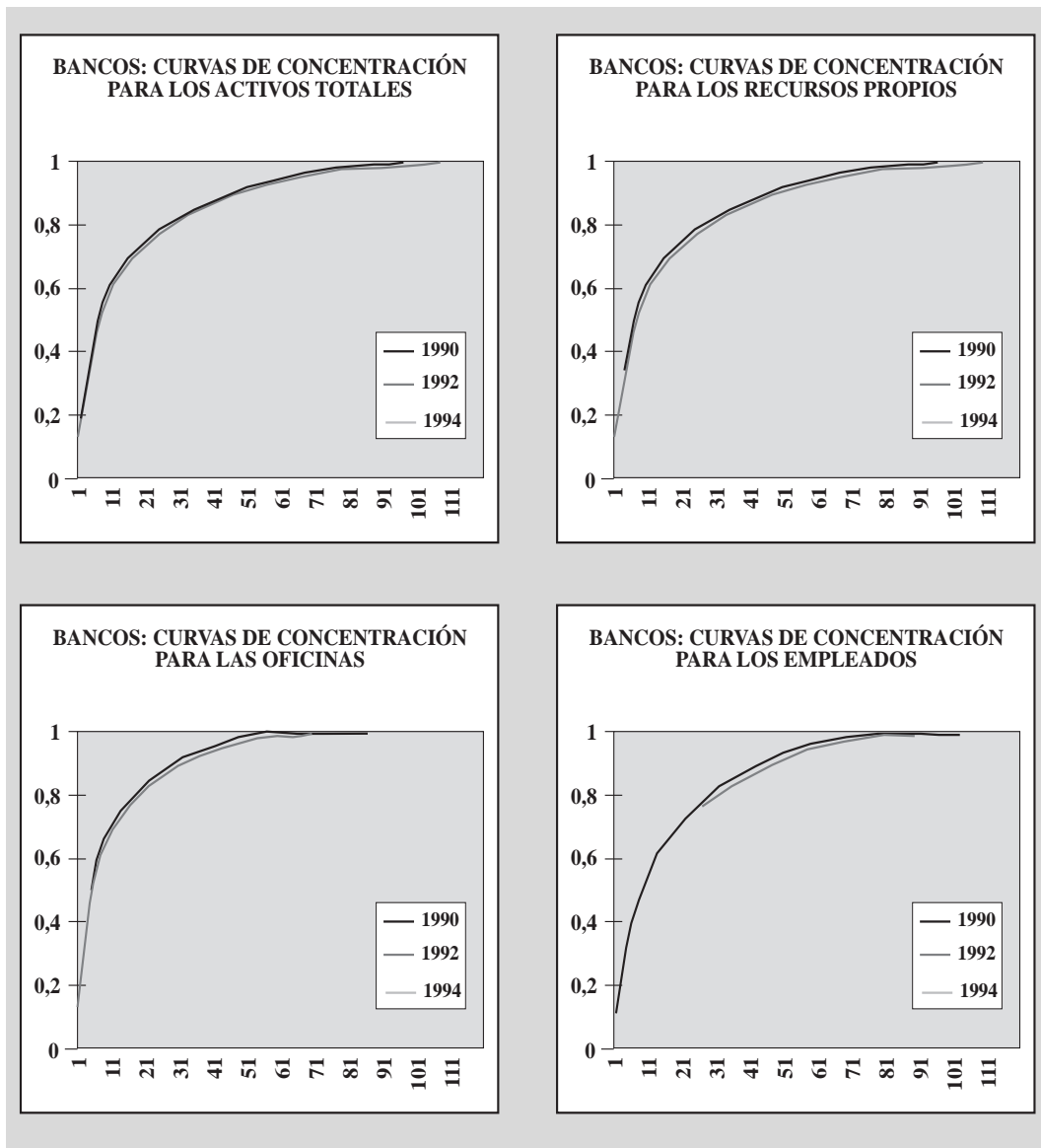
FIGURA 10. Índice de Herfindahl de la banca privada.

Año	AT	RP	OF	EMP
1990	0,0656	0,0619	0,0676	0,0688
1991	0,0800	0,0790	0,0867	0,0858
1992	0,0684	0,0606	0,0697	0,0701
1993	0,0738	0,0604	0,0698	0,0738
1994	0,0717	0,0684	0,0713	0,0752



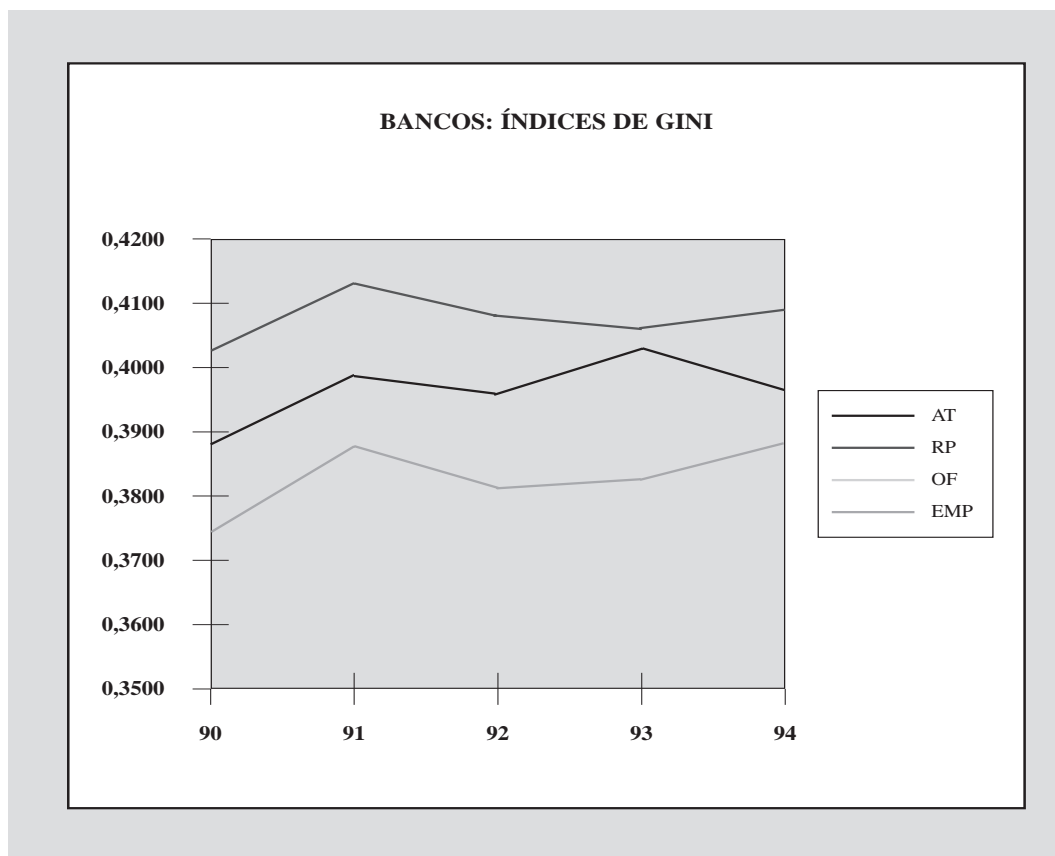
Las curvas de concentración, recogidas en la **Figura 11**, ilustran como hecho significativo la desconcentración de 1992 (para gran parte de la curva) respecto a 1990 y la concentración en 1994 con relación también a 1990.

FIGURA 11. Curvas de concentración de la banca privada.



Por lo que tiene que ver con el índice de Gini (**Figura 12**), decir únicamente que recoge el fenómeno de manera similar al de los índices de HH y reiteramos que sólo se presenta como contraste de este último y sin carácter explicativo.

FIGURA 12. Índice de Gini de la banca privada.



La concentración producida en el año 1991 se debe fundamentalmente a las operaciones de fusiones realizadas en el inicio de la década. El punto de inflexión hacia la desconcentración manifestado durante el período 1992 obedece al proceso de expansión iniciado en el Crédito Oficial, a través de la desaparición del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y posterior creación de la Corporación Bancaria Española (Argentaria), dado que las Entidades Oficiales de Crédito (EOC) adquieren personalidad jurídica propia (Banco de Crédito Hipotecario, Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Local y Caja Postal), incrementando así el número total de entidades bancarias. Por otra parte, la constitución de nuevos bancos españoles a partir de la liberalización jurídica y el ingreso en el SBE de una mayor cantidad de bancos extranjeros favorece dicha desconcentración.

Como conclusión, vistos los resultados de todas las medidas y sobre todas las variables contempladas, se puede adelantar que se aprecia un tímido avance hacia la desconcentración, observándose un resultado neto, pero pobre, en la comparación de 1994 frente a 1990.

3. La concentración en el sector bancario de la economía social. Cajas de ahorro y cooperativas de crédito.

Los «ratios de concentración discreta» correspondientes al año 1994 para las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito aparecen reflejados en el **Cuadro núm. 9**.

CUADRO NÚM. 9. RATIOS DE CONCENTRACIÓN DE CAJAS Y COOP. CRÉDITO 1994

VARIABLE	CR ₁	CR ₃	CR ₅	CR ₇	CR ₁₀
CAJAS:					
ACTIVO	21,77	39,82	47,66	54,98	64,41
R. PROPIO	18,48	37,53	45,52	53,03	63,69
OFICINAS	16,40	30,16	39,76	48,33	57,48
PLANTILLA	14,46	30,77	40,63	49,37	58,38
COOP. CTO.:					
ACTIVO	18,26	31,67	39,42	46,45	54,96
R. PROPIO	23,63	37,97	44,98	50,96	57,98
OFICINAS	07,55	19,87	29,42	37,43	47,41
PLANTILLA	12,23	26,59	35,47	42,52	50,72

FUENTE: *Elaboración propia con datos del Banco de España.*

Como podemos observar, el grado de concentración de las cajas de ahorro españolas es alto, dado que las diez primeras entidades controlan alrededor del 64% de las variables analizadas sobre el total del subsector en el año 1994, algo menor que en el caso de los bancos, si bien la concentración de las dos primeras entidades (La Caixa de Barcelona y Caja Madrid) es mucho mayor, pues se sitúa en el 34% del total. La concentración se muestra con mayor claridad en las variables activos totales (64%) y recursos propios (63%), y en bastante menor medida en el número de empleados (58%) y, sobre todo, en el número de oficinas (57%).

Si analizamos la evolución sufrida durante el período 1990-1994 en dicho grado de concentración (**Cuadro núm. 11**), podemos apreciar un incremento positivo constante en el mismo desde 1990 hasta 1994 (número de oficinas y plantilla), si bien en el año 94 se puede apreciar una ligera desconcentración en la variable activos totales (del 64,99 en el 93 al 64,41). Sin embargo, la variable recursos propios muestra una concentración más o menos estable a lo largo de todo el período analizado.

Por otra parte, el grado de concentración de las cooperativas de crédito españolas es ligeramente inferior al de las cajas de ahorro, si bien las diez primeras entidades controlan alrededor del 50% del total del subsector. Sin embargo, la concentración de las dos primeras entidades (Caja Laboral Popular y Caja Rural de Almería) es muy superior (30%). Las variables que muestran una mayor tendencia a la concentración son igualmente el volumen de activos y de recursos propios.

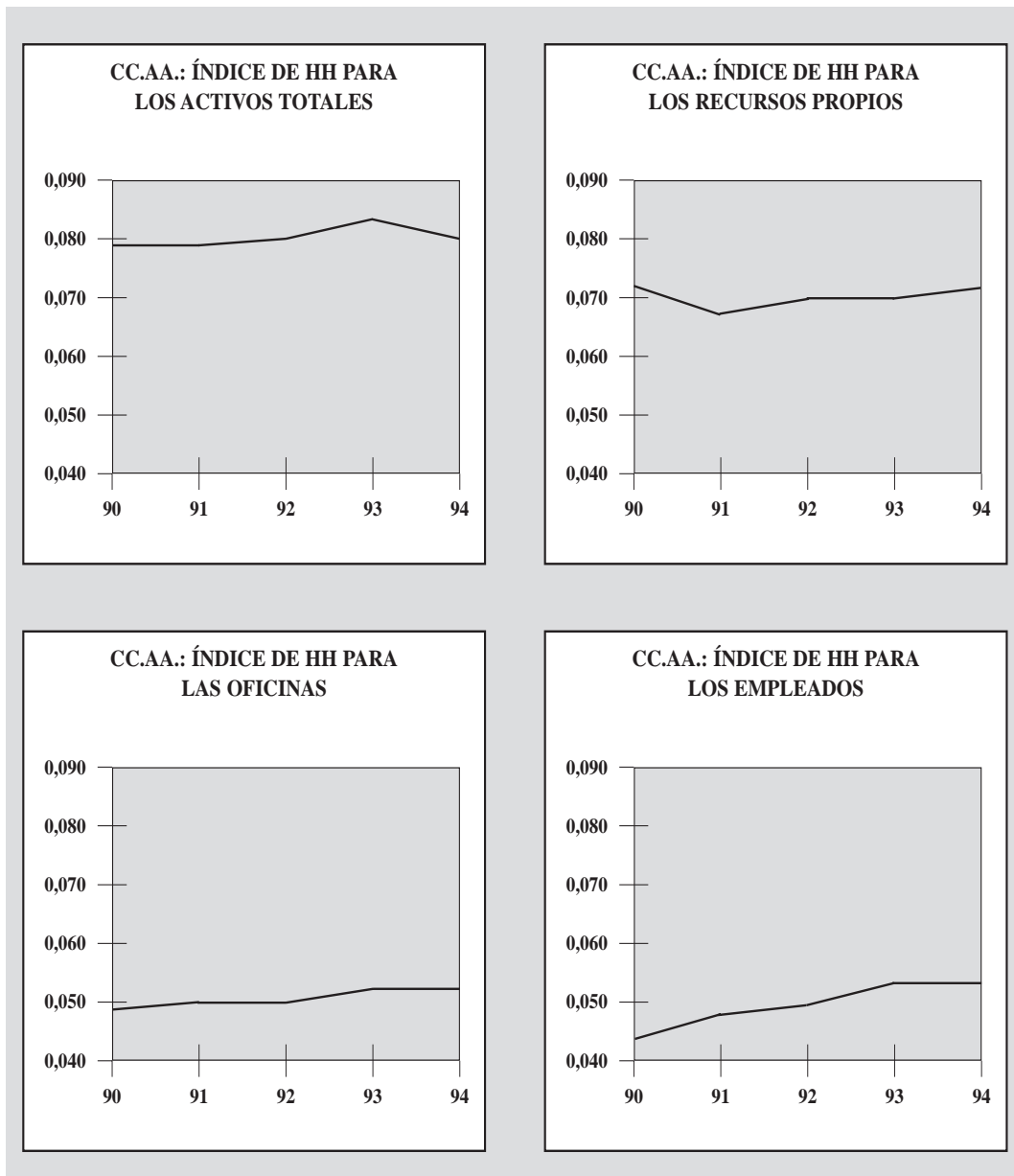
Si analizamos la evolución sufrida durante el período 1990-1994 en dicho grado de concentración (**Cuadro núm. 11**), podemos observar una tendencia ascendente a lo largo del período hasta estabilizarse en 1993. El mayor crecimiento se produce en el año 1992.

El análisis de la concentración en las cajas de ahorros, pone de relieve un proceso complejo y de difícil ilustración, en términos globales y generales.

Apoyándonos, en primera instancia, en el estudio del índice de HH (**Figura 13**), observamos que el proceso de concentración no está nada claro ya que, particularizando en las variables, se tienen procesos contradictorios, a saber: los AT no sufren ninguna evolución, ni hacia la concentración, ni hacia la desconcentración; lo mismo ocurre con los RP (que acaban con un índice de HH en 1994 inferior al de 1990); y como contrapunto, las OF y los EMP sí que manifiestan evolución positiva -eso sí, tímida- hacia la concentración. En consecuencia, a tenor de los resultados del índice de HH, es muy arriesgado afirmar que las cajas de ahorros han sufrido un proceso de concentración en el período 1990-94, si no se matiza que se alude a los EMP y a las OF. Reste decir, dentro de este análisis, que los AT y los RP se hallan más concentrados que los EMP y las OF en todos los años del período contemplado.

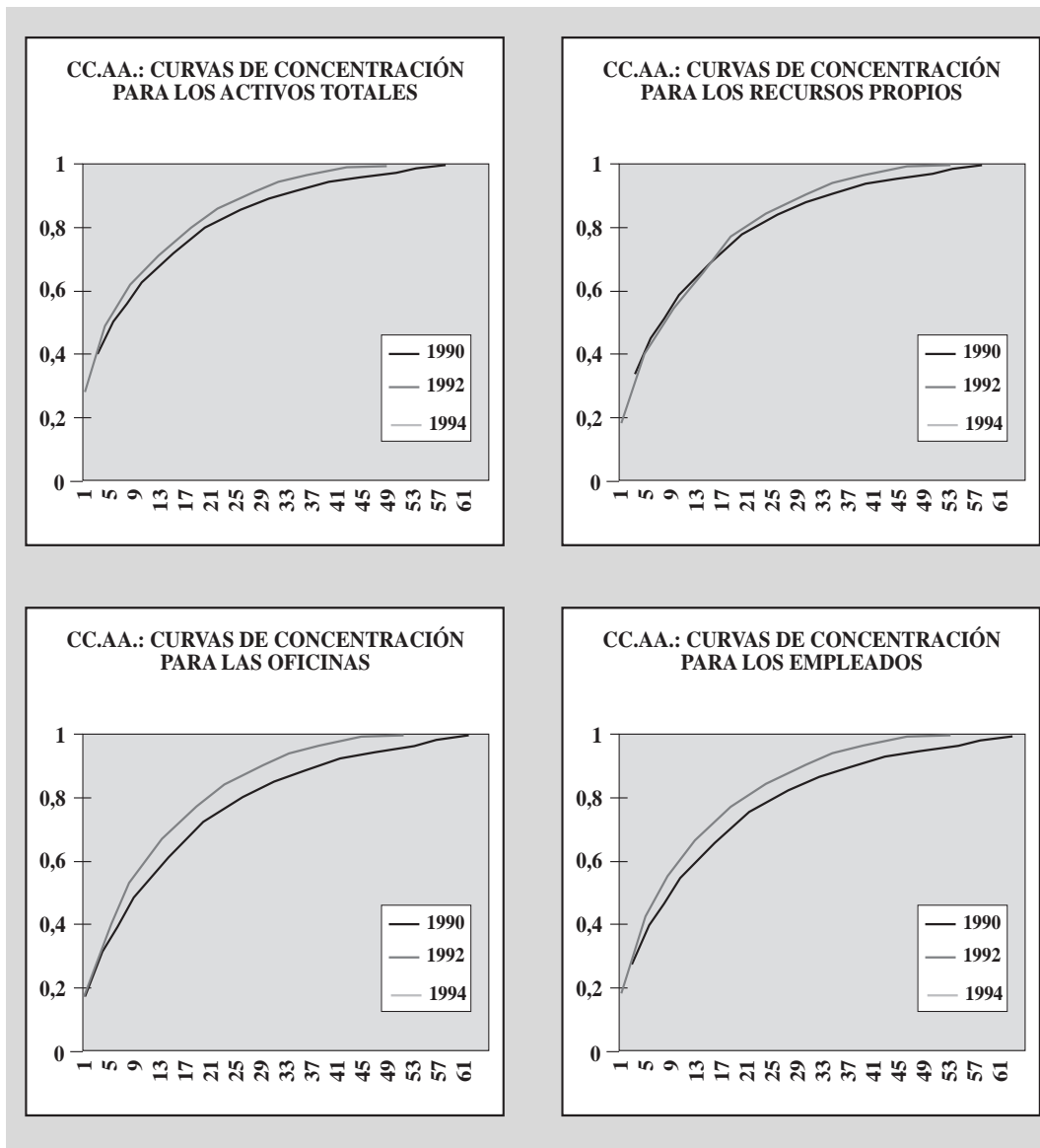
FIGURA 13. Índice de Herfindahl de las cajas de ahorro.

AÑO	AT	RP	OF	EMP
1990	0,079	0,072	0,049	0,044
1991	0,079	0,068	0,051	0,047
1992	0,080	0,070	0,052	0,049
1993	0,083	0,070	0,054	0,053
1994	0,080	0,071	0,054	0,053



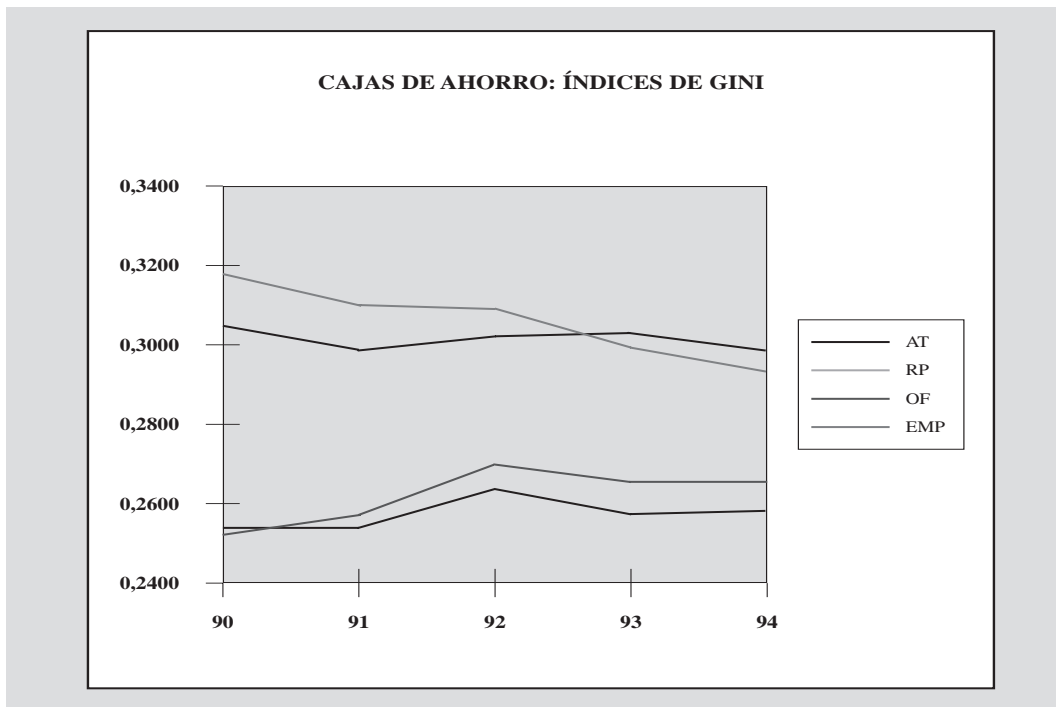
Por contra, las curvas de concentración (**Figura 14**), en parte debido a que recogen de una manera muy ponderada el número de empresas operantes, sí que evidencian un proceso de concentración común y general a todas las variables, aunque, sin embargo, vuelven a demostrar la neutralidad del fenómeno en los últimos años del análisis (compárense las curvas de 1994 y 1992, que son manifiestamente similares, frente a las de 1990, claramente inferiores).

FIGURA 14. Curvas de concentración de las cajas de ahorro.



Por su parte, los coeficientes de Gini ponen en realce un proceso de desconcentración neto en los AT y los RP, así como un proceso modesto de concentración en las OF y los EMP; ahora bien, estos dos últimos lo suficientemente minúsculos como para darlos como neutros. La **Figura 15** se ocupa de la visualización del comentario realizado.

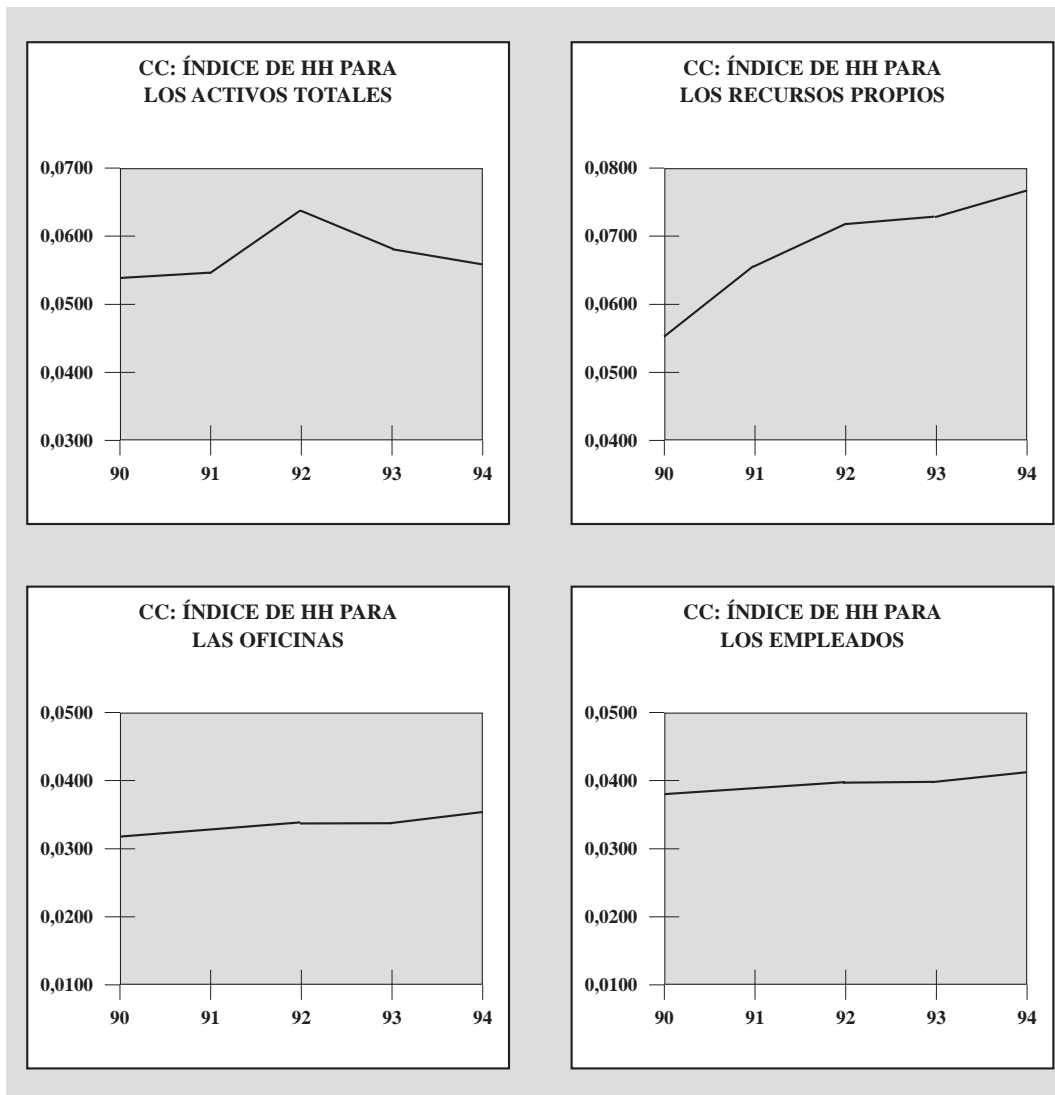
FIGURA 15. Índice de Gini de las cajas de ahorro.



A la vista del análisis de los índices de HH para las cooperativas de crédito (**Figura 16**), se obtiene como conclusión global la existencia de un proceso de concentración nulo, a efectos prácticos, salvo para el caso de los RP, que demuestran un incremento tímido, pero significativo. Al margen del hecho diferencial apreciado en el comportamiento de los RP, que puede ser explicado por las grandes dificultades de capitalización demostradas en este subsector bancario, conviene detenerse en los AT ya que, si bien presentó un proceso de concentración en 1991 y 1992, desde entonces se está desconcentrando.

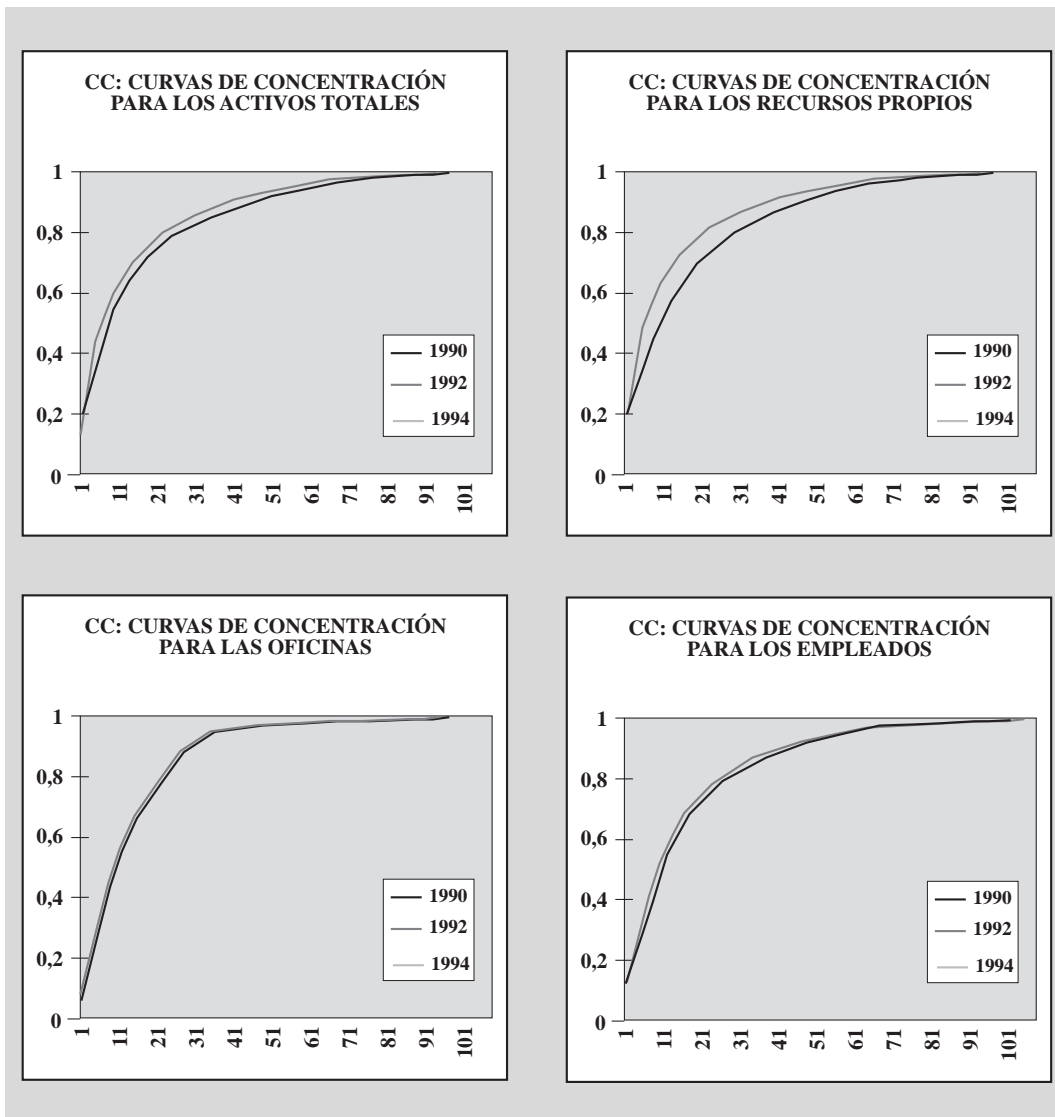
FIGURA 16. Índice de Herfindahl de las cooperativas de crédito.

Año	AT	RP	OF	EMP
1990	0,0542	0,0551	0,0318	0,0389
1991	0,0547	0,0655	0,0329	0,0396
1992	0,0627	0,0710	0,0341	0,0405
1993	0,0585	0,0728	0,0338	0,0406
1994	0,0561	0,0773	0,0346	0,0414



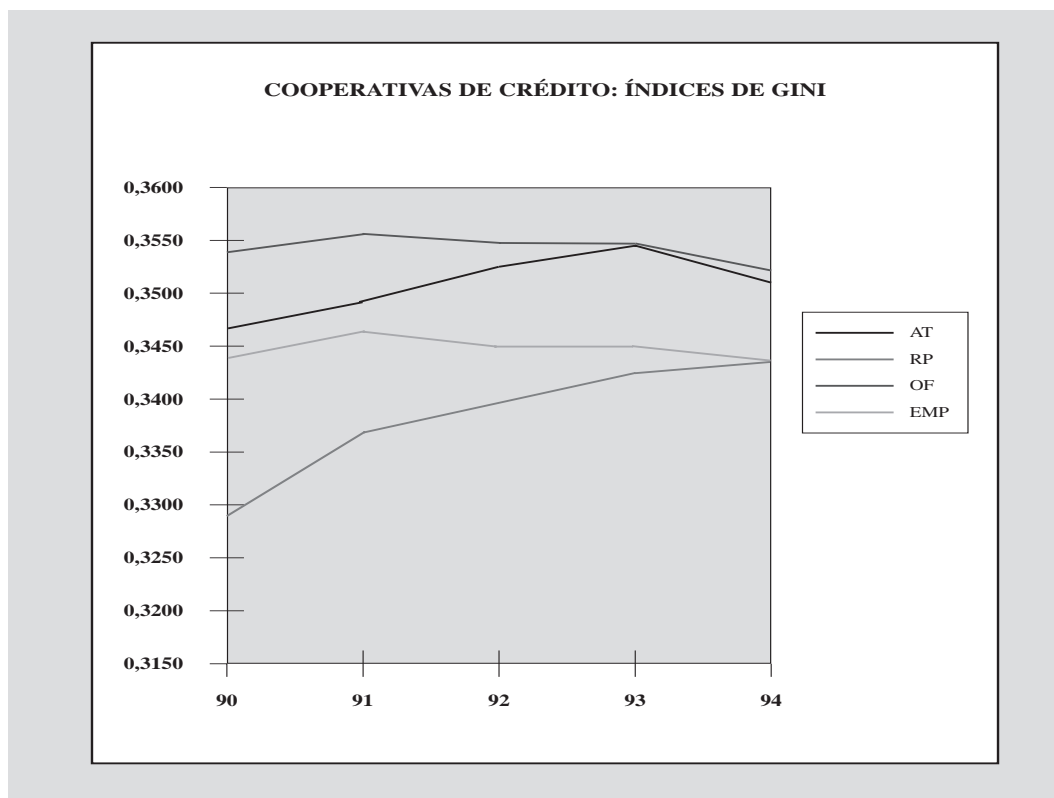
Las curvas de concentración (**Figura 17**), por su parte, coinciden con lo dicho a propósito de los resultados obtenidos por el índice de HH y ponen de relieve la diferente concentración de las variables de dimensión. A este respecto, son las OF y los EMP las variables más concentradas, por delante de los AT y los RP, detalle que encuentra su explicación en el gran número de entidades que poseen únicamente una sola oficina. No obstante, no podemos perder de vista, que este mayor nivel de concentración, se observa a partir de la primera veintena de entidades, ya que, por debajo de ésta, son los AT y los RP las variables más concentradas. Hecho que, por otro lado, refleja de manera global y promediada los valores del índice de HH, que arroja, como resultado de conjunto, una menor concentración en OF y en EMP.

FIGURA 17. Curvas de concentración de las cooperativas de crédito.



Para acabar, recogemos los índices de Gini como contrapunto de lo anterior, por cuanto contradicen las mediciones precedentes y que, recordamos, quedan desautorizados por su inadecuación al fenómeno tratado (Figura 18).

FIGURA 18. Índice de Gini de las cooperativas de crédito.



IV. CONCLUSIONES

A partir del análisis estadístico desarrollado en el presente trabajo podemos destacar, como conclusión de carácter global, la existencia de una tendencia por parte del SBE hacia la estabilidad concentradora. Efectivamente, tras el proceso concentrador llevado a cabo durante la década de los años ochenta, la situación muestra un elevado grado de estabilidad en la primera mitad de los noventa. Tan sólo se aprecia una ligera concentración a comienzos de la década, consecuencia de los efectos producidos por las fusiones llevadas a cabo, especialmente por las cajas de ahorro. No obstante, a partir del año 1992 se aprecia una ligera desconcentración, consecuencia de la incorporación al sector de un determinado número de entidades (bancos extranjeros, nuevos bancos privados nacionales y expansión de Argentaria), y finalmente en los años 1993 y 1994 se muestra una tendencia estabilizadora. Todas las medidas de concentración utilizadas en nuestro estudio (ratio de concentración discreta, índice de Herfindahl, curvas de concentración e, incluso, índice de Gini) coinciden en las conclusiones apuntadas, al igual que también son similares a los resultados obtenidos en algún estudio desarrollado recientemente sobre bancos y cajas, lo cual da constancia del grado de fiabilidad de dichas conclusiones.

No obstante, la tendencia en el nivel de concentración del SBE difiere en función del tipo de variable utilizada, siendo especialmente diferente en el caso de los recursos propios, sobre todo para las cooperativas de crédito. En este sentido, podemos destacar la existencia de una ligera concentración en las variables oficinas y empleados, sobre todo en cajas de ahorro y cooperativas de crédito, consecuencia del proceso de reestructuración organizativa llevado a cabo por estas entidades, con el propósito de mejorar sus niveles de eficiencia y de productividad.

En última instancia, se aprecia un estancamiento en el nivel de concentración del SBE, sobre todo, durante el período que comprende los años 1993 y 1994.

En todo caso, la integración bancaria desarrollada en el SBE ha supuesto una serie de ventajas económicas, entre las cuales cabe destacar el incremento de la cuota de mercado (especialmente en cajas de ahorro y cooperativas de crédito), la posibilidad de obtener economías de escala y alcance a nivel de oficinas y la racionalización de la red de sucursales (que trae como consecuencia la disminución de los gastos de explotación y el aumento de la productividad). Teniendo en cuenta estos aspectos, durante los próximos años puede darse de nuevo una ligera tendencia hacia la concentración, especialmente en el subsector de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, dado que tal como manifiesta FUENTES (1995, págs. 40-41), «... la política de fusiones puede seguir siendo una vía eficaz para conseguir reducciones en los costes de explotación».

Por otra parte, la integración bancaria también se justifica desde el punto de vista estratégico. Así, el proceso de consolidación de la Unión Económica y Monetaria, que ha de culminar a finales de esta década, obliga a las entidades de crédito españolas a adoptar estrategias de crecimiento. Este tipo de estrategias se pueden manifestar de dos formas distintas, que pueden ser a su vez complementarias, el crecimiento interno y el crecimiento externo. Las estrategias de crecimiento interno en el sector bancario se dirigen principalmente hacia la diversificación: expansión comercial (nuevos servicios financieros y nuevas formas de distribución bancaria) e internacionalización (captación de nuevos mercados). Las estrategias de crecimiento externo van a seguir desarrollándose a través de la cooperación y, en menor medida, mediante operaciones de fusiones y absorciones.

Este proceso ha contribuido a reducir sensiblemente las diferencias empresariales entre los tres tipos de instituciones de crédito que constituyen el SBE, sobre todo, entre las cajas de ahorro y los bancos privados. La situación de las cooperativas de crédito sigue siendo un tanto diferente por el propio carácter de la forma jurídica cooperativa que adoptan esta clase de instituciones. No obstante, las reformas jurídicas desarrolladas en España durante estas dos últimas décadas ha beneficiado especialmente a las entidades de crédito de la Economía Social (cajas de ahorro y cooperativas de crédito), por su talante liberalizador, mejorando sensiblemente sus ratios financieros y económicos. Además, las fusiones operadas en cajas de ahorro y cooperativas de crédito, manifestadas mayoritariamente desde una perspectiva de reagrupación geográfica, han eliminado del mercado una gran cantidad de entidades que eran ineficientes desde el punto de vista empresarial, mejorando así los niveles de eficiencia de este subsector bancario.

La integración bancaria facilita el desarrollo de una estrategia de banca universal, centrada en la diversificación financiera y la banca tecnológica. Esta estrategia se manifiesta de distinta forma según se trate de la banca privada o de las entidades de crédito de la Economía Social (cajas de ahorro y cooperativas de crédito).

Por una parte, la banca privada española presenta unos niveles de diversificación mayores a los de los otros dos tipos de entidades que constituyen el SBE, aunque inferiores en términos relativos a los de la banca europea, debido a su carácter de banca exclusiva o básicamente comercial y dirigida en la mayoría de los casos al mercado nacional. La introducción de la banca electrónica, la banca directa y el supermercado bancario está modificando esta situación a favor de los bancos españoles, consolidando así su talante de banca universal.

En cambio, las entidades bancarias de la Economía Social se han dirigido tradicionalmente hacia una estrategia de banca local, centrada en la segmentación geográfica, la especialización al sector de las economías domésticas y el mantenimiento de una determinada «obra social», lo cual ha repercutido negativamente en su productividad y eficiencia económica, su capacidad tecnológica y su grado de diversificación. Las cajas de ahorro inician su proceso liberalizador hacia finales de los años setenta, de manera que, las constantes reformas jurídicas emprendidas por el Banco de España y el fuerte proceso de fusiones desarrollado durante la segunda mitad de los años ochenta y primera mitad de los noventa, les ha permitido situarse en la primera posición del *ranking* del SBE, por encima incluso de la banca privada. En el subsector de las cooperativas de crédito se produce un cambio cualitativo importante con la aprobación de la Ley de Cooperativas de Crédito de 1989, de manera que la ampliación del límite de operaciones activas a realizar con terceros no socios hasta el 50% de los recursos totales y la posibilidad de captar depósitos procedentes de sectores ajenos al cooperativista, ha supuesto un incremento considerable en el grado de diversificación de éstas, mejorando sus niveles de rentabilidad y eficiencia.

Este esfuerzo diversificador llevado a cabo por el conjunto de entidades del SBE durante los años ochenta y comienzos de los noventa, con el propósito de mejorar su posición competitiva en relación con el mercado nacional (cajas de ahorro y cooperativas de crédito) y el mercado internacional (banca privada), nos permite explicar la tendencia detectada hacia la estabilidad del grado de concentración del sector, en el sentido de que no es más que un paréntesis dentro del fuerte proceso concentrador manifestado, fruto de una cierta «relajación». Esto nos permite pronosticar que durante los próximos años seguramente se reiniciará el ciclo de concentración del SBE, dado que todavía subsisten diferencias apreciables entre, por una parte, la banca española y la europea (alemana, francesa, inglesa, italiana y holandesa), y por otra, los bancos privados y las entidades bancarias de la Economía Social.

La situación que se está dando en los otros dos grandes Estados, Japón y EE.UU., puede producirse también en Europa, abriendo lo que algunos analistas definen como «era de los megabancos». La consolidación del primer banco de EE.UU. con la fusión del Chemical Bank y el Chase Manhattan y la constitución del Banco de Tokio-Mitsubishi (fruto de la fusión de los bancos nipones Banco de Japón y Mitsubishi), el cual pasa a convertirse en el primer banco mundial, son dos claros ejemplos de nuevo banco universal o megabanco. La puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria va a favorecer dicho proceso concentrador en Europa y, por ende, en España.

CUADRO N.º 10
COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS PERÍODO 1990-1994

	2.704	2.777	1	4	1.712	2.273	2.458	2.524	1	4	2.126	2.227	1	4	2.111	2.133	1	4	1.905	197	1	4
Sagres-Cinca	14.528	726	27	71	4.618	12.860	11.679	691	27	73	10.161	658	27	72	9.766	582	27	69	6.169	509	24	67
Lugo	53.241	3.302	87	292	22.730	48.973	47.140	2.875	86	280	19.871	1.254	83	287	37.809	1.972	80	279	34.028	1.577	78	271
León	11.816	8.525	89	306	65.002	101.426	96.387	7.043	102	266	80.110	5.701	94	281	73.568	4.710	91	258	59.263	4.684	86	233
Naraya	15.504	8.54	19	84	10.893	13.675	11.138	5.67	19	64	6.765	4.50	16	51	5.727	443	15	47	4.957	387	15	43
Las Palmas	25.284	1.422	48	114	12.308	22.680	22.879	1.434	49	117	21.833	1.306	46	108	18.423	980	46	120	16.571	1.024	36	111
Salamanca	19.759	1.254	42	128	12.697	17.809	15.760	1.157	43	128	15.335	1.081	42	128	14.229	1.002	42	128	13.822	1.028	44	134
Tenerife	1.955	15	9	35	1.439	2.022	1.857	137	1	5	915	117	1	5	973	107	1	5	665	64	1	5
Fuerteventura	1.385	185	2	5	693	1.023	1.057	137	1	5	915	117	1	5	973	107	1	5	665	64	1	5
Gran Canaria	114.884	5.167	129	443	35.681	86.006	80.106	4.465	127	444	76.782	4.184	127	450	70.756	3.801	124	451	64.509	3.473	119	446
Sevilla	4.590	347	5	19	2.200	4.153	3.878	312	5	18	3.373	282	1	18	3.013	253	1	17	2.631	217	1	4
Utrera	36.270	2.003	37	124	17.897	34.538	31.236	1.709	37	123	29.239	1.517	38	121	24.618	1.360	37	120	21.631	1.217	35	122
Soria	13.839	7.169	174	538	72.251	120.119	116.308	6.777	171	541	98.940	6.600	166	526	87.765	5.814	161	506	73.576	4.980	165	460
Toledo	189.840	8.578	157	652	114.695	164.746	182.009	8.050	155	597	142.894	6.339	147	598	128.134	6.019	138	526	93.819	5.141	131	443
Valencia	3.558	392	1	10	1.292	3.084	3.212	342	1	10	2.861	296	1	9	2.630	265	1	9	2.358	233	1	5
Albal	3.859	428	2	16	1.348	3.318	3.854	398	2	18	2.896	371	2	19	2.720	357	2	19	2.543	340	2	19
L'Alcudia	3.447	379	2	14	1.204	2.983	3.147	365	2	17	2.865	345	2	17	2.615	324	2	19	2.595	301	1	19
Alfarràs	2.215	291	1	5	1.051	1.955	1.919	168	1	5	1.617	143	1	5	1.435	122	1	5	1.303	103	1	5
Casimense	6.932	730	3	17	2.854	5.116	5.519	664	3	17	4.618	611	3	17	4.618	580	3	17	4.014	486	3	16
Castellón	36.360	2.844	68	194	17.315	32.801	34.689	2.775	68	198	31.049	2.670	68	210	30.110	2.348	66	208	28.133	2.063	71	203
Requena	1.463	161	8	30	1.029	2.053	2.053	161	8	30	1.029	161	8	30	1.029	161	8	30	1.029	161	8	30
Turis	2.859	311	1	9	968	319	2.635	265	1	8	2.271	227	1	7	2.238	209	1	8	1.955	176	1	7
Villar	47.170	2.284	51	163	12.645	41.641	40.287	2.274	51	161	38.123	2.264	74	156	35.769	2.132	73	156	30.554	2.011	73	151
Duero	91.873	10.905	38	228	48.440	67.520	75.511	9.977	37	219	63.764	6.635	38	198	57.881	7.591	29	174	50.321	6.579	29	158
Vasco	45.524	2.937	101	204	27.433	39.265	38.273	2.404	100	198	32.265	2.120	101	198	29.929	1.806	99	184	26.672	1.719	97	185
Zaragoza	2.861	255	3	10	1.154	2.624	2.621	235	3	10	2.565	220	3	11	2.422	208	3	10	2.417	185	3	10
Canfariña	55.719	3.550	114	213	29.941	49.859	48.073	2.683	112	211	43.112	2.264	110	201	37.862	2.011	110	189	34.005	1.708	109	167
Jabón	13.549	1.353	1	76	5.059	11.841	11.841	784	2	10	784	225	2	9	751	230	2	8	630	228	1	5
Alcoy	9.709	1.047	10	44	2.741	8.373	8.002	597	10	44	7.665	580	9	44	7.637	501	9	42	7.023	603	9	41
Cobisa	4.341	584	3	23	2.602	3.666	4.079	563	3	23	4.060	456	3	22	3.381	422	3	23	2.996	396	2	17
Elche	8.991	1.212	7	41	2.797	7.484	8.388	1.124	7	41	7.917	1.146	7	42	7.988	1.040	7	40	7.297	905	6	39
Petril	41.357	3.788	2	65	20.207	35.088	37.880	3.604	2	59	35.768	3.373	2	54	31.895	3.197	2	52	28.350	2.832	1	46
Caravaca	1.353	162	3	11	505	1.022	1.022	162	3	11	505	162	3	11	461	141	3	11	404	141	3	11
Albopardo	7.347	862	3	50	2.740	6.241	7.460	832	3	53	7.347	825	3	56	7.682	607	3	51	7.438	748	3	54
Abogadía C	594.364	56.852	229	1.350	306.807	455.534	555.977	49.509	218	1.342	521.625	43.426	212	1.316	429.046	37.346	201	1.279	376.717	28.383	193	1250
CL Popular	355	179	1	4	191	176	426	161	1	4	496	188	1	4	525	192	1	5	568	191	1	5
Cobanepo	26.033	1.974	1	38	17.337	23.107	22.218	1.345	1	36	19.591	1.047	1	35	18.535	963	1	37	16.856	904	1	38
Cannos	11.116	1.654	1	11	5.211	10.343	10.961	1.370	11	56	8.926	897	11	59	8.965	827	13	56	7.484	777	13	59
Actuar	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
Promoción	18.769	1.022	21	139	10.439	16.813	15.848	625	19	126	12.966	662	19	120	11.117	550	16	100	9.202	446	14	72
Escolar Form	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
ava Popula	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
Caravaca	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
C.F. L'uin	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
C.F. L'uin	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
Carcagente	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
C.R. Moritoy	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
C.R. Carola	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
Utrera	1.184	410	1	8	284	702	1.184	406	1	2	2.701	516	1	2	2.588	495	1	2	2.461	483	1	3
TOTAL	323.997	241.051	3.034	11.037	1.591.977	2.674.054	2.996.472	218.695	3.031	10.946	2.328.886	182.242	2.937	10.653	2.306.520	172.630	2.895	10.378	2.018.253	149.284	2.655	9.856

* Entidad dada de baja durante dicho periodo.
Fuente: Banco de España.

CUADRO Nº 11
RATIOS DE CONCENTRACIÓN SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL PERIODO 1 990-1 994

C.AHORRO	ACTIVOS84	R.PROP84	OFICINA84	PLANTILLA84	ACTIVOS83	R.PROP83	OFICINA83	PLANTILLA83	ACTIVOS82	R.PROP82	OFICINA82	PLANTILLA82	ACTIVOS81	R.PROP81	OFICINA81	PLANTILLA81	ACTIVOS80	R.PROP80	OFICINA80	PLANTILLA80
Caja	21,77	18,48	16,4	14,46	22,38	16,44	16,56	14,69	22,23	18,36	15,91	13,08	22,58	16,8	16,47	13,49	23,07	17,71	16,85	13,84
Madrid	13,07	14,42	8,65	10,94	13,56	18,12	8,41	10,70	12,94	16,11	7,81	10,46	11,05	14,78	7,66	10,18	11,11	15,56	6,88	9,44
Cataluña	4,98	3,62	4,71	4,23	4,46	3,34	4,68	4,08	4,34	3,22	4,54	4,24	4,16	3,38	4,62	4,26	4,12	3,37	4,85	4,66
Bilbao	3,96	4,63	2,81	2,81	3,96	5,25	2,59	2,59	4,41	5,36	5,36	5,36	4,33	5,97	5,36	2,79	4,63	6,09	2,3	2,89
CAM	3,68	3,5	4,06	4,97	3,7	3,82	4,31	5,45	3,68	4,47	4,6	5,06	4,01	3,8	3,59	4,04	2,83	3,32	3,6	4,15
Bancaja	3,8	3,62	4,46	4,89	3,74	3,88	4,59	5,12	3,6	3,41	3,08	4,32	4,69	3,59	3,64	4,15	3,18	2,37	3,94	4,11
Bercia	3,52	3,81	5,11	4,51	3,42	4,71	5,05	4,72	3,08	4,03	4,74	3,04	3,71	2,88	4,63	4,14	3,54	2,74	4,53	4
Galea	3,33	3,7	3,42	3,41	3,71	3,23	3,39	3,49	3,57	3,26	3,26	3,26	3,47	3,79	3,03	3,29	2,52	2,72	3,06	3,35
España	3,07	2,96	2,99	3,37	3,12	3,56	4,98	5,31	3,37	3,66	5,06	5,41	3,55	4,19	5,46	6,65	3,06	5,16	2,29	2,4
Unicaja	3,03	3,54	4,89	5,37	3,12	3,56	4,98	5,31	3,37	3,66	5,06	5,41	3,55	4,19	5,46	6,65	3,06	5,16	2,29	2,4
Guipuzcoa	4,17	4,17	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78	2,82	4,78
Salamanca	2,77	2,77	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96
Castil-Manch	2,77	2,77	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96	2,93	2,96
Vigo	64,41	63,69	57,46	58,38	64,89	63,59	57,72	56,75	63,76	63,88	57,42	56,16	62,82	63,63	55,37	55,17	61,43	63,15	53,26	50,88
TOTAL 10	64,41	63,69	57,46	58,38	64,89	63,59	57,72	56,75	63,76	63,88	57,42	56,16	62,82	63,63	55,37	55,17	61,43	63,15	53,26	50,88
BANCOS	ACTIVOS84	R.PROP84	OFICINA84	PLANTILLA84	ACTIVOS83	R.PROP83	OFICINA83	PLANTILLA83	ACTIVOS82	R.PROP82	OFICINA82	PLANTILLA82	ACTIVOS81	R.PROP81	OFICINA81	PLANTILLA81	ACTIVOS80	R.PROP80	OFICINA80	PLANTILLA80
BancoVizcaya	15,09	10,7	11,87	13,81	13,11	10,44	11,05	13,16	13,53	10,51	9,69	11,58	14,56	12,51	11,04	13,7	14,92	14,86	11,38	14,23
BCH	13,85	14,69	15,23	16,92	16,47	14,34	15,68	17,31	14,68	15,13	16,84	15,69	16,64	19,63	20,57	19,62	19,62	19,62	19,62	19,62
Santander	10,41	12,07	7,85	7,8	10,8	8,02	7,82	7,8	8,82	7,15	6,81	6,38	9,8	7,63	7,65	7,61	9,27	9,37	7,17	7,21
Banesto	8,08	6,33	13,06	10,08	8,08	9	12,84	10,08	8,82	6,63	11,7	9,01	10,86	8,17	13,27	11,29	10,48	8,82	13,4	11,24
B Exterior	7,34	5,78	2,66	4,94	6,93	6,12	2,87	4,95	6,78	6,30	2,57	4,54	7,42	7,98	2,91	5,41	5,14	4,04	2,97	5,11
Caja Postal	4,04	2,43	4,13	3,15	3,44	2,05	3,8	2,87	3	2,14	3,39	2,82	3,37	3,37	3,37	3,37	3,37	3,37	3,37	3,37
Hipotecario	3,02	2,89	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37	2,89	3,37
Popular	2,99	4,04	5,82	5,23	2,56	3,61	5,62	4,96	3	3,41	4,87	4,27	3,38	3,94	5,55	4,96	3,55	4,09	5,6	4,89
Bot Chs Local	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27	2,27
Sabadell	2,04	1,98	2,18	3,11	1,9	2,05	3,04	2,46	2,01	2,01	1,79	2,64	2,27	2,33	1,9	2,63	2,36	2,1	2,71	
Pastor	2,04	2,04	2,47	2,38	2,38	2,24	2,32	2,32	2,24	2,24	2,24	2,04	2	1,46	2,34	2,32	2,32	2,32	2,32	
Banquer	2,04	2,04	2,35	2,08	2,26	2,26	2,07	2,07	2,26	2,26	2,07	2,07	1,84	1,85	1,81	2,3	2,17	1,97	2,12	
Catalana	2,04	2,04	2,35	2,08	2,26	2,26	2,07	2,07	2,26	2,26	2,07	2,07	1,84	1,85	1,81	2,3	2,17	1,97	2,12	
Central	2,04	2,04	2,35	2,08	2,26	2,26	2,07	2,07	2,26	2,26	2,07	2,07	1,84	1,85	1,81	2,3	2,17	1,97	2,12	
Hispano	2,04	2,04	2,35	2,08	2,26	2,26	2,07	2,07	2,26	2,26	2,07	2,07	1,84	1,85	1,81	2,3	2,17	1,97	2,12	
Argentino	2,04	2,04	2,35	2,08	2,26	2,26	2,07	2,07	2,26	2,26	2,07	2,07	1,84	1,85	1,81	2,3	2,17	1,97	2,12	
Zaragozano	2,04	2,04	2,35	2,08	2,26	2,26	2,07	2,07	2,26	2,26	2,07	2,07	1,84	1,85	1,81	2,3	2,17	1,97	2,12	
TOTAL 10	69,13	66,76	67,82	69,6	68,97	64,94	66,38	69,56	67,48	64,75	61,96	61,01	71,6	69,02	69,55	71,5	68,02	66,48	69,29	70,4
COOP.CTO	ACTIVOS84	R.PROP84	OFICINA84	PLANTILLA84	ACTIVOS83	R.PROP83	OFICINA83	PLANTILLA83	ACTIVOS82	R.PROP82	OFICINA82	PLANTILLA82	ACTIVOS81	R.PROP81	OFICINA81	PLANTILLA81	ACTIVOS80	R.PROP80	OFICINA80	PLANTILLA80
C. Laboral	19,26	23,63	7,55	12,23	19,13	22,82	7,19	12,28	20,63	22,59	7,22	12,35	18,6	21,63	6,94	12,32	18,66	19,14	6,76	12,68
Almería	7,58	9,82	6,59	6,46	7,15	9,35	6,33	8,24	6,83	6,94	6,3	7,85	6,61	8,23	5,94	7,61	6,8	7,53	5,01	6,83
Valencia	5,83	3,56	5,17	5,9	6,28	3,68	5,11	5,45	5,65	3,01	5	5,59	5,55	3,49	4,77	5,07	4,65	3,47	4,59	4,49
Valencia	5,83	3,56	5,17	5,9	6,28	3,68	5,11	5,45	5,65	3,01	5	5,59	5,55	3,49	4,77	5,07	4,65	3,47	4,59	4,49
Toledo	4,14	2,97	5,73	4,87	4	3,51	5,64	4,94	3,83	3,33	5,85	4,84	3,81	3,25	5,56	4,87	3,65	3,37	5,46	4,67
Credicoop	2,94	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51
Navarra	3,50	3,45	2,63	2,77	3,31	3,22	3,36	2,61	3,17	2,96	3,17	2,96	2,64	3,19	2,73	3,14	2,89	3,16	2,89	3,16
Granada	3,61	3,01	3,66	3,7	3,24	2,83	3,56	3,44	3,09	2,64	3,56	3,33	3,05	2,47	3,45	3,13	2,64	2,4	3,47	3,12
Sevilla	3,53	2,14	4,25	4,01	3,1	2,04	4,19	4,06	3,03	4,32	4,22	3,07	4,32	4,22	3,07	4,28	4,35	3,2	4,17	4,53
Huelva	2,75	2,24	2,79	2,28	2,76	2,4	2,87	2,84	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48
Vasca	2,82	4,52	2,6	4,42	2,52	4,49	2,52	4,49	2,52	4,49	2,52	4,49	2,52	4,49	2,52	4,49	2,52	4,49	2,52	4,49
Alto Aragón	4,38	4,38	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42	4,42
Ciudad Real	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39	3,39
Jaén	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78
Jaén	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78	2,78
Málaga	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65	2,65
Asturias	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84
Zaragoza	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84	2,84
TOTAL 10	54,96	57,98	47,41	50,72	55,11	56,71	46,89	49,84	54,58	55,73	47,38	49,95	52,55	53,43	46,06	49,27	51,48	51,05	44,8	48,58

* Entidad fuera de balance durante dicho periodo.
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España

BIBLIOGRAFÍA

- AZOFRA PALENZUELA, V. y otros (1990): «Cambios en la estrategia competitiva de la banca española durante los años ochenta», *Información Comercial Española*, julio, págs. 103-118.
- BALLARÍN, E. (1985): *Estrategias competitivas para la banca*, Ariel, Barcelona.
- BANCO DE ESPAÑA (1992): «Concentración en el sector bancario español en el período 1980-1991», *Boletín Económico*, mayo, págs. 35-41.
- BANCO DE ESPAÑA (varios años): *Boletín Estadístico y Boletín Económico*.
- BAREA TEJEIRO, J. (1987): «El nuevo modelo de crédito cooperativo agrario en España», *Papeles de Economía Española* núm. 32.
- BAREA TEJEIRO, J. (1990): «Concepto y agentes de la Economía Social», *Revista del Ciriec-España* núm. 8, octubre, págs. 109-117.
- BAREA TEJEIRO, J. (1991): «La Economía Social en España», *Economía y Sociología del Trabajo* núm. 12, págs. 8-15, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- BAREA TEJEIRO, J. (1994): «La incorporación de los datos de la Economía Social a las Cuentas Nacionales», *Información Comercial Española* núm. 729, mayo, págs. 45-60.
- BAREA TEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (1993): *Una primera aproximación a las Cuentas Satélites de la Economía Social española*, Edit. Ciriec-España, Valencia.
- BAREA TEJEIRO, J. y MONZÓN CAMPOS, J.L. (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- BENGOCHEA GOYA, J. y LERENA, L.A. (1988): «La dimensión como condicionante en la estrategia bancaria», *Papeles de Economía Española* núm. 36, págs. 77-89.
- BENGOCHEA GOYA, J. (1990): «Desafíos y respuestas en la banca española», *Papeles de Economía Española* núm. 44, págs. 26-47.
- BERGER, A.N. y HUMPHREY, D.B. (1991): «The dominance of inefficiencies over scale and product mix economies in banking», *Journal of Monetary Economics*, Vol. 28 núm. 1, agosto, págs. 117-148.
- BERGES, A., ONTIVEROS, E. y VALERO, F.J. (1989): «Estructura comparada de la gran banca de la C.E.E.», *Papeles de Economía Española, Suplementos sobre el sistema financiero* núm. 28, págs. 7-27.
- BUENO CAMPOS, E. y RODRÍGUEZ ANTÓN, J.M. (1990): *La banca del futuro*, Pirámide, Madrid.
- CACHO, J. (1988): *Asalto al poder*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.

- CANALS, J. (1990): *Estrategias del sector bancario en Europa. El reto de 1993*, Ariel, Barcelona.
- CHANNON, D.F. (1990): *Marketing y Dirección Estratégica en la banca*, Díaz de Santos, Madrid.
- CHANNON, D.F. (1991): *Estrategia global bancaria*, Díaz de Santos, Madrid.
- CLARK, J.A. (1988): «Estimation of economies of scale in banking using a generalized functional form», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 16 núm. 1, febrero, págs. 53-68.
- CLARKE, R. (1993): *Economía Industrial*, Celeste Ediciones, Madrid.
- CUERVO ARANGO, C. (1988): «Las fusiones bancarias en perspectiva», *Economistas* núm. 35, págs. 108-112.
- CUERVO, A. y otros (1987): *Manual del Sistema Financiero*, Ariel, Barcelona.
- CUERVO, A. (1988a): *La crisis bancaria en España 1977-1985*, Ariel, Barcelona.
- CUERVO, A. (1988b): «Estrategias bancarias ante la Europa de los noventa: OPAs y fusiones», *Economistas* núm. 35, págs. 102-107.
- DELGADO, F.L. (1989): *Economías de escala en el sistema bancario español*, Tesis Doctoral no publicada, Universidad Complutense de Madrid. Citado en Gual, Ximénez y Vives, 1990.
- DURÁN HERRERA, J.J. (1988): «Banca multinacional e internacionalización de la banca española», *Información Comercial Española*, octubre, págs. 45-70.
- DURÁN HERRERA, J.J. y LAMOTHE FERNÁNDEZ, P. (1991): «El proceso de internacionalización de la banca española», *Información Comercial Española* núm. 692, abril, págs. 187-203.
- ESCRIVÁ, J.L. (1991): «Bancos y cajas ante la perspectiva de 1993», *Banca Española* núm. 240, marzo, págs. 34-38.
- FANJUL, O. y MARAVALL, F. (1983): «Sobre economías de escala en el sistema bancario español», *Información Comercial Española*, abril, págs. 73-75.
- FANJUL, O. y MARAVALL, F. (1984): «Competencia y rentabilidad del sistema bancario», *Papeles de Economía Española* núm. 18, págs. 237-249.
- FANJUL, O. y MARAVALL, F. (1985): *La eficiencia del sistema bancario español*, Alianza Editorial, Madrid.
- FERNÁNDEZ, Z. (1994): «La banca universal: un futuro en entredicho», *Papeles de Economía Española* núm. 58, págs. 262-275.
- FUENTES, I. (1995): «Las instituciones bancarias españolas y el mercado único», *Boletín Económico del Banco de España*, junio, págs. 33-42.
- GARCÍA ROA, J. (1994): *Las Cajas de Ahorros españolas: cambios recientes, fusiones y otras estrategias de dimensionamiento*, Civitas, Madrid.

- GARDENER, E.P. (1994): «Estrategias bancarias en la Unión Europea: las empresas de servicios financieros tras el Informe Cecchini», *Perspectivas del Sistema Financiero* núm. 48, págs. 187-200.
- GROPPER, D.M. (1991): «An empirical investigation of changes in scale economies for the commercial banking firm, 1979-1986», *Journal of Money, Credit and Banking*, noviembre, págs. 718-727.
- GUAL, J., XIMÉNEZ, S. y VIVES, X. (1990): «Dimensión y eficiencia en costes en la banca española», *Documento de Trabajo* núm. 62, CECA, Madrid.
- HALL, M. y TIDEMAN, N. (1967): «Measures of Concentration», *Journal of the American Statistical Association* núm. 62, págs. 162-168.
- HANNAH, L. y KAY, J.A. (1977): *Concentration in Modern Industry: Theory, Measurement and the U.K. experience*, McMillan Press, London. Citado en Clarke (1993).
- JACQUEMIN, A. (1982): *Economía Industrial*, Hispano Europea, Barcelona.
- LAGARES CALVO, M.J. (1995): «La estrategia de las cajas de ahorro», *Papeles de Economía Española* núm. 62, págs. 274-288.
- LECEA FLORES DE LEMÚS, A. (1991): «Los sectores de la banca y del seguro españoles ante el Mercado Único», *Información Comercial Española* núm. 690, abril, págs. 33-50.
- MAÑAS ANTÓN, L.A. (1990): «El sector bancario ante el Mercado Único: reflexiones críticas», *Papeles de Economía Española* núm. 44, págs. 2-15.
- MAROTO ACÍN, J.A. (1994a): «El proceso de concentración de bancos y cajas de ahorro en España», *Papeles de Economía Española* núm. 58, págs. 88-104.
- MAROTO ACÍN, J.A. (1994b): «Estrategias competitivas de las entidades financieras ante el Mercado Único y la Unión Monetaria», *Perspectivas del Sistema Financiero* núm. 45, págs. 94-106.
- MARTÍN MESA, A. (1988): *La crisis de las cajas rurales españolas y el nuevo modelo de cooperativismo de crédito agrario*, Editorial BCA, Universidad de Granada.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. (1990): *Análisis de la integración cooperativa*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- MARTÍNEZ VILCHES, R. (1992): *Grupos estratégicos en el sector de las cajas de ahorro españolas*, Caja de Madrid, Madrid.
- MÁZ RUIZ, F.J. y GÓMEZ SALAS, J.C. (1993): «Identificación de grupos estratégicos en las cajas de ahorro españolas», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 1 núm. 3, págs. 9-28.
- MÁZ RUIZ, F.J. (1995): «El análisis de grupos estratégicos y sus implicaciones de gestión», *Información Comercial Española* núm. 747 noviembre, págs. 135-150.
- MENGUZZATO, M. y RENAU, J.J. (1991): *La Dirección Estratégica de la Empresa*, Ariel, Barcelona.

- MOLLÁ, A. y SANCHÍS, J.R. (1994): «Análisis de las variables del marketing en el sector bancario», *MK Marketing + Ventas* núm. 83 julio-agosto, págs. 42-51.
- MONTERO, A. (1994): «Estrategias competitivas de la banca ante el Mercado Único», *Perspectivas del Sistema Financiero* núm. 45, págs. 87-93.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (1994): «La Economía Social en la realidad española», *Información Comercial Española* núm. 729, mayo, págs. 29-36.
- NOULAS, A.G., RAY, S.C. y MILLER, S.M. (1990): «Returns to scale and input substitution for large U.S. Banks», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 22 núm. 1, febrero, págs. 94-108.
- POLO, Y. (1986): «Desarrollo de nuevas tecnologías: la empresa bancaria», *Economía Industrial*, septiembre-octubre, págs. 61-69.
- POLO, Y., ESPITIA, M.A. y SALAS, V. (1991): «Grupos estratégicos y resultados en el sector bancario español», *Información Comercial Española* núm. 690, abril, págs. 189-212.
- PORTER, M. (1982): *Estrategias Competitivas*, Continental, Madrid.
- QUINTÁS, J.R. (1994): «Tecnologías y estrategias en la banca a fin de siglo», *Papeles de Economía Española* núm. 58, págs. 174-190.
- RAYMOND, J.L. y REPILADO, A. (1991): «Análisis de las economías de escala en el sector cajas de ahorro», *Papeles de Economía Española* núm. 47, págs. 87-107 (Documento Trabajo núm. 51 Fundación FIES, 1989).
- RAYMOND, J.L. (1994): «Economías de escala y fusiones en el sector de cajas de ahorro», *Papeles de Economía Española* núm. 58, págs. 113-125.
- REVELL, J. (1988): «Las fusiones y el papel de los grandes bancos», *Papeles de Economía Española* núm. 36, págs. 90-112.
- REVELL, J. (1989a): «El futuro de las cajas de ahorro. Estudio de España y el resto de Europa», *Informe*, octubre, Fundación FIES.
- REVELL, J. (1989b): «Preparación bancaria para 1992: algunas claves y algunas respuestas», *Papeles de Economía Española, Suplementos sobre el sistema financiero* núm. 28, págs. 28-41.
- RODRÍGUEZ ANTÓN, J.M. (1990): *La banca en España*, Pirámide, Madrid.
- RODRÍGUEZ CARRASCO, J.M. (1994): «Dirección Estratégica de las entidades financieras españolas: pautas actuales y futuro», *Perspectivas del Sistema Financiero* núm. 48, págs. 201-222.
- SANCHÍS, J.R. (1991a): «Las entidades financieras: estrategias frente al Mercado Único», *Esic-Market* núm. 71, enero-marzo, págs. 87-94.
- SANCHÍS, J.R. (1991b): «La formulación de estrategias en las cooperativas de crédito», *Crédito Cooperativo* núm. 53 noviembre-diciembre, págs. 7-46.

- SANCHÍS, J.R. (1993a): *Análisis estratégico del sector bancario español y estudio de las estrategias de crecimiento externo. Especial referencia a las cooperativas de crédito*, Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.
- SANCHÍS, J.R. (1993b): «El proceso estratégico de las fusiones. La dimensión humana», *Revista Dirección y Organización de Empresas* núm. 8, octubre-diciembre, págs. 8-14.
- SANCHÍS, J.R. (1993c): «La Unión Económica y Monetaria Europea. Estrategias competitivas para la banca», *Alta Dirección* núm. 170, julio-agosto, págs. 13-17.
- SANCHÍS, J.R. (1995a): *Análisis Estratégico de la Empresa Cooperativa*, Tirant Lo Blanch, Valencia.
- SANCHÍS, J.R. (1995b): «Análisis estratégico del entorno competitivo bancario», *Información Comercial Española* núm. 747, noviembre, págs. 121-134.
- SANCHÍS, J.R. y SAFÓN, V. (1994): «Análisis de la integración y estudio de las fusiones y alianzas estratégicas en las cooperativas de crédito españolas», *Crédito Cooperativo* núm. 70, mayo-junio, págs. 41-65.
- SHALIT, S.S. y SANKAR, V. (1977): «The Measurement of Firm Size», *Review of Economics and Statistics* núm. 59, págs. 290-298.
- TRUJILLO, J.A., CUERVO ARANGO, C.y VARGAS, F.(1988): *El Sistema Financiero Español*, Ariel, Barcelona.
- VIVES, X.(1988): «Concentración bancaria y competitividad», *Papeles de Economía Española* núm. 36, págs. 62-76.