



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

ESTRATEGIAS EN EL SECTOR BANCARIO:

¿CÓMO HA AFECTADO LA EVOLUCIÓN  
DEL NÚMERO DE OFICINAS BANCARIAS  
EN LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS  
ENTIDADES?

UN ANÁLISIS PARA ESPAÑA DURANTE EL  
PERIODO 1974 - 2013

AUTORA: FERNANDA VICTORIA MARTÍNEZ CASTILLO

TUTOR: JOSÉ PABLO ABEAL VÁZQUEZ

Curso académico 2014/2015



*El éxito es 1% inspiración y 99% de transpiración.*



Facultade de Economía e Empresa

Campus Elviña – A Coruña

¿CÓMO HA AFECTADO LA EVOLUCIÓN DEL NÚMERO  
DE SUCURSALES EN LA RENTABILIDAD DE LAS  
ENTIDADES BANCARIAS? UN ANÁLISIS PARA ESPAÑA  
DURANTE EL PERIODO 1974 - 2013

Trabajo Fin de Máster presentado por:

FERNANDA VICTORIA MARTÍNEZ CASTILLO

Dirigido por:

D. JOSÉ PABLO ABEAL VÁZQUEZ

Presentado en la FEE de la UCD para la obtención de Máster en Banca y Finanzas -  
2014/2015

En A Coruña, diciembre 2014

## **¿CÓMO HA AFECTADO LA EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES EN LA RENTABILIDAD DE LAS ENTIDADES BANCARIAS? UN ANÁLISIS PARA ESPAÑA DURANTE EL PERIODO 1974 - 2013**

CÓMO AFECTOU A EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE SUCURSAIS NA RENTABILIDADE DAS ENTIDADES BANCARIAS? UNHA ANÁLISE PARA ESPAÑA DURANTE O PERÍODO 1974 – 2013?

HOW HAS AFFECTED THE EVOLUTION OF THE NUMBER OF BRANCHES IN THE PERFORMANCE OF BANKS? AN ANALYSIS FOR SPAIN IN THE PERIOD 1974-2013

Resumen: El objetivo de este trabajo lo constituye el análisis, para el periodo comprendido entre 1974 y 2013, de la relación existente entre la rentabilidad de las entidades bancarias españolas, medidas a través del Return on Assets (ROA), y la evolución en su número de sucursales. Para ello, se han construido las series históricas para cada una de las entidades bancarias atendiendo a las distintas fusiones, adquisiciones y absorciones habidas en este periodo. Esto nos ha permitido comprobar el comportamiento de ambas variables, tanto individualmente como en conjunto. Así mismo, se ha utilizado como recurso instrumental la creación de una matriz que ha servido para analizar el caso particular de los cinco bancos más representativos.

Palabras clave: fusiones y adquisiciones, economías de escala, rentabilidad, sucursales, eficiencia.

Abstract: The aim of this work is the analysis for the period between 1974 and 2013, the relationship between the profitability of Spanish banks, measured by the Return on Assets (ROA), and evolution in the number of branches. To do this, we have built the historic for each of the banks according to the various mergers, acquisitions and takeovers have occurred in this period series. This allowed us to test the behavior of both variables, both individually and collectively. It also has been used as an instrumental resource creating a matrix that has been used to analyze the particular case of the five major banks.

Keywords: mergers and acquisitions, economies of scale, profitability, branches efficiency.

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	8
2. CONTEXTUALIZACIÓN.....	10
3. REVISIÓN DE LA LITERATURA .....	18
3.1. Fusiones y adquisiciones.....	18
3.2. Economías de escala, reducción de costes y mejora de eficiencia .....	22
3.3. Rentabilidad .....	27
4. METODOLOGÍA .....	28
5. ANÁLISIS.....	31
5.1. Rentabilidades .....	33
5.2. Sucursales.....	38
5.3. Análisis Matrices ROA-Sucursales .....	41
6. CONCLUSIONES .....	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	51
ANEXOS.....	54

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

GRÁFICO 1: TOTAL ENTIDADES BANCARIAS .....	10
GRÁFICO 2: TOTAL SUCURSALES.....	12
GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN SUCURSALES .....	15
GRÁFICO 4: MARGEN DE INTERESES .....	16
GRÁFICO 5: ROA MEDIA DEL SECTOR BANCARIO.....	33
GRÁFICO 6: ROA MUESTRA.....	34
GRÁFICO 7: ROA DE OTRAS ENTIDADES BANCARIAS .....	37
GRÁFICO 8: SUCURSALES MUESTRA.....	39
GRÁFICO 9: VARIACIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES .....	40
GRÁFICO 10: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (1975).....	43
GRÁFICO 11: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (1990).....	44
GRÁFICO 12: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (2001).....	45
GRÁFICO 13: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (2007).....	46
GRÁFICO 14: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (2013).....	47
TABLA 1: CRITERIOS DE ELECCIÓN.....	31
TABLA 2: REPRESENTACIÓN DE LA MUESTRA.....	32

## 1. INTRODUCCIÓN

La característica principal del sector bancario español es que la oficina continúa siendo un elemento fundamental y sobre el que se asientan las bases de la actividad bancaria minorista. Esto ha provocado un modelo de red de sucursales, extensa y costosa que durante las distintas crisis que ha sufrido la economía española, se ha visto afectado. En este trabajo se podrá ver cómo la tendencia clara de los bancos ha sido la de reducir el número de agentes competidores, por la vía de las fusiones para poder adquirir tamaño e incrementar la competitividad existente en el sector.

No nos olvidemos, que durante la primera década de estudio, los años ochenta, el sector se caracterizaba por estar fuertemente restringido, el único modo de competir intensamente era a través de la apertura de sucursales dentro del mismo territorio, pues las entidades que operaban en el sector pactaban sus precios. Ya en la década de los noventa, se incrementa la competitividad existente donde las entidades bancarias empiezan un proceso de cierre de sucursales provocada por la intensa ola de fusiones registrada los años anteriores y estrategias de reducción de costes que estaban aplicando.

A partir del 2000, se han intensificado el número de fusiones y absorciones en el sector y no se descarta que siga siendo así, pues en un sector maduro, el aumento de rivalidad es clave a la hora de competir, así se comprueba que la banca ha vuelto a sus orígenes, para intentar ganar la rentabilidad perdida durante los años de decrecimiento de la economía y de reducción de márgenes de intermediación, porque es fundamental medir la importancia de los determinantes que forman parte de éste último componente, ya que en la actualidad están surgiendo cambios que fuerzan al sector a adaptarse a las continuas inestabilidades, al mismo tiempo que las tecnologías pueden empezar a verse como una amenaza en el modelo tradicional.

Debido a que se puede llegar a pensar que las nuevas formas de hacer banca, pueden eliminar la necesidad del formato físico, pero si este elemento es usado de una forma inteligente, puede llegar a producir grandes rentabilidades, surgidas del ahorro de los costes operativos. De tal modo que el cliente podrá tener la opción de acercarse a la oficina o bien hacer sus consultas por el nuevo canal electrónico. Por todo ello, se hace



patente la necesidad de abordar el trabajo desde esta perspectiva de necesidad de aumento de tamaño para poder competir fuertemente y tratar de conseguir ser más eficientes y tratar de conseguir rentabilidades elevadas. Pues una vez que la nueva entidad queda establecida hay que evaluar si este aumento de tamaño tiene implicaciones en términos de economías de escalas, rentabilidades, reducciones de costes y mejoras en la eficiencia y rentabilidad.

Para ello, he partido de la recopilación de los datos de los Anuarios Estadísticos de la Asociación Española de Banca (AEB), desde el año 1974 – 2013, para elaborar una plantilla en la que se recogiesen las rentabilidades de los bancos socios y las sucursales, para posteriormente construir una serie de análisis. Asimismo se adaptó una matriz de crecimiento, para ver cómo se han relacionado las variables de estudio, escogiendo una muestra representativa del sector.

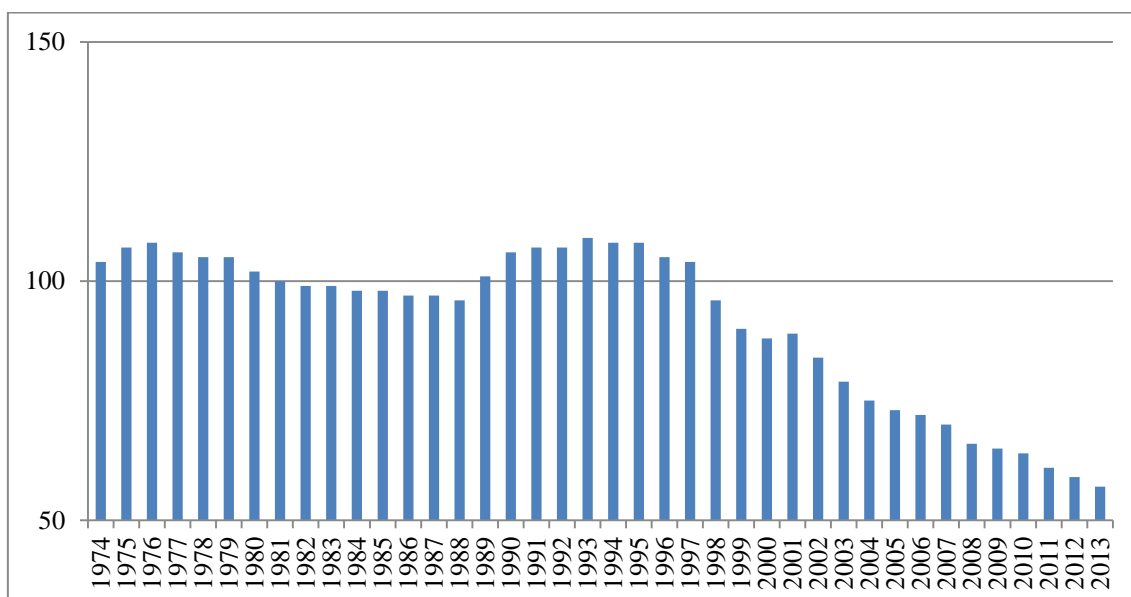
El trabajo se estructura en cinco epígrafes. En el apartado 2, se realiza la contextualización de la banca española para el periodo analizando términos de crecimiento, y rentabilidad, agrupando distintos años, para tratar de visualizar los factores que afectaban al sector. En el apartado 3, la revisión de la literatura centrada en las fusiones y adquisiciones con sus consecuencias derivadas de la adquisición de tamaño, economías de escala, reducción de costes y rentabilidad. En el apartado 4, explicaré la metodología usada para el análisis de los datos del epígrafe 5, para terminar en unas conclusiones generales y específicas del trabajo, en el apartado 6.

## 2. CONTEXTUALIZACIÓN

Si algo caracteriza al modelo de negocio en el sector bancario español es que la oficina sigue siendo el componente clave. En esta sección haré un repaso para intentar comprender las estrategias que las distintas entidades financieras han sufrido para adaptarse a los diferentes contextos, ya que queda patente que las entidades que logren superar esos momentos difíciles optarán por reducir sus costes operativos para intentar ser eficientes y continuar en contacto con el cliente.

El sistema bancario español se ha centrado en la rama de banca minorista con un modelo basado en la distribución de servicios financieros de una forma intensiva, a través de una amplia red de oficinas que le aseguraban la cercanía al cliente y que con la liberalización de las cajas de ahorros, propició un entorno muy competitivo que obligó a los bancos a aplicar un control de costes, situando al sistema financiero español como uno de los más eficientes del mundo y con alta granularidad, de tal forma que la media de oficinas por cada 1.000 habitantes es el doble de la media de la Unión Europea (Álvarez, 2008).

**GRÁFICO 1: TOTAL ENTIDADES BANCARIAS**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

En el gráfico 1, en el que se mide el total de entidades bancarias, observamos cómo la tendencia que los bancos han seguido ha sido la disminución de los agentes competidores, para poder ganar tamaño y competir fuertemente, en un entorno de inestabilidad y en la que las guerras de pasivo habían quedado olvidado. Desde el año 1974 hasta 1988, existe una línea decreciente en el número de entidades, pues pasa de 108 en 1976 a 96 en 1989; pero es en el año 1990, cuando comienza la segunda etapa que abarca hasta la actualidad en la que se registraron importantes cambios debido a las fusiones de los principales bancos con motivo del cambio en el marco regulatorio que desencadenó un cambio en las estrategias, pues se abrió la posibilidad de que las cajas de ahorros se expandiesen fuera del territorio de origen, lo que incrementó la competitividad y los bancos nacionales se vieron obligados a reforzar su presencia a nivel del conjunto del territorio.

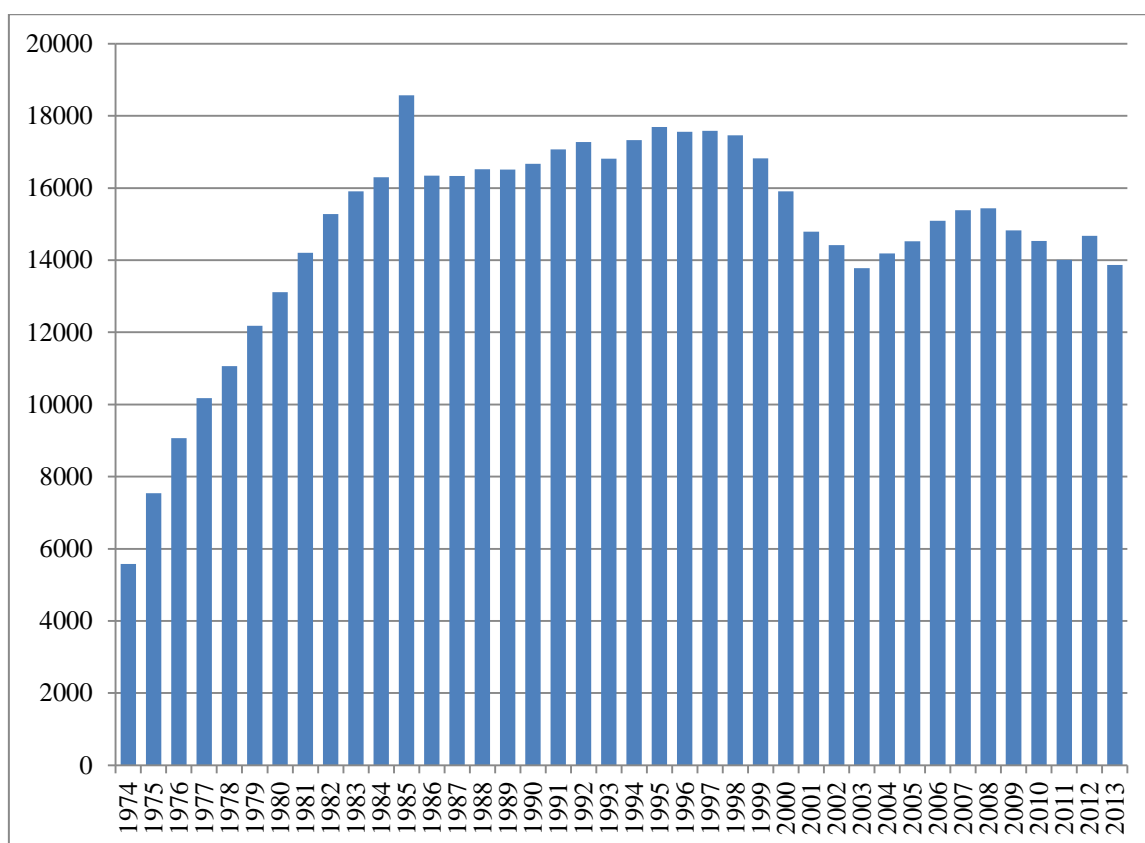
Por lo que el entorno se caracteriza por tener un menor número de entidades con mayor volumen de recursos derivado de los procesos de consolidación y concentración, manteniendo el modelo de negocio en el que se asientan las bases del sector bancario español, el de acercamiento con el cliente y el control de costes, para seguir siendo competitiva en comparación con sus análogas europeas (IBM, 2009). Así mismo, desde el comienzo de la crisis el sector bancario español, siempre considerando que, los datos de la AEB no incluyen aquellos bancos participados por cajas, el número de entidades que operan en el sector son 57, una reducción, que supone cerca del 50% que se registraba en la década de los noventa, donde el proceso de expansión de las entidades coincide con la fase de crecimiento de la economía española de modo que la apertura de oficinas estaba relacionada con la evolución de del ciclo económico (Delgado *et al.*, 2008).

En el gráfico 2, se puede ver como existen tres tendencias diferenciadas. En una primera etapa se produce un aumento del número de sucursales hasta alcanzar el nivel máximo en 1985. La segunda podría considerarse hasta mediados de los años noventa, donde las entidades bancarias empezaron un proceso de cierre de sucursales provocada por la intensa ola de fusiones registrada los años anteriores y estrategias de reducción de costes que estaban aplicando, en contraposición con movimiento que en ese momento, las antiguas cajas de ahorro estaban siguiendo, pues tras la liberación del sector

comenzaron realizar apertura de oficinas fuera del territorio de origen y a crecer por encima de todo el sector.

Por otro lado, ya a partir del año 2000 y hasta el comienzo de la crisis, los bancos decidieron cambiar la estrategia, abriendo y ampliando su red de sucursales, pero con crecimientos más moderados. En concreto, para el subsector de cajas de ahorro y cooperativas de crédito, durante ese mismo periodo se vio el aumento un 30% y 31%, respectivamente, mientras que los bancos la redujeron un 1,5%. Y en términos de empleo, frente a una caída del 6% en los bancos, las cajas y cooperativas lo aumentaron un 32% y 44% (Maudos, 2012).

**GRÁFICO 2: TOTAL SUCURSALES**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

En estos últimos años, y en el contexto actual de crisis financiera en el que nos encontramos, era lógico ver el decrecimiento del número de sucursales, pues se han visto cómo en 2008 se producía un elevado número de absorciones, debido a la

importancia de adquirir tamaño; sin embargo, analizados los datos en conjunto y desde 1974 vemos que la propensión ha sido la de aumentar el número de sucursales, pasando de 5.578 a 13.867 en 1974 y 2013 respectivamente, previsiblemente por el incremento de población y ya que el modelo de banca español se centra en la cercanía con el cliente. En 2013, se cuenta con una red de cerca de 14.000 sucursales, y las entidades están esforzándose por disminuir un tanto por ciento más las actuales, pues creen que es el método más directo de disminuir los costes de explotación que éstas producen.

La característica básica por excelencia de la banca española es su densa red de oficinas y un tamaño de oficina muy reducido si la comparamos con el resto de Europa. Durante la época de crecimiento, el modelo bancario español era considerado como uno de los más eficientes y los últimos años ha registrado una evolución por encima de la media europea. Su modelo de servicios financieros, además de proporcionar los ingresos propios del desarrollo de la actividad, suponían una cercanía con el cliente en un entorno competitivo en el que se ha creado una guerra por el pasivo y un creciente interés en la reducción de costes bancarios (Álvarez, 2008).

Desde el año 2007 y el estallido de la actual crisis, con la caída del banco americano de inversiones Lehman Brothers, el sector financiero ha pasado por distintas etapas para tratar de recuperar los niveles de liquidez y confianza que se creen perdidos. Si bien los problemas comenzaron en el sector bancario con las llamadas hipotecas *subprime* y la falta de liquidez, esto se ha transmitido a la economía real mundial, dificultando el poder volver a niveles anteriores a la crisis.

Es destacable que en el caso español y dado el contexto anteriormente comentado, éste efecto “desconfianza” se haya trasladado en el tiempo, resistiendo a las primeras oleadas de inestabilidad gracias, en parte, a cómo estaba compuesto su filosofía en modelo de negocio. Pues los bancos españoles se basan en ser un mero intermediario tradicional, es decir, una banca centrada en comprar para retener, la banca minorista. Y a que la titulización de activos se desarrollaba fundamentalmente con el objetivo de acceder a liquidez sin llevar a cabo transferencia real del riesgos.

A finales del año 2008, la banca española hizo frente a la segunda oleada que provocó la debilidad de los pilares sobre los que se basaba el modelo, pues se comenzó a ver un crecimiento acelerado de la morosidad llegando a niveles próximos a los europeos pero

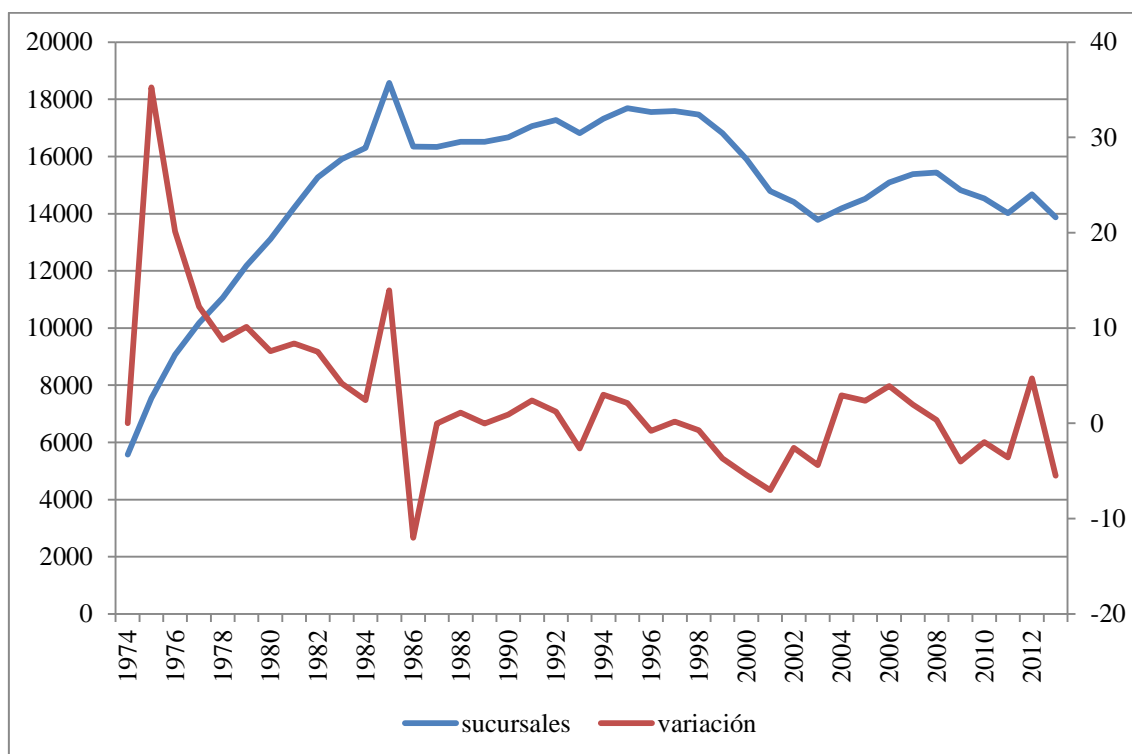
lejos de los mínimos que llegó a obtener, una reducción de las tasas de rentabilidad, deterioro en los ratios de solvencia y la reducción de las provisiones estadísticas que el Banco de España había establecido en épocas de bonanza como prudencia, y que se materializaba en el concepto de provisiones anti-cíclicas (Maudos, 2009), (Álvarez, 2008). Pese a todas estas ventajas con las que contaba el sector en un inicio, no fue posible minimizar los efectos de la crisis, pues el sector financiero se enfrentaba a la elevada dependencia que tenía del sector inmobiliario, y que por culpa de a la morosidad, provocaba un descenso pronunciado sobre los colchones creados.

Según el informe Fernández de Lis y García Mora (2008) a finales del 2007, los bancos y cajas, tenían un saldo de inversión crediticia que superaba los 1,7 billones de euros, de los cuales 600.000 millones de euros eran créditos concedidos a familiar para la adquisición de viviendas, 280.000 millones de euros correspondían a créditos concedidos a promotores inmobiliarios mientras que con un saldo de 170.000 millones correspondían a créditos del sector de la construcción, todos estos conceptos representaban un 60% del saldo vivo de la inversión crediticia. Esta dependencia también se manifiesta en la evolución de los resultados, ya que en comparación con el resto de la Unión Europea, el crédito hipotecario era la principal fuente de ingresos de la banca minorista de particulares generando un 55% del margen total. Fruto de esta vinculación también se vio un importante crecimiento en venta cruzada, pues los créditos hipotecarios solían llevar asociados una media de tres o cuatro productos relacionados. Así pues comprobamos que la economía española se ha visto alterada sustancialmente durante la última década, aumentando el grado de apertura comercial, flexibilizando el mercado laboral y realizando cambios en las políticas fiscales, todo ello provoca una situación muy distinta en comparación con la década de los noventa.

En consecuencia, en el gráfico 3, podemos advertir que durante los últimos cuarenta años, los bancos han experimentado una disminución en su red de oficinas, que pasan de 18.571 en el año 1985 a 13.867 en el año 2013, una variación del 25,32%. Esto implica que su importancia relativa dentro del sector ha disminuido. En un análisis desglosado, se puede observar como a comienzos del periodo, existe un crecimiento pronunciado del número de sucursales, suponiendo una variación del 35%, debido a que a finales de los setenta, no existían para los bancos restricciones de aperturas al

contrario de sus rivales. Sin embargo, a partir de mediados de los ochenta este crecimiento se ralentizó, llegando a ser negativo en el 1985 con una caída del 12%, pues fue un año donde se materializó la fusión del Banco de Bilbao con el Banco de Vizcaya, dos grandes que provocaron grandes reducciones en su red de sucursales. Finalmente, desde el comienzo del milenio los bancos han iniciado periodos de variaciones continuas, donde el proceso no ha sido ni mucho menos lineal ni homogéneo, pues del 2002 hasta 2007 se habían vuelto a registrar importantes crecimientos en el número de sucursales, pero esto cambia a partir de 2009, para que en 2012 vuelva a crecer, quizás debido a la fusión por parte de Santander del antiguo Banco de Crédito Español.

**GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN SUCURSALES**

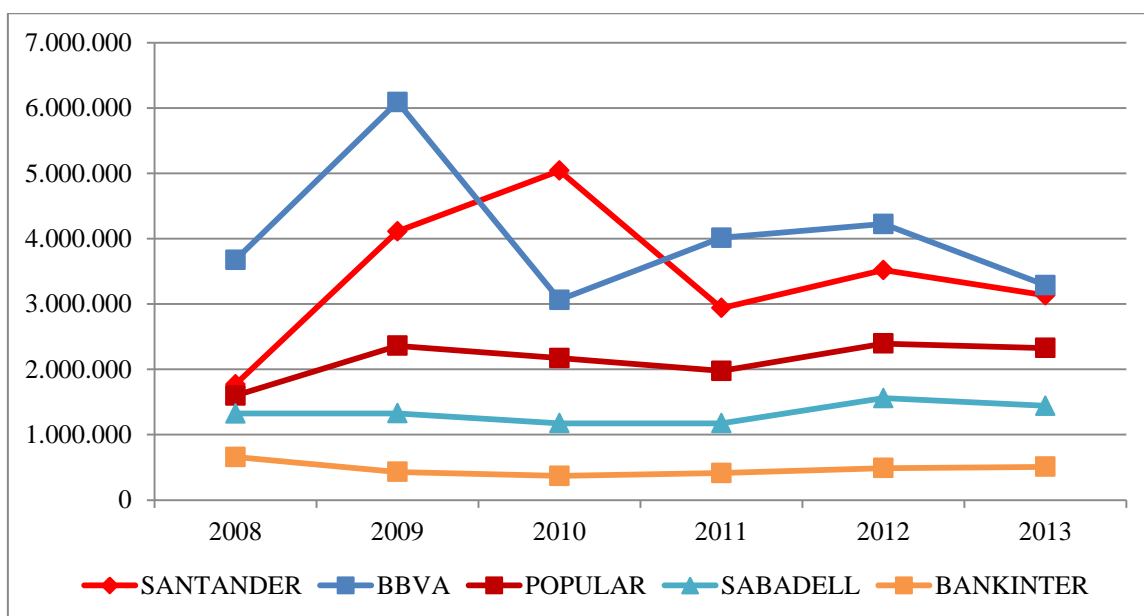


Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

Como podemos ver en el gráfico 4 de margen de intereses, comprobé cómo en los últimos seis ejercicios registrados los márgenes habían variado, en el caso de BBVA, registra la mayor caída de las entidades analizadas, llegando a ver reducido su margen de intereses por la mitad en el año 2010, por otro lado Santander se comporta de una forma similar al año siguiente (2011) cuando su margen se ve desplomado hasta los

2.938.309 miles de euros, muy lejos de los 5.041.157 miles de euros del 2010. Por el lado de los bancos más pequeños, comprobamos que los tres siguen una línea muy equivalente, sin grandes cambios en los márgenes, es aquí cuando podemos empezar a contemplar el cómo el tamaño juega un importante papel a la hora de realizar comparaciones. En el último ejercicio analizado, se ve como todas las entidades disminuyeron sus márgenes y cómo Santander y BBVA se aproximaron a la cuantía de 3 mil millones de euros, sufriendo la caída más pronunciada el BBVA 22,15% en sus intereses, en comparación con los 10,98% de Santander.

**GRÁFICO 4: MARGEN DE INTERESES**



\*Miles de euros

Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

Y es que fundamental medir la importancia de los determinantes que forman el margen de intermediación, ya que en la actualidad están surgiendo cambios que fuerzan al sector a adaptarse a las continuas inestabilidades y al aumento de la competencia que viene derivado del proceso regulador y a que la red de oficinas puede convertirse en un canal obsoleto con la introducción de nuevas tecnologías. A la vez, que las nuevas tecnologías se pueden ver como una amenaza al modelo actual de red de sucursales, éste puede ser un elemento complementario y que puede servir para reducir costes y, en consecuencia, mejorar eficiencias. Según Fernández de Guevara (2003) se puede considerar la reducción del margen de intermediación como un factor que favorece la



competencia, pero no solo depende de la actividad propia del sector o de los tipos de intereses, sino que también lleva asociada el riesgo de crédito y de los costes, por lo que este autor considera que una reducción de los márgenes bancarios es compatible con una disminución de la rivalidad si se produce una evolución favorable de los tipos de interés con la reducción de costes operativos, pues a lo largo del estudio las entidades han hecho grandes esfuerzos por reducir sus costes unitarios de explotación y tratando de competir a través de la extensa red de sucursales.

El sector bancario se caracteriza por su madurez, lo que provoca que la competencia entre los distintos agentes del sector sea muy elevada pero a la vez, lo capacitan de un fuerte dinamismo que se traduce un constante cambio en las estrategias que éstas llevan a cabo. En 2008, las cajas de ahorro centraron sus estrategias en intensos procesos de apertura para llegar a los clientes en los nuevos núcleos de población, lo que como anteriormente comentaba, aumentó la competencia, y trajo consigo una reducción de los márgenes financieros para todos los bancos (Fernández y García, 2008).

### **3. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

En este apartado me centraré en estudiar las fusiones y adquisiciones, ya que al producirse estas estrategias se ve afectado el tamaño del nuevo banco resultante, y así mismo influye en el número de sucursales y sus rentabilidades. Una vez que el banco quedó estructurado hay que evaluar si este aumento de tamaño tiene implicaciones en términos de economías de escalas, rentabilidades, reducciones de costes y mejoras en la eficiencia, y dado que el volumen de literatura es amplio, he decidido por dividirlo en tres subapartados.

#### **3.1. Fusiones y adquisiciones**

La configuración actual del sistema financiero español ha variado a lo largo del tiempo debido a los importantes cambios que vivieron durante las fusiones y absorciones de los bancos más importantes, como son BBVA, Santander y Banco Sabadell. En los años 80, el sector financiero se caracterizaba por estar fuertemente regulado y protegido, de modo que sus beneficios eran elevados, pero a mediados de la década se deciden liberalizar la apertura de sucursales para fomentar la competencia en el mercado, y para aumentar la actividad del sector se eliminaron los límites superiores de los tipos de interés y se liberalizaron las comisiones, para acabar con estas modificaciones en el año 1989, se permite, a las principales competidores del sector, poder abrir sucursales fuera de su provincia ( Guillén y Tschoegl, 2008).

A comienzos de la década de los noventa, en un entorno de crecimiento de economía, se produce un cambio en el marco regulatorio que provoca la posibilidad de que las cajas de ahorro pudiesen expandirse y hasta incluso, poder adquirir a sus competidores. Frente a esta situación las entidades nacionales se reestructuraron para poder competir, reforzando su presencia a nivel del conjunto del territorio. El proceso de consolidación y la posibilidad de acceder a nuevos mercados han tenido importantes consecuencias en el tamaño de la red de oficinas españolas, esta política de impulso a las fusiones, provoca un incremento en el tamaño, que hace las entidades más eficientes y rentables sin aumento del poder (Bernad, 2010).

La consolidación del sector tuvo dos etapas, la primera en 1991, cuando se anunció la privatización del Banco Exterior de España para formar parte del Argentaria, y posteriormente BBVA, y la fusión de Central con Hispano Americano, convertido en Santander. Pero la afirmación de la consolidación se produjo en 1999, cuando El Banco Central Hispano y Santander se fusionan y como en casi todas las fusiones en las que las entidades participantes tienen dimensiones similares, el periodo siguiente fue problemático, del mismo modo BBV respondió anunciando la incorporación de Argentaria a sus balances (Guillén y Tschoegl, 2008).

En la actualidad, y debido a la crisis, el sector se ha tenido que volver a plantear las estrategias que se tomaron en años anteriores, pues provocó un sobredimensionamiento del sector, por ello para poder seguir con su actividad, las entidades tienen que reconvertirse y volver a adaptar su estructura, tratando de volver a sus orígenes dejando atrás el contexto anormal vivido anteriormente para poder retronar garantías al futuro (Corral *et al.*, 2011). El claro ejemplo de este sobredimensionamiento se ve reflejado en la rentabilidad, ya que la constante disminución del margen de intermediación provocada por la caída de la actividad confirman que la rentabilidad media medida por la rentabilidad de los activos está en sus niveles más bajos si los comparamos con Europa.

De tal modo que la reestructuración del sector, en los periodos que abarcan antes y después de la gran crisis financiera registrada en 2008, se realiza mediante fusiones, y que estas fusiones incrementan la concentración agregada, ya que afecta al grado de competencia. Entonces si un banco decide la adquisición de otro con problemas, es por cuestiones de tamaño, para generar una posición de fortaleza frente a sus competidores mirando al largo plazo (Vives, 2011).

Según el informe de IBM en el año 2009, afirma que las entidades buscan en los procesos de fusión la oportunidad de crecer en los mercados así como aumentar aún más su tamaño su competitividad a nivel global. Pero según la evidencia disponible no muestra una relación consistente entre el tamaño de una entidad y su rentabilidad. (Delgado *et al.*, 2008) esto puede ser debido a que las fusiones o adquisiciones que se producen en el territorio nacional, es más difícil alcanzar sinergias debido al

solapamiento de las redes comerciales, o en palabras de uno de los directivos del citado informe “en el corto plazo, la suma de dos entidades no suele conservar el valor de ambas, sino que se pierde valor...durante el proceso de fusión/integración”. Así, se puede diferenciar entre entidades de mayor volumen de activos que consiguen economías de escala y mejoras a través de la vía de reducción de costes, y entidades más pequeñas que han optado por centrarse, segmentadamente en el cliente, de forma que son capaces de obtener mayores ingresos y con ello un incremento en su rentabilidad. De forma que las ventajas de una fusión vienen derivadas del aumento significativo del volumen de la entidad y su presencia en los territorios nacionales de una forma consistente. Es entonces cuando se ha de comprobar si el aumento de volumen tiene relación con las variaciones en términos, de economías de escala, de mejora de la eficiencia, de aumento de la productividad...

Según un estudio de Berger y Humphrey recogido por Blanco (2005), se señalan dos requisitos básicos para que una fusión obtenga resultados positivos si nos referimos a términos de eficiencia, y es que el primero de ellos es que la entidad absorbente sea más eficiente que la absorbida, para conseguir un mejor aprovechamiento de los recursos y que ambas entidades operen dentro del mismo mercado, condición más que cumplida por los bancos españoles, ya que de esa forma se eliminan duplicidades y se consolidan.

Entre las distintas razones por las cuales una entidad bancaria decide fusionarse, y entre ellas destacaba que el principal motivo era la consecución de un tamaño relativo para poder competir en un entorno de disminución de márgenes de intermediación, esto conlleva a la desaparición de un gran número de entidades, y tras la consolidación que sigue a las crisis financieras, el resultado es el incremento de la dimensión media de éstas. Todo esto, implica que la competencia en el sector se verá modificada. Valle (2010) ha planteado reiteradamente que la limitación del tamaño de aquellos considerados grandes para reducir el riesgo sistémico, podría ser una opción que habría que tener en cuenta y que medidas de este tipo podrían llegar a implicar la reducción de la eficiencia en costes y economías a escala asociadas a la dimensión.

En el sistema bancario español se presentaba un contexto que favorecían las fusiones por dos motivos, el primero de ellos era que tradicionalmente las entidades que participaba en el habían operado en condiciones de competencia imperfecta, debido que

el marco administrativo era muy intervencionista, tanto en los precios como en la actividad productiva, de modo que la única forma que tenían de rivalizar, era exclusivamente en sentido geográfico con la apertura de oficinas. El segundo motivo se relaciona con los rendimientos crecientes, en la que la existencia de economías de escala y a través de enfoques alternativos, García y Peñarrubia (2002) obtienen resultados favorables al tener en cuenta aspectos relacionados con el tamaño, que lleva asociado la disminución de los costes derivada de la diversificación de los riesgos.

El aumento de tamaño del mercado suele ir acompañado de un incremento en la competencia y de empresas más eficientes, por lo que la banca minorista no es excepción, además este sector se caracteriza por la existencia de barreras de entradas, y donde la reducción de precios que se deduce de las fusiones es con el objetivo de disminuir los costes medios a efectos de recuperar los beneficios. En este proceso consolidación financiera comienzan a contemplarse las nuevas tecnologías ya que se cree que la banca por Internet, reducirá los costes de explotación de crear nuevas sucursales, sin embargo, si esta herramienta es utilizada correctamente no desplazará a la banca tradicional, sino que la complementará. De modo que las sucursales no están condenadas a morir, y que podrá seguir siendo ser una fuerte barrera de entrada. El motivo de que muchas de las entidades hayan creado unas divisiones costosas de filiales directas de banca online como e-Bankinter, Bancopopular-e, Open Bank, Uno-e entre otras es intentar disuadir la entrada de la bancos online extranjeros como ING o Lloyds TSB (García y Peñarrubia, 2002).

Por tanto, el tamaño de las entidades y con el consiguiente aumento de tamaño de la red de sucursales y las fusiones internas seguirá siendo una importante barrera de entrada para aquellos competidores tanto nacionales como extranjeros. Para evitar efectos negativos y para que las nuevas formas de hacer banca contribuyan a reducir los costes y aumentar los márgenes, es necesario que el proceso de fusión se oriente a adquirir entidades en el extranjero para intentar mejorar su competitividad global.

### **3.2. Economías de escala, reducción de costes y mejora de eficiencia**

Numerosos han sido los estudios que relacionan la eficiencia bancaria en relación a su tamaño, medido por el valor de los activos, como Humphrey (2010) que relaciona la variable de los bancos en relación al equilibrio entre la eficiencia en costes y el riesgo sistémico, y en el cuál sugiere reducir el tamaño de los bancos para de esta manera, disminuir las interconexiones financieras que pueden llevar a un banco al cuestionado tamaño, de ser considerada demasiado grande para caer. Pero esta limitación podría ver reducido los beneficios que suponen las economías de escala que se producen tras una fusión, pues estas economías de escala actuarían de forma inversa incrementando los costes bancarios.

Chen y Liao (2010), incluyen que la relación entre el tamaño y la rentabilidad del banco es negativa en el margen financiero neto, esto quiere decir que los bancos de mayor tamaño tienden a obtener beneficios más bajos que las de reducida dimensión y son estos los que tiene mejores y mayores ganancias. De esto se extrae que, aquellas entidades consideradas como las pequeñas, son los que experimentan las economías de escala y alcance, mientras que la experiencia bancos más grandes deseconomías de escala y de alcance, probablemente debido a la gestión de los recursos y a que se dan duplicidades. De estos autores también se extraen los motivos por los cuales, los bancos deciden fusionarse siendo del mismo ámbito geográfico. El primero de ellos, es la posibilidad de que el banco esté buscando nuevas oportunidades de negocio y la segunda que esté afanándose por ser rentable. La llamada integración geográfica es una forma de ampliar las actividades, bien si se opta por incluir un negocio nuevo y así conseguir aumentar las economías de alcance, o la ampliación de las operaciones de reducción de costes (para disfrutar de economías de escala). Estos mismos autores son partidarios de implantar la estrategia de extensión de sucursales, o bien de fusión mediante absorción pues la consideran una estrategia más eficaz en la mejora de la rentabilidad del los bancos.

En consecuencia, si el tamaño fuese limitado, el mayor impacto sería la reducción en los beneficios de escala de las redes de oficinas, sin embargo, sigue existiendo la necesidad

de las grandes redes de oficinas para seguir llegando al cliente, aunque es en este punto donde se tendría que tener en cuenta la influencia de Internet, ya que es una forma de seguir prestando los servicios financieros a la vez que se reducen los costes de estas oficinas. Según este artículo, desde 1987 hasta 1999, las economías a escala que se produjeron en el sector fueron gracias a la combinación entre la expansión y el volumen de transacciones, que desembocaron en un ahorro en costes de explotación de 32 millardos de dólares (Humphrey, 2010).

Maudos (2001), plantea la hipótesis, parcial y limitada, de que una empresa con una estructura eficiente en organización y gestión de recursos, es capaz de conseguir menores costes de producción y, por tanto, de mayores beneficios y ganar cuota de mercado como consecuencia de la concentración del mercado. De modo que este autor plantea una relación positiva entre la rentabilidad y la concentración del mercado y al igual que el trabajo que estoy llevando acabo, Maudos (2001) utiliza el ROA a diferencia de este, al autor le interesa estudiar la influencia de algunos factores aleatorios por los que su ROA es sobre el margen de explotación y no sobre el beneficio contable como indicador de la rentabilidad derivada de la actividad bancaria tradicional de intermediación financiera.

La integración a escala es lo que propone Berger (2000) cuando la producción o la distribución de los servicios financieros se consolidan en un menor número de organizaciones, grandes, como ocurre cuando hay una fusión o adquisición de instituciones financieras similares. Y considera importante resaltar que una integración compleja está compuesta de integraciones simples, es decir, en una fusión entre dos organizaciones con servicios financieros distintos pueden dar lugar a una integración a escala mediante la creación de una entidad de mayor tamaño; la integración geográfica vendría asociada mediante la fusión de entidades dispersas geográficamente y por ultimo, la integración internacional mediante la creación de multinacionales, éstas más complicadas debido a la abundante normativa reguladora existente en los diferentes territorios, que impiden las fusiones transfronterizas. Además realiza un análisis de las economías de escala que se pueden producir por el lado de los costes y por el de los ingresos.

La fusión de las entidades financieras más grandes pueden crear beneficios de economías de escala en los costes a través de la distribución de los costes fijos entre

más unidades y un mejor aprovechamiento de la tecnología, Pero no podemos olvidar que las fusiones también pueden, alternativamente, derivar en pérdidas de eficiencia provocando deseconomías de escala en la organización en la gestión de una entidad mucho mayor. Aquí nuevamente se ven reflejados que los resultados analizados sugieren que no existe un aumento de la eficiencia de los costes por fusiones, a excepción de aquellas entidades más pequeñas, volviendo a incluir aquí la variable tamaño, para la consecución de economías a escala. Blanco (2005), también señala que la consecución de economías de escala en el sector bancario es meramente potencial, ya que es necesaria un gran desempeño en la puesta en marcha de acciones para evitar ineficiencia, este trabajo concluye que en el caso de producirse economías de escala en el sector, son pequeñas y se agotan para las pequeñas dimensiones.

Berger (2000) también considera que los nuevos métodos tecnológicos de hacer banca verán disminuidos los costes de explotación de manera que se puedan ver de una manera más clara los efectos de las economías de escala en las redes de oficinas. Por el lado de las economías de escala en los ingresos, el aumento derivado por las fusiones puede ser debido a que la preferencia de los clientes sea de la escoger aquella entidad más grande y en la que su red de sucursales esté expandida lo que no suponga un esfuerzo a la hora de acceder a oficinas o cajeros, por ejemplo. García y Peñarrubia (2002), resaltan que las entidades españolas una vez que alcanzan una eficiencia en costes muy elevada, posteriormente se esfuerzan por lograr una mejora de la eficiencia en los ingresos. Por ello, debo pensar que las fusiones registradas en las épocas de crisis económicas, relacionan las estrategias con la estructura y con el poder de mercado

Maravall (2010), recoge que los estudios empíricos tradicionales no tenían en cuenta las economías de escala relacionadas con la gestión del riesgo, es decir, el hecho de que cuando un banco crece, aumenta su capacidad de tomar riesgos, pero también de diversificarlos mejor. Algunos estudios recientes (por ejemplo, Cubillas *et al.*, 2001) obtuvieron unas mayores economías de escala, especialmente para los bancos grandes, cuando el factor riesgo se consideraba en el modelo del comportamiento bancario.

Las entidades deben reducir aún más a capacidad instalada ya que todas las medidas hasta ahora, como el cierre de sucursales, ha sido insuficiente si se quiere volver a la situación antes de la crisis pues hay que seguir eliminando los solapamientos en las



redes que provocan las fusiones. (Maudos, 2012), es decir, se tiene que fijar como objetivo principal la reducción de costes y la mejora de la eficiencia, además de reorientar la estructura de ingresos a compensar la caída del margen de intermediación.

Las medidas que proponen Berges y Ontiveros (2011) para conseguir esos ahorros se centraran en la racionalización tanto de sus estructuras de distribución (red de oficinas) como, en los servicios centrales, ya que desde el inicio de la crisis la reducción de personal en los servicios centrales solo supuso un 15%, de cierta manera, cuando se llegue al nivel óptimo de sucursales se tendría que reducir, al menos, por la mitad de lo que actualmente suponen los servicios centrales.

Como ya se ha mencionado antes, el entorno ha cambiado y muchas han sido las entidades que se han transformado para reinventarse para resultar más atractivas. Algunos de los cambios más destacados han sido, la ampliación del horario para tratar de adecuarse a la vida de sus clientes, ya que el principal motivo de queja es la poca disponibilidad. (Moroy y Primo, 2011). En esta línea es necesario mencionar que de esta manera se rentabiliza más el coste operativo de las oficinas, pues al estar abiertas durante un periodo más amplio significa que pueden captar más clientes, o tratar de concertar citas con empresarios, autónomos o trabajadores, por las tardes, cuando antes era imposible. Antes tener cerrado por las tardes o el sábado resultaba atípico frente al resto de comercios, ya que se consideraba un exceso abrir sucursales en lugar de ampliar el horario, es decir si se necesitan 10 sucursales para estar operativas medio día, sería una alternativa el tener 5 abiertas todo el día con rotaciones de turnos. Por otro lado, se flexibilizan los horarios, ya que antiguamente se limitaba el realizar una operación u otra (Valdivieso, 2013). Han tratado de adecuar la distribución física y los horarios a la realidad comercial donde se sitúan, por ejemplo, abrir oficinas en centros comerciales.

La oficina sigue teniendo más capacidad de venta y captación de clientes que cualquier otro canal de distribución, y pese a que las nuevas tecnologías están creciendo rápidamente, se cree que se tardarán algunos años más en hacer prescindible a la oficina. Existen los casos de grupos de entidades que solo ofrecen sus servicios a través de Internet, como Openbank del Banco Santander o Uno-e vinculado a BBVA entre otras, entidades que han visto mejoradas sus posiciones, pues así lo confirmaban sus ratios de Balance y/o Cuenta de Resultados, pero es destacable el hecho de que aun sólo

el 5% de los depósitos se encuentran en manos de bancos online, sin embargo, este tipo de medio es muy utilizado en cuestiones de consultas, transacciones y operaciones sencillas, pues para el cliente con poca disponibilidad ha sido clave en la satisfacción que tiene hacia el sector, confirmando la importancia de la oficina, ya que en muchos casos de estos bancos puramente online ha sido necesaria la apertura de oficinas de referencia para incrementar la seguridad en el cliente, acostumbrado a la oficina de ladrillo (Mateache *et. al.*, 2012).

Los servicios centrales se consideran como una parte importante de los costes y plantilla de las entidades financieras, suponiendo entre un 30-40% del total de los empleados según el informe de A.T. Kearney (2012), elaborado por Mateache *et al.* En el siguiente gráfico se puede comprobar como las operaciones, tecnología y administración computan un 22% de los empleados. Por ello se cree que, además de cerrar sucursales, se han de reajustar la capacidad instalada de los servicios centrales reduciendo hasta un 25% su personal.

Aunque en la actualidad, con la ayuda del desarrollo tecnológico y la optimización de los procesos, se están haciendo esfuerzos, éstos solo consiguen que un 15% de la plantilla esté asignada a los servicios centrales, además si consideramos que aunque existen costes de personal externo subcontratado, donde los ratios de eficiencia están garantizados, aseguraríamos una supervivencia y rentabilidad en contextos de ciclos económicos regresivos, como el que nos rodea.

Pero lograr ese 15% en plantilla supondría una reducción de aproximadamente la mitad de los empleados procedentes del conjunto del sistema y por tanto de los servicios centrales, pero también supondría el cierre de nuevas oficinas producidas por la fusión de las entidades cuando se establezca el proceso de consolidación del sector en España. Según el citado informe, la segunda fase requerirá muy posiblemente reducir a menos de la mitad las 25 entidades financieras con activos superiores a 14.000 millones de euros existentes actualmente.

Por otro lado, la integración de distintas entidades debería conllevar un ahorro hasta el 40% de los costes al mismo tiempo que se aumenta la cuota de cobertura. Lo que también podría permitir el control de los costes y la mejora de productividad sería la implantación de estrategias de nicho geográfico o de nicho por clientela, que sumados al

apoyo de canales actualizados como (Internet, móvil o call-center) haría capaces a las entidades de crecer y generar beneficios sobre, sobre la base de una red más pequeña y con recursos comerciales más reducidos. (Mateache et. al, 2012)

### **3.3. Rentabilidad**

La banca española se ha caracterizado por ser una de las más rentables a nivel europeo (Guillén y Tschoegl 2008), la rentabilidad ha sido muy elevada tanto en términos de rentabilidad sobre activo (ROA) como sobre recursos propios (ROE) debido al importante crecimiento de la actividad en un contexto de bonanza económica como a disfrutar de márgenes superiores a la media europea (Maudos, 2009).

Si realizamos una comparativa con Europa en 2007, situaban la rentabilidad del activo la banca española en el 1,1% , frente al 0,6% de la media europea. Uno de los factores que explican la elevada rentabilidad de la banca española en el contexto europeo es su elevada eficiencia, anteriormente comentada, pues la ratio de eficiencia operativa mejoraba durante el periodo de crisis, debido al importante esfuerzo reductor de costes en un contexto de recorte del margen ordinario. En el entorno de decrecimiento de la actividad bancaria y la elevada morosidad que se registra, con la consecuente disminución de la rentabilidad, la mejor estrategia, según Maudos (2009) pasa por intentar ganar eficiencia siendo necesaria la reducción de costes, a través de las sucursales, ya que es a forma directa de que el sector bancario español de recuperar la rentabilidad.

#### 4. METODOLOGÍA

Este trabajo ha partido de la recopilación de los Anuarios Estadísticos de la Asociación Española de Banca (AEB), desde el año 1974 – 2013, para elaborar una plantilla en la que en el eje superior se recogía la evolución anual desde 1974 hasta 2013 y en el eje vertical, los nombres de los bancos socios de la AEB, un total de 161. En esta plantilla se recogieron las rentabilidades de los bancos socios y las sucursales, para posteriormente construir una serie de análisis. Asimismo se adaptó una matriz de crecimiento al trabajo, para ver como se han relacionado las variables de estudio.

En la primera parte, a partir de los datos digitalizados de los anuarios se ha elaborado una plantilla en la que se recogían los años en el eje horizontal superior y en la primera columna los nombres de los bancos con sus cambios de nombre y en el caso de que se produjesen, las fusiones y absorciones, el nombre del banco absorbente y en un tabulado inferior el que pasa a formar parte del balance. Para la elaboración de este trabajo era necesario establecer una medida de cálculo que no se hubiese visto afectada, pues el periodo de estudio comprende cuarenta años, en los que uno de los cambios más importantes se ha registrado en el 2001, cuando España pasa a adoptar la moneda única, además han sido numerosos los estudios, algunos de ellos, Liang *et al.* (2013), Harimaya y Kondo (2012), Chen y Liao (2011), Jeon *et al.* (2011), Delgado *et al.* (2008) y Hernando y Nieto (2006).

Es por todo esto que se ha escogido el cálculo del ROA (Return On Assets) medido a través del resultado del ejercicio y el total de activos, además esta medida nos permite relativizar las cantidades a lo largo del tiempo.

El ROA se compone de dos términos, el primero de ellos es el resultado del ejercicio, en los distintos anuarios, se ha contemplado aquellas partidas que se han visto modificadas a lo largo del tiempo debido a la aplicación de normativa vigente en cada año, por ejemplo con la Circular 4/2004 del Banco de España se pasa a tener en cuenta el epígrafe de Resultado del ejercicio, cuando anteriormente se utilizaba, Beneficio del ejercicio o Pérdidas y Ganancias. Para encontrar estos datos, se utilizaban los datos que recopilaba el Anuario Estadístico en su apartado de Balance de la Banca a finales de año. El segundo componente, el denominador, era el total de activos del balance.

También se utilizaron el apartado de inscripción en el *Registro de bancos y banqueros*, y el de *Bajas en el registro* para conocer cuándo se constituía un nuevo banco o por si el contrario causaba baja de los informes; el apartado de *Cambios de nombre de bancos existentes*, para ver si un banco que no era encontrado al realizar el listado, podría ser debido a que cambiaba de nombre y evitar confusiones y por último se empleó el *Informe de absorciones de bancos* y la *Relación alfabética de bancos absorbidos* en cada año de cada informe para poder crear las series sin necesidad de comprobar si el banco se había creado o se había dado de baja.

Por otro lado, he de mencionar que el cálculo del ROA se produce sólo cuando se registraban beneficios en el resultado del ejercicio de modo que todas las rentabilidades son positivas. En el caso de que durante el año de cálculo, la entidad presentase pérdidas, en la plantilla se ponía un cero, con ello lo que se quiere evitar es confundir las rentabilidades, de modo que si un banco era capaz de recuperarse de las pérdidas del año anterior y en el siguiente recoger beneficios, la rentabilidad sería el doble, es decir, se recuperaba de las pérdidas y era capaz de subir la rentabilidad de sus activos.

Durante los últimos años recogidos, concretamente desde 2012 y con la desaparición de las cajas de ahorro, se han creado entidades financieras consideradas como entidades bancarias pero que son participados por cajas de ahorro para ejercer su actividad, al tener esta modalidad de ser un banco participado por cajas, la AEB no incluye esta información en sus anuarios.

Para la elaboración de la plantilla de sucursales, se ha procedido de la misma manera, una vez creada la de rentabilidades se anotaban aquellas sucursales desde el apartado de *Evolución histórica de oficinas por entidades*, de tal modo que la recopilación de datos solo se basó en volcar esa información a la plantilla.

Los bancos aparecen ordenados según los criterios de la Asociación Española de Banca, en función de sus recursos totales, propios y de clientes, a finales del 2013. A excepción de los absorbidos, que han sido colocados a medida que fueron incorporados a los balances de sus adquirentes.

Una vez elaborada la plantilla sobre la que se recogían las rentabilidades y las sucursales se crearon las series motivo de estudio de los considerados principales bancos, en función a su tamaño. El criterio para elaborar estas series se basó en el

volumen de activo total, es decir, se contemplaba la serie hacia el pasado, por ejemplo, SANTANDER fue creada desde 2013 hasta 1999 por el actual banco Santander, en 1999 cuando se fusionan el Banco Central Hispanoamericano y Santander se escoge aquella entidad con un volumen de balance superior, en este caso, la perteneciente a Banco de Santander, lo mismo ocurre con aquellas entidades que han sufrido modificaciones a lo largo de los años, por fusiones. BBVA fue creada con los datos de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria hasta el año 2000, ya que en el año 1999, es necesario decidir si se sigue la elaboración a través de Banco Bilbao Vizcaya o el conglomerado de compuesto por Argentaria, Caja Postal y Banco Hipotecario, en este caso seguimos por la primera vía, ya que Argentaria es considerada bancos con participación pública y porque la AEB empieza a recoger los datos a partir de 1993. Si continuamos con la serie, en 1988, y tras la fusión del Banco de Bilbao con el Banco de Vizcaya, se vuelve a producir la elección de aquel banco que posea un mayor volumen de activo, en este caso, Banco de Bilbao. En el caso de absorciones, en la creación de las series POPULAR, SABADELL y BANKINTER, solo se ha tenido en cuenta las rentabilidades y sucursales del banco absorbente, pues tras la absorción se considera que es éste el que registrará las réplicas de las estrategias. Así mismo se ha de comentar que es curioso el caso de Banco Gallego y anterior Banco 21, pues en año 1998, Banco 21, absorbe a Banco Gallego y este nuevo conglomerado pasa a adquirir el nombre del banco absorbido, este es el caso de que el de pequeño tamaño tiene más fuerza. Para el resto de entidades se sigue el mismo procedimiento. Se han comentado estos cinco casos por ser los escogidos para el análisis de datos.

Utilizando una metodología de matrices adaptada para este trabajo, se han elaborado en las matrices de crecimiento utilizando, en el eje de las X, el crecimiento de sucursales con respecto al año anterior, en el eje de las Y, el rendimiento sobre el activo y como tamaño de burbuja, el número de sucursales que cada banco poseía, para unos años en concreto. De tal forma que los años escogidos han sido 1975, 1990, 2001, 2007 y 2013. El motivo de elección de los años es que el 1975 y el 2013 son los extremos de inicio y el fin del periodo objeto del trabajo, el año 1990 por ser un año que recogía la constitución de un gran banco y por el crecimiento de rentabilidades y sucursales, así mismo el contexto era adecuado para un análisis en profundidad. El año 2001, fue

escogido para intentar comprobar si el sector se había adecuado a la adopción del Euro como moneda única, por último el 2007 ya que fue el año de comienzo de la crisis.

## 5. ANÁLISIS

Para el análisis de datos, ha sido necesario establecer distintos criterios para clasificar aquellos bancos representativos del sector, apoyándonos en datos de la AEB. En la tabla siguiente deduzco la importancia de los bancos seleccionados, pues han sido los que siempre figuraban en lo alto de los ranking, repitiendo incluso, las mismas posiciones.

**TABLA 1: CRITERIOS DE ELECCIÓN**

Ordenados por resultado del ejercicio		Miles de euros
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA		1.406.304
BANCO SANTANDER		1.030.041
BANCO POPULAR ESPAÑOL		341.504
BANCO DE SABADELL		322.382
BANKINTER		233.906
Ordenados Intereses y rendimientos asimilados		
BANCO SANTANDER		10.309.628
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA		7.877.061
BANCO DE SABADELL		4.711.991
BANCO POPULAR ESPAÑOL		4.657.462
BANKINTER		1.418.716
Ordenados por margen de intereses		
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA		3.288.212
BANCO SANTANDER		3.132.251

BANCO POPULAR ESPAÑOL	2.325.090
BANCO DE SABADELL	1.442.187
BANKINTER	507.881
Ordenados por volumen de Balance	
BANCO SANTANDER	459.070.994
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA	386.931.053
BANCO DE SABADELL	157.744.270
BANCO POPULAR ESPAÑOL	136.340.607
BANKINTER	59.280.292

Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

Estos bancos representan, en 2013, el 91,49% del resultado del ejercicio, el 85,53% de los intereses y rendimientos asimilados el 81,12% del margen de intereses y un total de 86,15% sobre el total de activos del sector bancario español, por todo ello, consideramos más que representado el sector bancario español. En la tabla 2, represento el total de la muestra en comparación con el total de los bancos. A lo largo del estudio he sido capaz de observar un total de 76 fusiones, 52 creaciones de nuevos bancos y la baja de 26 entidades y comprobar cómo las fusiones tienen una incidencia más homogénea en los últimos 20 años.

**TABLA 2: REPRESENTACIÓN DE LA MUESTRA**

	Total Muestra	Total Bancos	%
Resultado del ejercicio	3.334.137	3.644.183	91,49%
Intereses y rendimientos asimilados	28.974.858	33.876.143	85,53%
Margen de intereses	10.695.621	13.185.222	81,12%
Total activo	1.199.367.216	1.392.182.678	86,15%

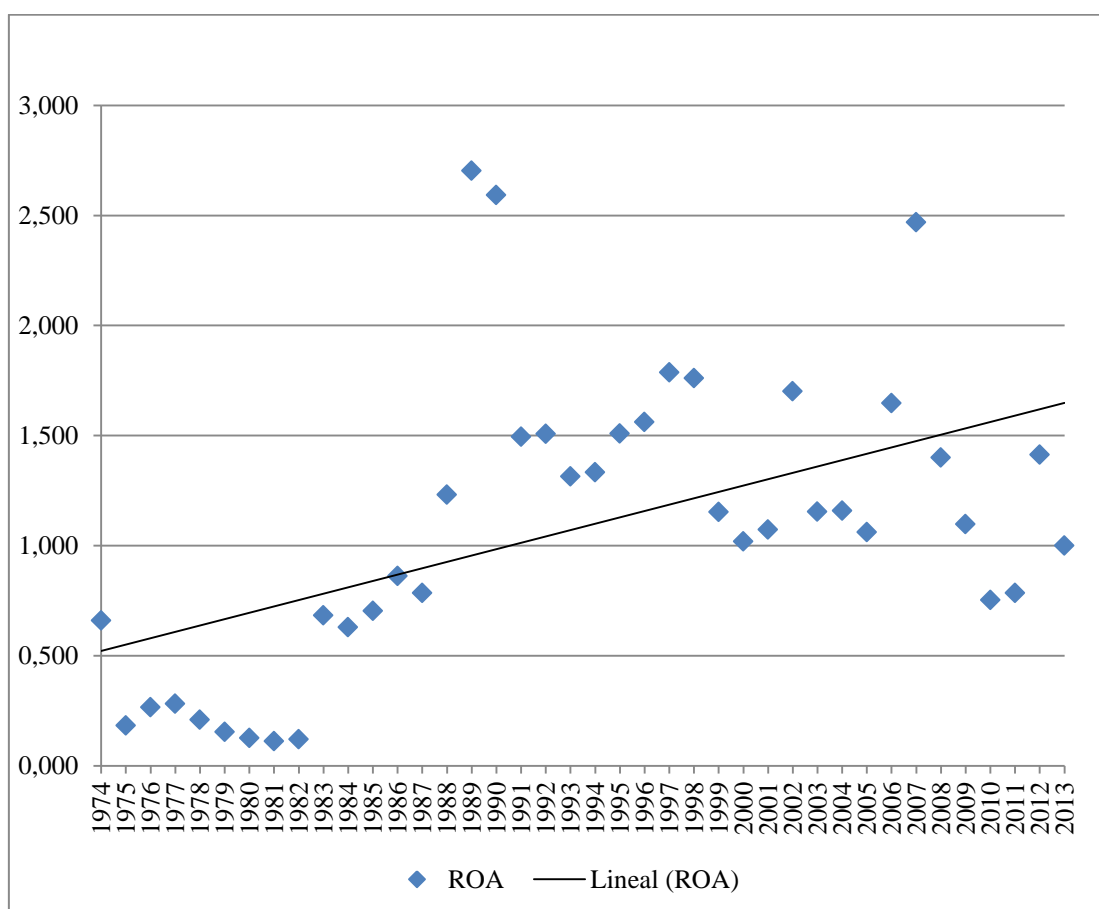
Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.



## 5.1. Rentabilidades

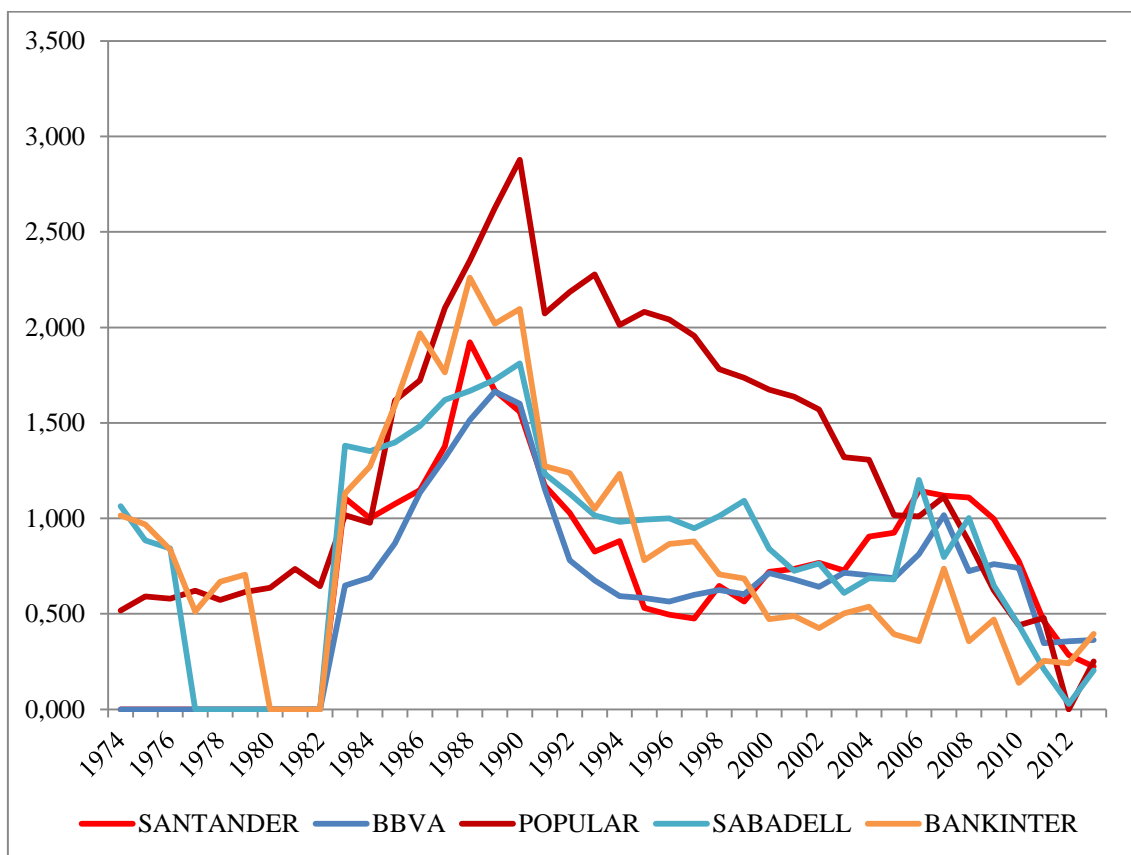
En este apartado nos centraremos en analizar las rentabilidades extraídas de las series elaboradas. En el gráfico que aparece a continuación, se puede observar las rentabilidades medias obtenidas los distintos años de estudio para el periodo 1974-2013 y la tendencia que éstas han seguido, claramente se puede ver que existen tres etapas bien diferenciadas, la primera de ellas abarca de 1975 hasta 1988, donde las rentabilidades se sitúan por debajo de la línea tendencial y se aprecia una estabilidad debido al entorno económico de la transición española; de 1988 a 1998, diez años en las que las rentabilidades comienzan su progreso y se encuentran entre el 1,25% y 2,75% y finalmente los últimos veinte años se ve una elevada inestabilidad en las rentabilidades medias debido a los ciclos económicos y donde se colocan debajo de la línea y entre los valores de 0,5% y 1,5%.

**GRÁFICO 5: ROA MEDIA DEL SECTOR BANCARIO**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014

## GRÁFICO 6: ROA MUESTRA



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

El grafico X, nos muestra las rentabilidades de las entidades que tienen un mayor peso en el sector bancario. En un análisis más profundo de las entidades que actualmente forman el Banco Santander, el Banco Central tras la fusión con el Banco Hispano Americano ve reducida su rentabilidad hasta el año 1995, cuando empieza a recuperarse. En ese mismo periodo podemos ver que el antiguo Banco de Santander tiene un comportamiento similar, cuando en 1999 ambas entidades se fusionan. Desde la fecha de fusión hasta el año 2008, presentaba un ROA creciente del 0,72% hasta el 2007 alcanzando el 1,109%, pero es en 2008 cuando a rentabilidad del Banco Santander comienza a caer, en 2013 obtiene un 0,224%. Dada la fecha en la que se está realizando el trabajo y que aunque sólo se tienen datos provisionales de 2014, no podemos saber como se comportará la rentabilidad del Banco Santander tras la absorción del Banco Español de Crédito, comercialmente denominado como Banesto; lo mismo ocurre con el Banco Banif, pues los dos bancos pasan a formar parte del total del balance del Banco Santander en 2013.

Por el otro lado, la gran competencia en cuanto a tamaño y estrategia de Banco Santander ha sido BBVA, esta entidad conlleva un análisis algo más complicado que el anterior, ya que a lo largo de la vida de la entidad se han producido 15 absorciones y dos fusiones, pero en grandes términos podemos comentar que, tanto el antiguo Banco de Vizcaya y el Banco de Bilbao presentaban unas rentabilidades similares hasta 1983 cuando sus rentabilidades se ven incrementadas en torno al 0,808% y 0,648% respectivamente, y un año antes de constituir la primera gran fusión, en 1987, sus rentabilidades eran del 1,703% y 1,318%, y es que el Banco Bilbao Vizcaya gozó de un buen ROA en el primer año de su constitución, alcanzando un 1,663%, pero hasta 1999 ésta se vio disminuida en algo más de un 1%. Es en este año cuando se produce la segunda fusión con el conglomerado de bancos compuestos por capital público y denominado Argentaria, Caja Postal y Banco Hipotecario o anterior Corporación Bancaria de España, donde se registró un gran número de absorciones, concretamente seis. En la nueva etapa de la entidad como Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, las rentabilidades sobre el activo se han mantenido estables alrededor del 0,6 y 0,8% exceptuando el año 2008, cuando el BBVA registró un incremento en su resultado del 48% a la vez que su activo se veía aumentado en un 18%, pese a que ambos componentes del ratio aumentan, lo hace con mayor potencia el resultado del ejercicio. El resto de absorciones se produjeron a comienzos del año 2000, la última incorporación ha sido UNNIM Banc en 2013.

Otra de las entidades a analizar es el Banco Popular, que desde 1974, ha registrado unas rentabilidades positivas, muy superiores a sus análogas de estudio, sin embargo, su tamaño es inferior si lo comparamos con BBVA y Santander. La estrategia que ha seguido el Banco Popular ha sido siempre de absorber a banco más pequeños para lentamente, ir ganando mas crítica y llegar a ser uno de los bancos más estables del sistema, así la primera absorción se produce en 1994 al adquirir a Banco Popular Industrial, pero realmente decide apostar por ganar volumen en 2008, cuando absorbe a cuatro entidades españolas, Banco de Crédito Balear, Banco de Castilla, Banco de la Vasconia y Banco de Galicia, incrementando así su total de activos en un 27,57%, y en el 2009, con la incorporación de Banco de Andalucía llegó al total de 128.608.621 miles

de euros en el total del balance. En total, y pese a que el ROA ha ido disminuyendo, es en 2012 cuando la entidad registra un rendimiento negativo.

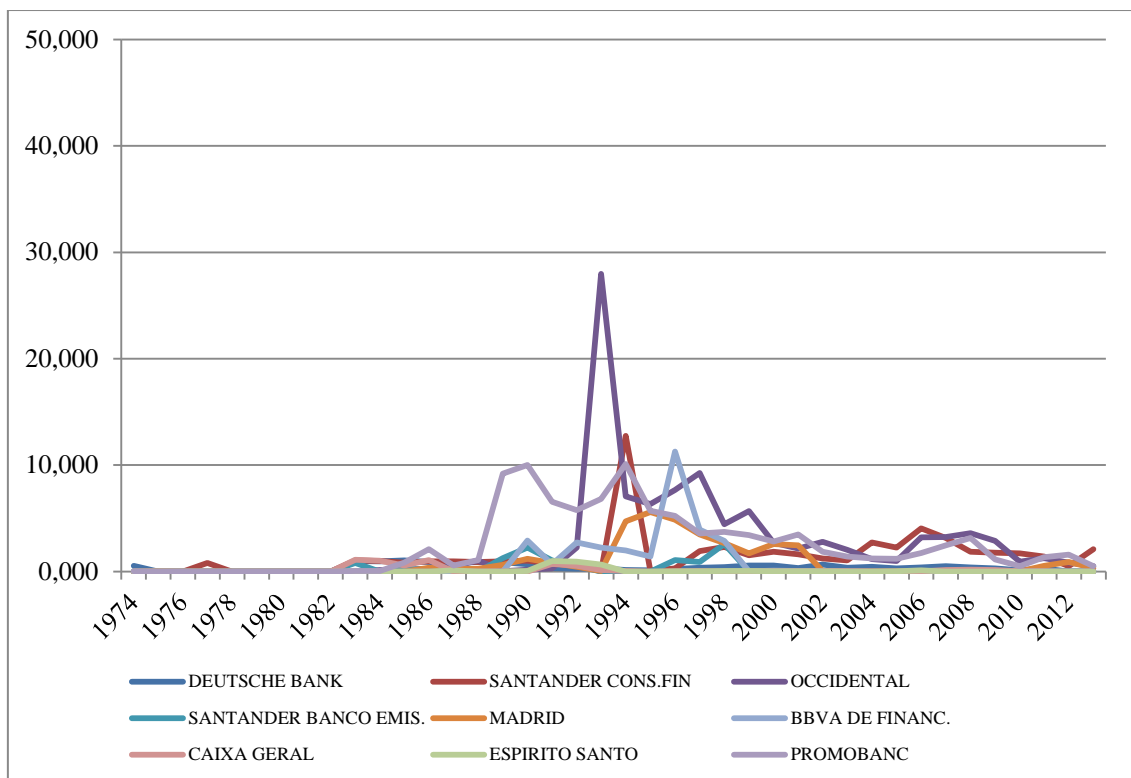
Siguiendo con el análisis, la entidad Banco Sabadell vemos que se ha mantenido con una ROA positivo en torno a 1% desde 1983 hasta el año 1999, sin embargo antes del 1983, vio como su resultado era negativo desde el 1977 y durante seis ejercicios. Anteriormente habíamos mencionado que en 1999 registra una caída de su rentabilidad, y esto puede ser debido a las adquisiciones que fue efectuando, la primera de ellas Solbank SBD en el año 2001, cuando la entidad vuelve a registrar una pérdida de rentabilidad, y posteriormente con la absorción de Acitvobank, Banco de Asturias y Banco Atlántico tiene un comportamiento similar, el año siguiente a la absorción de uno de los bancos su rentabilidad cae, pero el posterior su ROA aumenta ligeramente. Su punto mínimo lo encontramos en el 2012, tras adquirir a Banco Guipuzcoano y al Banco Urquijo Sabadell Banca Privada, donde su rendimiento llega al 0,029%, un 86% inferior respecto al año anterior. Aún está por comprobar como se comportará el rendimiento del activo en 2014, tras la absorción de Banco Gallego y Sabadell Solbank, S.A.

Por último, Bankinter ha sido una entidad que ha permanecido estable a lo largo del periodo de análisis, en cuanto a su rentabilidad podemos observar que los únicos años donde las rentabilidades han sido negativas han sido desde 1980 hasta 1983, cuando sufre un cambio de nombre dejando de ser Banco Intercontinental Español para convertirse en el actual Bankinter. En el año 1988, la entidad registra su máximo en rentabilidad, situándola en un 2,261% y ha ido perdiendo potencia a medida que su total de activos se iba incrementando, pero no lo hacía el resultado del ejercicio. De 1994 a 1995 se produce la caída en rentabilidad más importante, pues pierde 0.45 puntos porcentuales respecto al año anterior, pues su beneficio cae un 11,27% y su activo aumenta un 40,10%. Hasta la actualidad el banco ha visto como sus rentabilidades jugaban con una cierta inestabilidad debido a las subidas y bajadas del resultado del ejercicio, ya que el valor del total del activo ha ido aumentando lentamente.

A raíz del análisis de los cinco bancos de nuestra muestra se puede decir que en 2012, las rentabilidades registradas pueden ser consideradas como las más bajas dentro de la última década de estudio, y que en 2013 se están viendo mejoras en las rentabilidades,

debido al aumento del resultado del ejercicio. Las tres entidades más pequeñas, han conseguido recuperar una rentabilidad en torno al 0,20% - 0,30%, mientras que las dos de dimensión análoga se han comportado de una forma distinta, por su parte Santander ha visto como su rentabilidad se veía disminuida en 0,061 puntos porcentuales mientras que BBVA la aumentaba en 0,006 puntos porcentuales.

**GRÁFICO 7: ROA DE OTRAS ENTIDADES BANCARIAS**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

En el gráfico de arriba podemos ver una serie de bancos que no se encuentran dentro de la muestra, para comprobar que el tamaño en el sector, si que es una variable importante, ya que son los de pequeña dimensión los que registran rentabilidades superiores, como el Banco Occidental con una media de 18.080 miles de euros en 2013, en comparación a Bankinter que en el mismo año, posee 59.280.292 miles de euros en el total del balance y considerado como uno de los de pequeño tamaño de los de la muestra. La fragmentación actual del sistema español se intuye cuando analizando el tamaño de los activos, se aprecia que alguna de las 3 ó 4 mayores entidades financieras sea hasta mil veces más grande que alguna de las 3 ó 4 entidades menores (IBM, 2009).

## 5.2. Sucursales

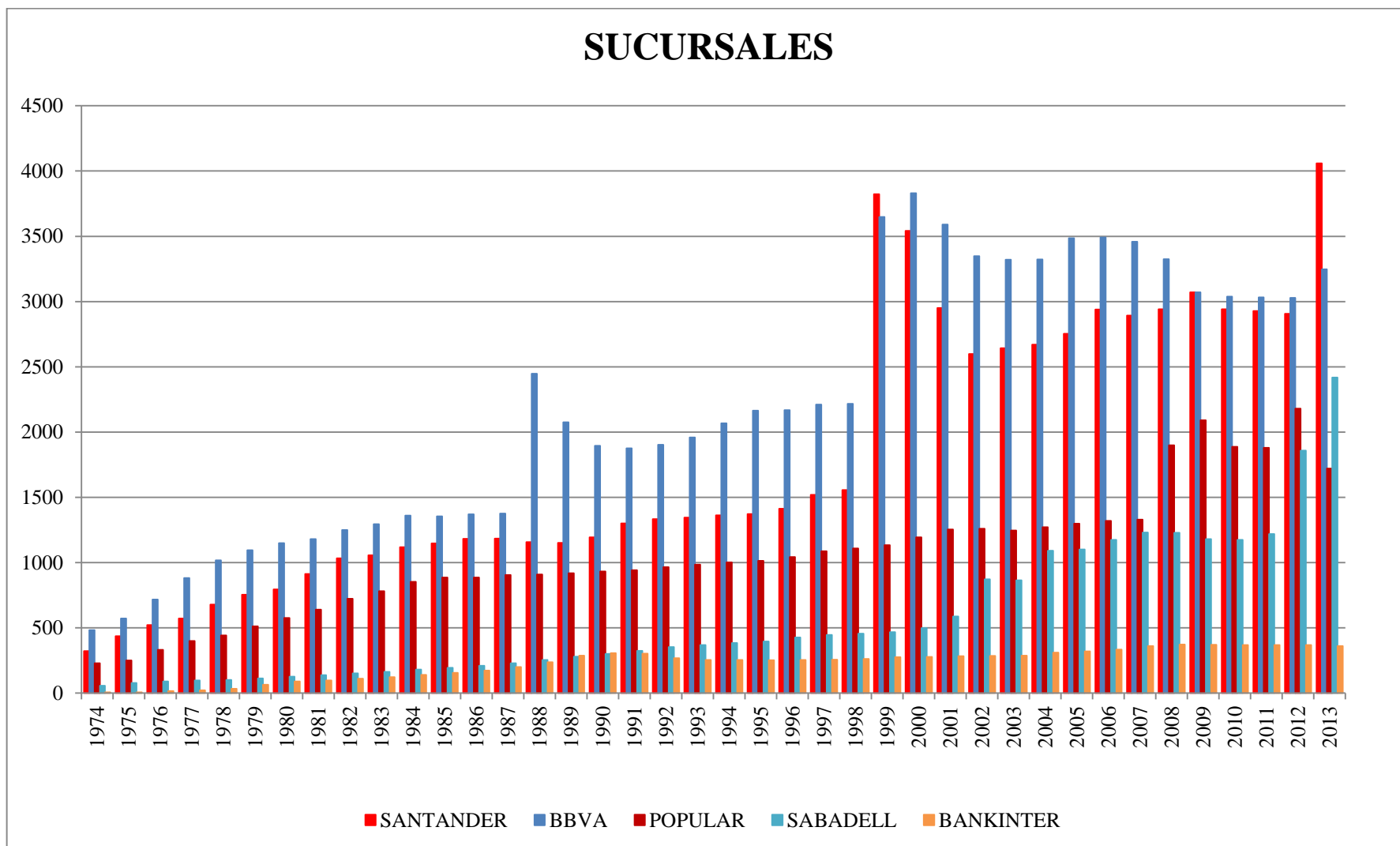
Al igual que se ha hecho con las rentabilidades sobre los activos de las entidades bancarias, para el periodo 1974-2013, este apartado tratará de explicar el comportamiento que han sufrido las sucursales.

A primera vista, lo más destacable del gráfico 9, es la diferencia de 812 sucursales en 2013 que separan a las dos grandes entidades bancarias, lo que supone el distanciamiento importante, esto puede ser debido a que el Banco Santander en su último año de análisis incorpora al antiguo Banco de Crédito Español o comercialmente conocido como Banesto, con una red de 1564 sucursales, además de las que Banco Banif aporta en 2013 tras ser absorbido, sin embargo esta cuantía total no proviene de la suma de las anteriores ya que como es lógico en un proceso de absorción es que se cierren sucursales, en este caso, por un total de 463. Es destacable que durante toda la serie, BBVA posee una red más amplia que Santander, solo superada en el año 1999, y posiblemente debido a la fusión y en 2013, por lo anteriormente comentado.

En ese gráfico podemos observar como, de los bancos de la muestra, hay una clara división por tamaños, evidente a simple vista, ya que BBVA y Santander poseen el 79,91% de las sucursales de los escogidos, por otro lado también advertimos como Sabadell y Bankinter se sitúan como los de menor tamaño medido por sucursales.

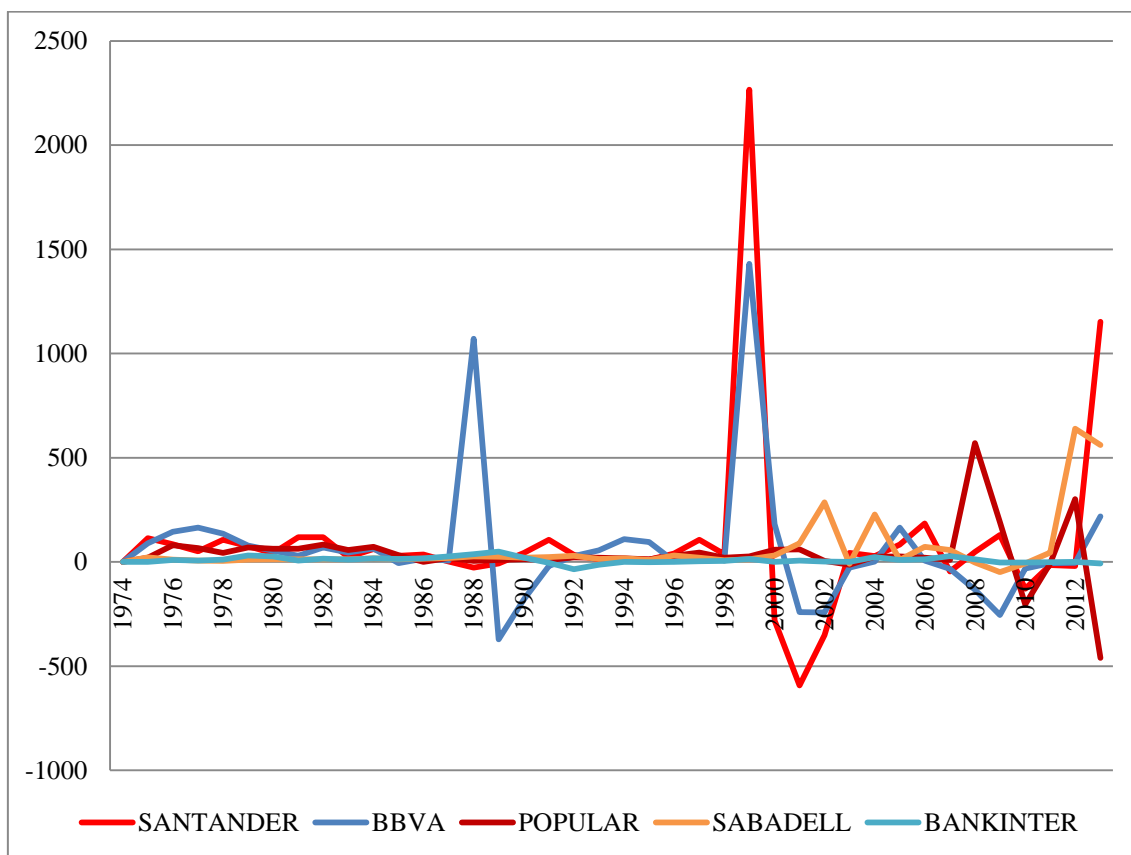
Si intentamos analizar la tendencia de crecimiento o de decrecimiento de las sucursales podemos ver que hay una clara diferencia a partir del año 2000, pues los bancos creen haber encontrado la manera de aumentar de tamaño sin que su rentabilidad se vea mermada. Este incremento de volumen puede ser debido a que en un entorno de crisis, se vean obligados a competir duramente. Mientras que en la primera parte del estudio, las fusiones se daban para intentar llegar al cliente, es decir, tener representabilidad en todo el territorio, en esta fase de expansión las entidades, llegaron a aumentar una media de 100 sucursales en un solo año.

**GRÁFICO 8: SUCURSALES MUESTRA**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

**GRÁFICO 9: VARIACIÓN DEL NÚMERO DE SUCURSALES**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

En el gráfico 10 de variación de número de sucursales vemos que desde 1974 hasta el 2000, existe una relativa estabilidad, rota sólo por BBVA cuando fusiona los antiguos Bancos de Bilbao y Banco de Vizcaya en 1988 y por Santander en 1999 cuando Banco Central y Banco Hispano Americano se unen. A partir del 2000, vemos como se producen dientes de sierra, es decir, las variaciones aunque siendo dentro del rango anterior, lo hacen con más intensidad.



### 5.3. Análisis Matrices ROA-Sucursales

Este epígrafe analizo el comportamiento de los distintos bancos de la muestra, para ello he adaptado las matrices de crecimiento a este trabajo para que pongan de manifiesto, durante unos años escogidos, el comportamiento que cada entidad bancaria ha tenido individualmente y dar una visión de conjunto para el sector bancario español. Para la construcción de esta matriz se han utilizado, en el eje de las X, el crecimiento de sucursales con respecto al año anterior, en el eje de las Y, el rendimiento sobre el activo y como tamaño de burbuja, el número de sucursales que cada banco poseía. De tal forma que los años escogidos han sido 1975, 1990, 2001, 2007 y 2013. El año 1975 y el 2013 han sido escogidos por ser el inicio y el fin del periodo objeto del trabajo, el año 1990 por ser un año que recogía la constitución de un gran banco y por el crecimiento de rentabilidades y sucursales, así mismo el contexto era adecuado para un análisis en profundidad. El año 2001, fue escogido para intentar comprobar si el sector se había adecuando a la adopción del Euro como moneda única, por último el 2007 ya que fue el año de comienzo de la crisis.

En las diferentes gráficas que se muestran a continuación se puede ver cómo, de una forma generalizada cómo en el gráfico 10 las rentabilidades en el año 1975, eran bajas y los tres grandes bancos dominantes eran BBVA, Santander y Banco Popular. En el gráfico 11, y situándome en el año 1990, las rentabilidades pegan un salto considerable llegan a alcanzar niveles del 3% y comprobamos que las burbujas representativas aumentan, siendo destacables los tamaños de Bankinter y Sabadell, pues se vuelven similares, y puede ser aquí cuando se empezaron a concebir como claros competidores pro tamaño. El gráfico 12, y considerando un entorno en el que los bancos se preparaban para la adopción de la moneda europea, las entidades registran una caída en las rentabilidades, a la vez que se aprecia un aumento del tamaño de los dos grandes bancos, sin embargo, son estos dos los que reducen su crecimiento en esta época, debido a la absorción que realizaron en esa etapa.

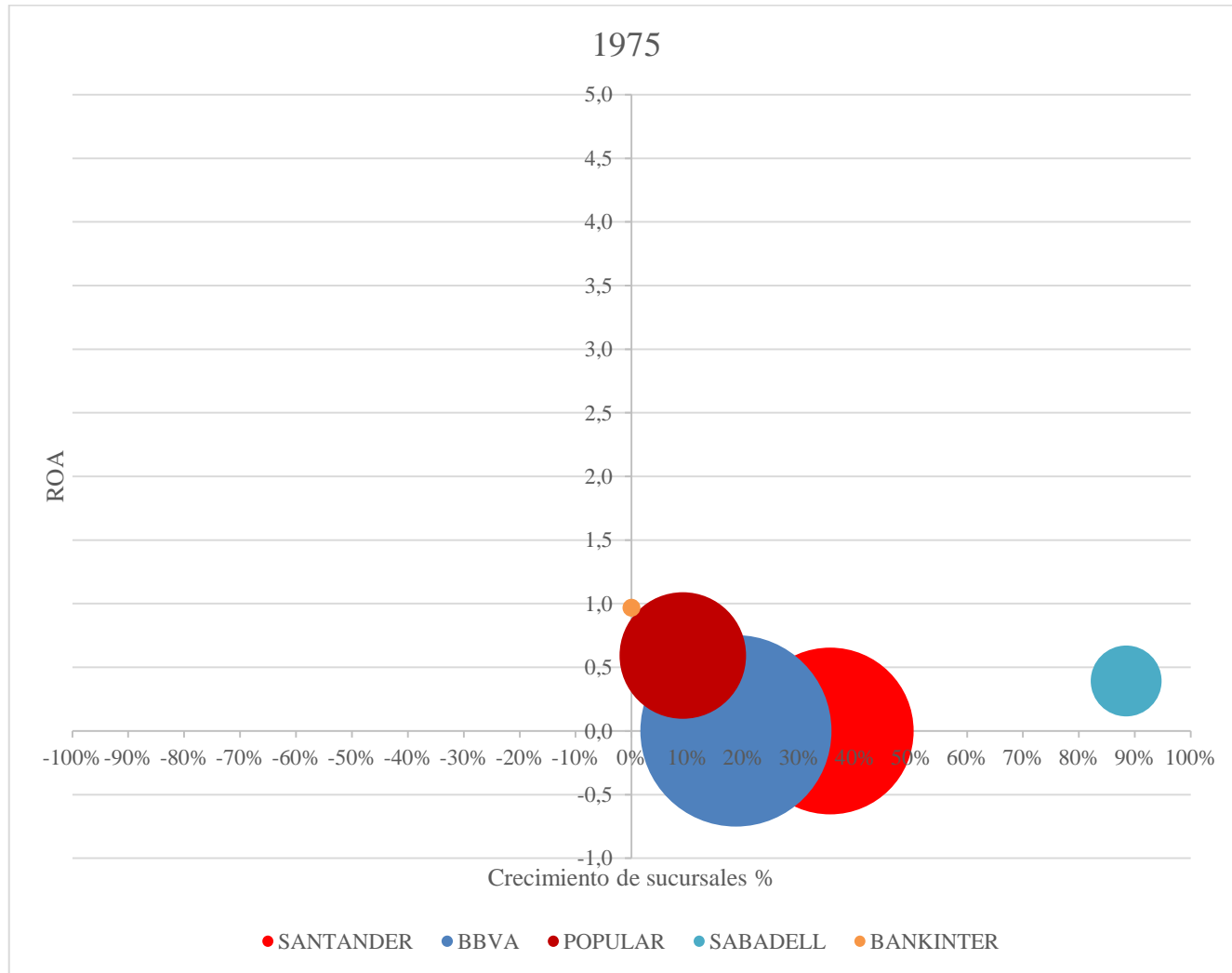
El gráfico 13, las entidades sufren una alineación en el eje de las x, en relación al crecimiento de las sucursales, ya que por parte de las pequeñas se ve reducida su incremento de oficinas a la vez que mantienen los niveles de rentabilidades, pero en los tres bancos restantes, el comportamiento es distinto, pasando al aumento de las

sucursales, con respecto al gráfico 12 del año 2001 y mejorando su rentabilidad, llegando a niveles del 1,5%. En este periodo es el considerado como comienzo de la crisis, y teniendo en cuenta que la matriz se construye en función al año anterior, es lógico que se registren movimientos positivos por parte de los bancos de mayor tamaño.

Por último, el año 2013, (gráfica 14), vemos como la alineación se produce en torno al eje de las y de rentabilidades sobre el total del activo, pues se las variaciones en el tamaño de las redes de sucursales varía considerablemente, notando las distintas estrategias que cada entidad aplicó ante el entorno de crisis, en cuanto a los niveles de rentabilidad permanecen dentro de la normalidad por parte de todas las entidades, incluso, percibimos una variación de 1 punto porcentual.

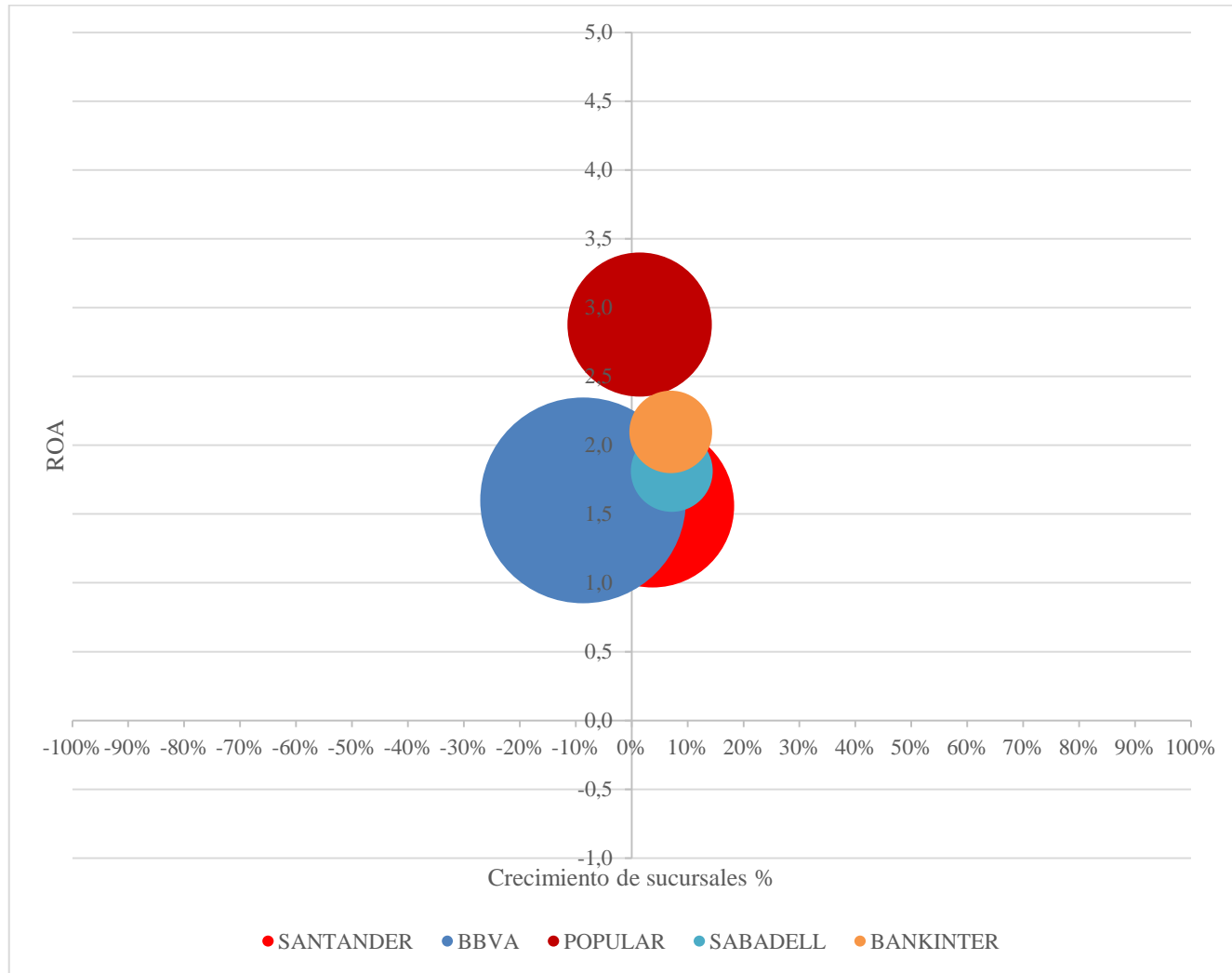
En el análisis de cada sucursal, destaco aquellos movimientos que han resultado anormales en comparación con el resto, por tanto vemos como Santander y BBVA se han comportado de la misma manera a excepción del último año analizado, pues en el gráfico 14, muestra como el crecimiento de Santander es mayor, así como la dimensión de la burbuja. Otro caso, es el de Bankinter, ya que de las entidades de la muestra, es la de menor dimensión y tiende de moverse hasta 2007, sobre el cuadrante superior derecho, mientras que es en el último año analizado cuando reduce sustancialmente su crecimiento de sucursales, pese a que su tamaño permanece estable. El Banco Pastor, en la gráfica 14, ve reducida su crecimiento porcentual del número de sucursales y decrece el rendimiento en comparación con las anteriores gráficas, ya que es el banco que mayores rentabilidades registraba, a excepción del 2007, que es superado por los de gran tamaño y en 2013, que ve reducida su rentabilidad a niveles mínimos desde su creación.

**GRÁFICO 10: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (1975)**



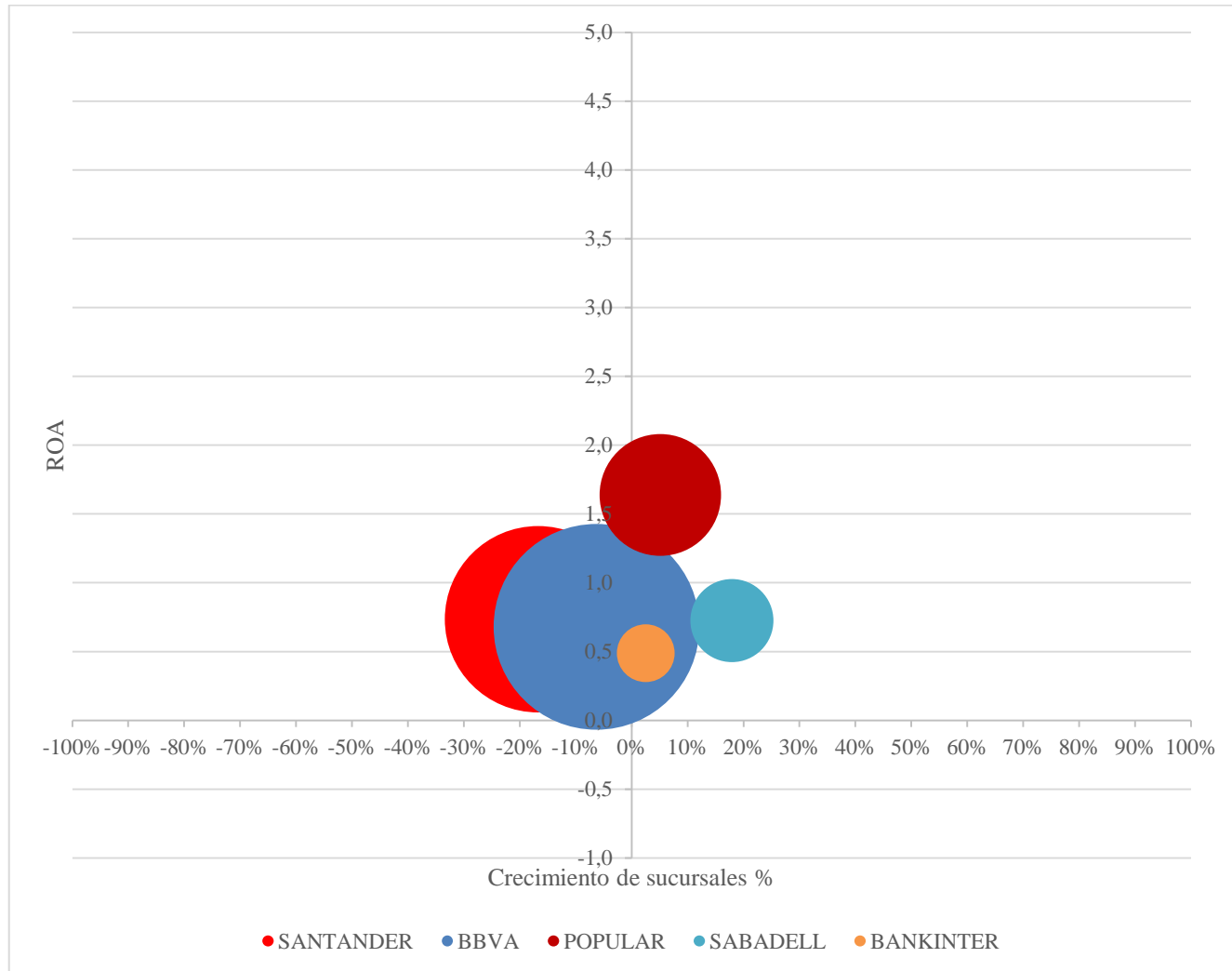
Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

**GRÁFICO 11: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (1990)**



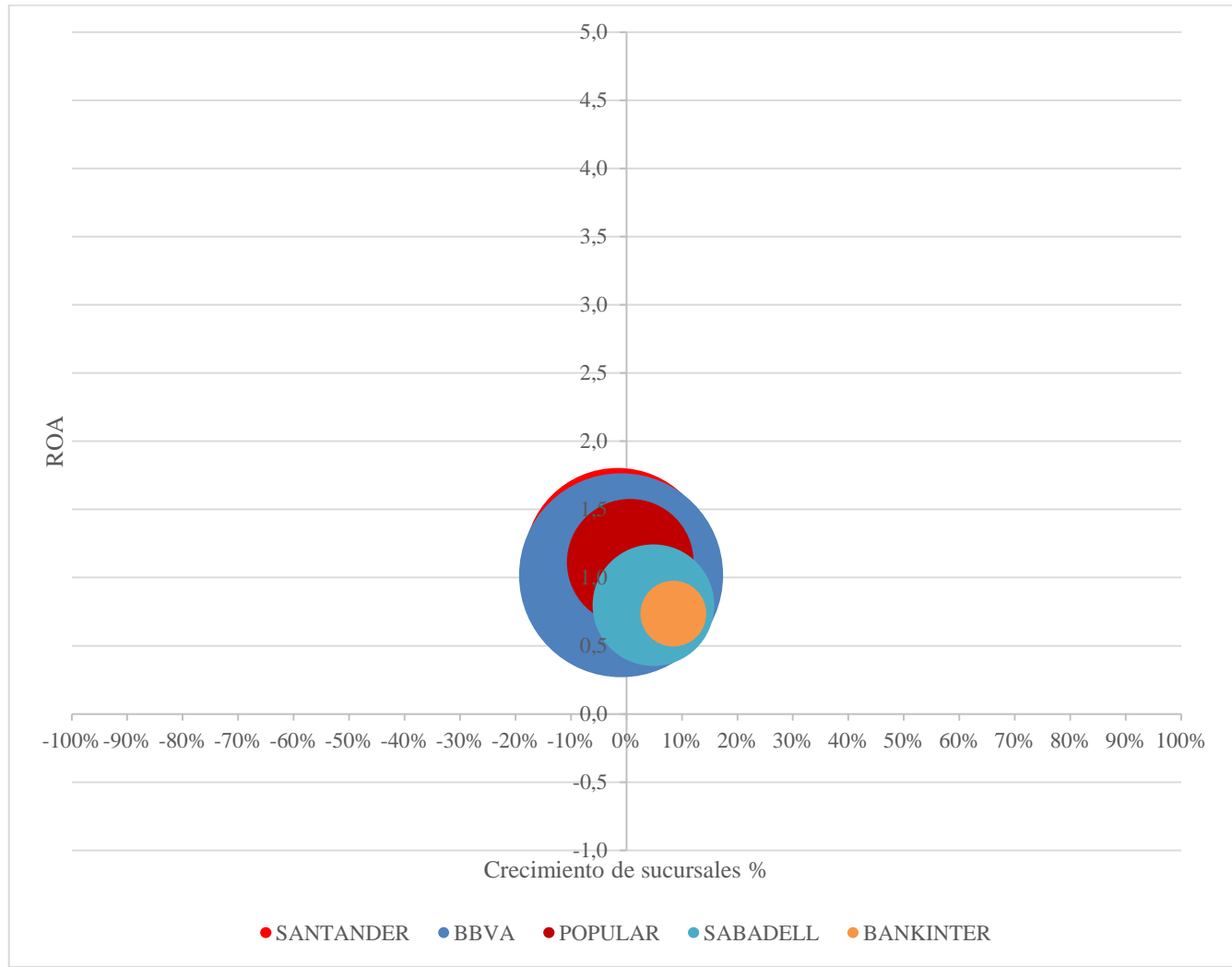
Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

**GRÁFICO 12: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (2001)**



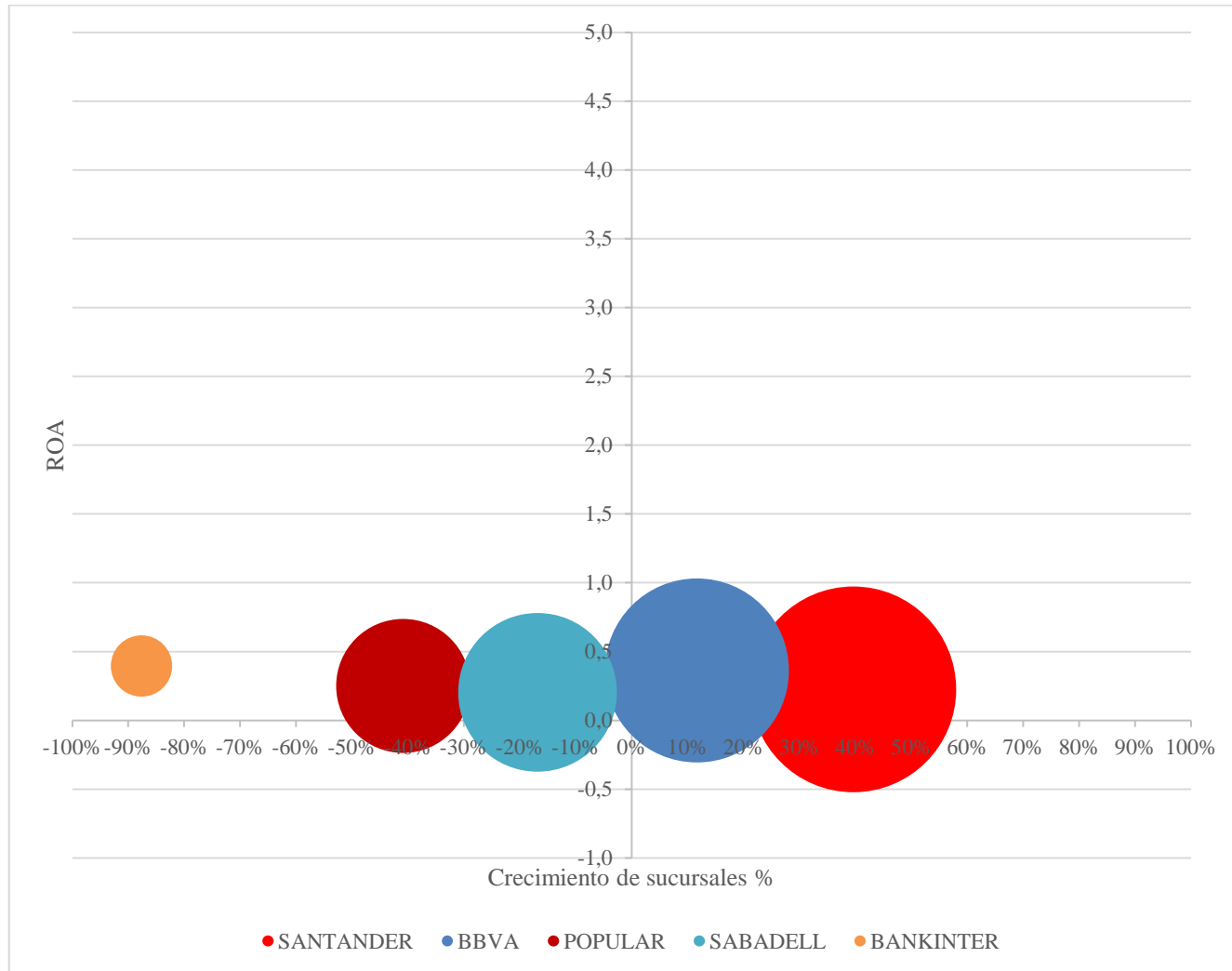
Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

**GRÁFICO 13: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (2007)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

**GRÁFICO 14: CRECIMIENTO SUCURSALES- ROA (2013)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.

## 6. CONCLUSIONES

Tras un análisis pormenorizado de las variables de estudio, concluyo que:

Primero, durante el periodo de estudio, las fusiones de entidades han provocado la disminución del total de entidades que operaban en el sector y con ello la reducción de un gran número de sucursales para intentar mejorar la rentabilidad y la eficiencia, tras pasar por distintas dificultades.

Segundo, un mayor volumen o tamaño de balance conlleva a la consecución de economías de escala, pues la medida directa es mediante reducción de costes. Pero el que se produzcan estas sinergias en las entidades de mayor tamaño, no implican que éstas obtengan el mayor rendimiento del sector. Por el contrario, se observa que en las entidades con menor tamaño, obtienen un mayor ROA.

En tercer lugar, en los primeros años de nuestro estudio, desde el 1974 hasta inicios de los noventa las rentabilidades y la variación en el número de sucursales, se comportaban de una forma similar, pero a partir de 1990, surge un cambio de tendencia y es que aunque los bancos hayan optado por adquirirse y ganar tamaño, esto no conlleva a un aumento de sucursales, es más, la tendencia se vuelve inversa, al fusionarse cierran oficinas para evitar duplicidades. Por último, la rentabilidad de los activos suele ser mayor en aquellos bancos que poseen un tamaño más pequeño.

En concreto, comprobamos que dentro de nuestra muestra, compuesta de 5 bancos, han surgido una serie de los comportamientos como:

Que el Banco Santander y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, han llevado a cabo estrategias de actuación muy parecidas, como fueron las fusiones solo con un año de diferencia, además sus tamaños de balance han tenido la misma dimensión. Por otro lado, sus rentabilidades también se han visto variadas en la misma media, mientras que el resto de la muestra, y las consideradas más pequeñas, registraron rentabilidades superiores, como Banco Popular. Mientras que el Banco Sabadell y Banco Bankinter, considerados homólogos en cuanto a tamaño, también han seguido estrategias similares, absorbiendo a bancos y no a conglomerados como el caso de Santander y BBVA. Que el Banco Popular, ha sido y es por excelencia, el banco más rentable de los analizados.



Aunque Banco Santander y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria hayan seguido estrategias de absorción parecidas, podemos decir que el primero incorporó a sus cuentas, dos grandes entidades, como fueron Banco Central y Banco Hispanoamericano y que éstos fueron los que más absorciones a su vez realizaron antes de la creación del Banco Santander Central Hispano; mientras que BBVA se afanó por incluir, en un primer momento los bancos más sólidos, como fueron Banco de Bilbao y Banco de Vizcaya, y que seguramente el motivo de la fusión era por el ámbito geográfico, en el que ambas entidades competían, además de las tres importantes fusiones de BBVA, absorbió a un total de 8 bancos más, mientras que Santander sólo aumentó con dos entidades. De este pequeño análisis comprobamos que aunque las estrategias de absorciones sumando distintos bancos, su comportamiento en rentabilidades se mantiene, por lo que la variable de tamaño es importante.

El Banco Bankinter no se ha visto modificado a lo largo del periodo de análisis y su crecimiento, tanto en sucursales como en rentabilidades ha venido derivado del crecimiento normal de su actividad, en contraposición a BBVA y Santander que lo hacían por fusiones. Banco Sabadell y Banco Popular han tendido a incorporar bancos sin modificaciones, con esto nos queremos referir a que los bancos absorbidos, nunca fueron absorbentes en el pasado, y de esta forma han crecido.

Es destacable el caso de Banco Popular, ya que sus rentabilidades han ido creciendo, y es en 2008, cuando decide adquirir tamaño con la fusión de un total de cuatro bancos en un año y la incorporación de otro al año siguiente, con ello se ha visto mermada su rentabilidad, pues los beneficios que se producían a lo largo de los años tras la gran absorción se mantenían, mientras que como es lógico, su total de activos aumentó. De aquí se deriva que la tendencia puede ser la de ganar tamaño para poder competir.

Con respecto a las limitaciones que han surgido a la hora de la elaboración del trabajo han venido provocadas por la transcripción de datos de los anuarios estadísticos, ya que los modelos que recogían los datos variaron a lo largo del periodo analizado y el elevado volumen de datos a registrar. Además, es a partir de 1999 cuando se publican los anuarios informatizados y por tanto desde 1974 hasta dicho año, su lectura podía llegar a ser algo complicada, ya que son digitalizaciones de libros físicos. Otro de los inconvenientes fue, a la hora de elaborar las series de estudio, cuál sería el criterio metodológico a seguir, en este aspecto ya hemos mencionado que cuando los bancos se

fusionaban, el año siguiente solía ser la suma de las antiguas entidades y por tanto con muchas variables de construcción que podían ser tomadas en cuenta.

A partir de este trabajo se abre el camino a futuras líneas de investigación, consideramos que las tres más importantes son:

La utilización de herramientas econométricas o estadísticas que sirvan para analizar la causalidad de ambas variables. La segunda posibilidad, podría ser la de efectuar el mismo estudio, pero fuera del ámbito nacional, como pudiera ser el caso de Europa o a nivel mundial, para realizar una comparativa con el sector español dentro de un mismo contexto. Por último, la línea de investigación vendría ligada a poder incluir las antiguas cajas de ahorro hasta el 2012, pero no se disponen de datos hasta 2002 ya que la CECA (Confederación Española de Cajas de Ahorro) no elaboraba dichos informes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, J. A. (2008). “La banca española ante la actual crisis financiera”. *Estabilidad financiera*, 15, 21-38.

Asociación Española de Banca. (varios años). “*Anuario estadístico de la banca Española*”. Madrid.

Berger, A.N. (2000). “The Integration of the Financial Services Industry: Where are the Efficiencies?” *North American Journal*, 4.

Berges, A.; Ontiveros, E. (2011). “La banca minorista tras la crisis”, *Papeles de Economía Española*, 130, 192-205.

Bernad, C. (2010). “Dimensión, fusiones y especialización geográfica en el sector bancario”, *Perspectivas del sistema financiero*, 99, 43-52.

Blanco Hernández, T. (2005). “Banco Santander Central Hispano y Abbey National Bank: ¿El inicio de una nueva era en el sector bancario?”, *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 38, 347-378.

Chen, S.H.; Liao, C.C. (2011). “Are foreign banks more profitable than domestic banks? Home- and host-country effects of banking market structure, governance, and supervision”, *Journal of Banking & Finance*, 35, 819-839.

Corral Delgado, S.; Domínguez Martínez, J. M.; López del Paso, R. (2011). “El nuevo mapa del sistema financiero español”, *Extoikos*, 3, 65- 77.

Cubillas Martín, E.; Fonseca Díaz, A.R.; González Rodríguez, F. (2011). “Dimensión bancaria y gestión del riesgo”, *Papeles de Economía Española*, 130, 288-304.

Delgado, J.; Suarina, J.; Townsend R. (2008). “Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva”, *Estabilidad Financiera*, 15, 99- 117.

Fernández de Guevara, J. (2008). “Evolución del margen de intermediación en España: ¿Tipos de interés, costes o competencia?”, *Ivie Working Papers. Serie EC*.

Fernández de Lis, S.; García Mora, A. (2008). “Algunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista española”. *Estabilidad financiera*, 15, 55-72.

García Solanes, J.; Peñarrubia Blasco, D. (2002). “Las fusiones en el proceso de integración europea: El caso de la banca”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 797, 133-147.

Guillén, M. F.; Tschoegl, A. E. (2008). “La Internacionalización de la banca española”, *Universia Business Review*, Especial 150 aniversario Banco Santander, 74-83.

Hernando, I.; Nieto, M.J. (2007). “Is the Internet delivery channel changing banks’ performance? The case of Spanish banks”, *Journal of Banking & Finance*, 31, 1083–1099.

Humphrey, D. (2010). “El tamaño de los bancos y el equilibrio entre eficiencia en costes y riesgo sistémico” *Perspectivas del Sistema Financiero*, 99, 1-18.

IBM Sector Servicios Financieros. (2009). “*Banca española 2012: Oportunidades y retos para las entidades financieras españolas*”

Jeon, B. N.; Pía Olivero, M.; We, J. (2011). “Do foreign banks increase competition? Evidence from emerging Asian and Latin American banking markets”, *Journal of Banking & Finance*, 35, 856-875.

Kozo Harimay, K.; Kondo, K. (2012). “Determinants of Branch Expansion by Japanese Regional Banks”, *The IUP Journal of Bank Management*, XI, 2, 7-25.

Liang, H. Y.; Ching, Y. P.; Chan, K. C. (2013). “Enhancing bank performance through branches or representative offices? Evidence from European banks” *International Business Review*, 22, 495-508.

Maravall, F. (2010). “Economías de escala en el sistema bancario español: implicaciones para una política de regulación” *Perspectivas del sistema financiero*, 99, 31-42.

Mateache, P.; García-Ramos, M.; Rahnema, A.; Soley, J. (2012). “Las oficinas bancarias y el proceso de reestructuración en marcha: Cerrar oficinas es inevitable, pero no debería ser la primera decisión” *A.T. Kearney*, 07/2012.

- Maudos, J. (2001). “Rentabilidad, estructura de mercado y eficiencia en la banca”, *Revista de Economía Aplicada*, 25, 193-207.
- Maudos, J. (2009). “La banca española ante la crisis financiera”. *Clm Economía*, 14, 31-54.
- Maudos, J. (2012). “El impacto de la crisis en el sector bancario español”, *Cuadernos de Información Económica*, 226, 155-163.
- Moroy, F; Primo, D. (2011). “*Banca comercial con talento*”. Libros Profesionales de Empresa ESIC. ESIC Editorial. Madrid.
- Valdivieso Llosá, L. (2013). “*Manual para la nueva Banca*”. Colección Economía. Editorial Almuzara. Almuzara.
- Valle Sánchez, V. (2010). “Introducción: La releancia de la dimensión en el sector bancario” *Perspectivas del sistema financiero*, 99.
- Vives, X. (2011). “El paradigma de la competencia en el sector bancario después de la crisis”, *Papeles de Economía Española*, 130, 51-60

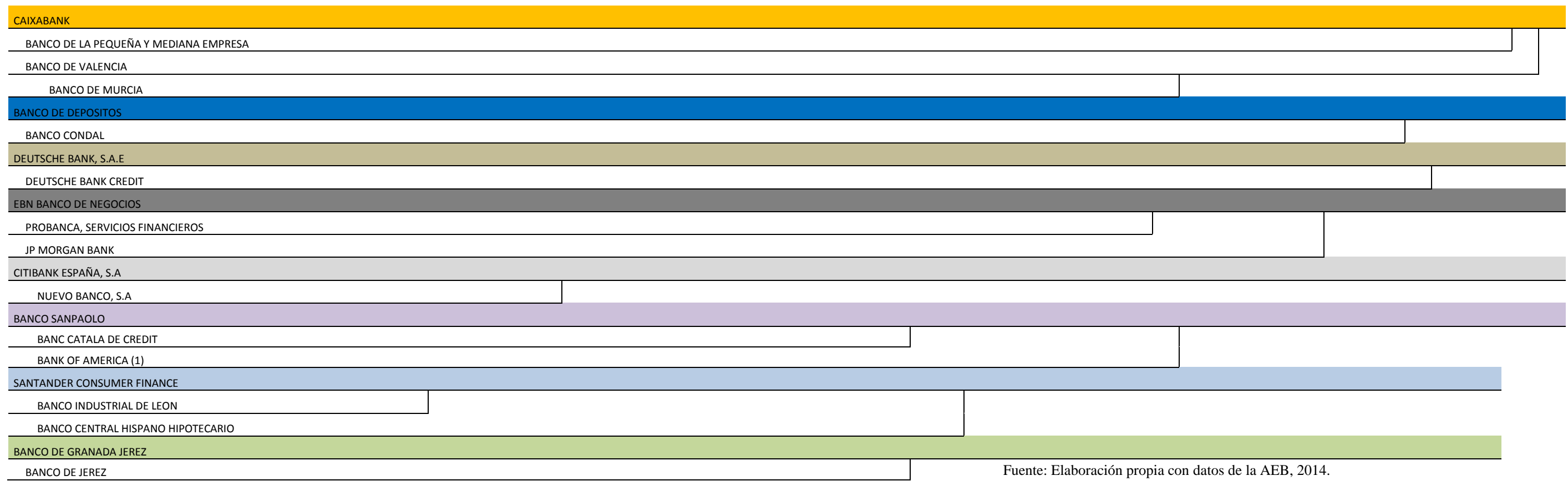
## ANEXOS

### ANEXO 1: Cronograma de las fusiones

74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13 14

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO													
BANCO CENTRAL HISPANO AMERICANO													
BANCO HISPANO AMERICANO													
BANCO DE SAN SEBASTIAN													
BANCO MERCANTIL E INDUSTRIAL													
BANCO DE GIJON													
BANCO CENTRAL													
BANCO IBERICO													
BANCO DE SANTANDER													
BANCO ESPAÑOL DE CREDITO													
BANCO COCA, S.A													
BANCO GARRIGA NOGUES													
BANCO DE DESARROLLO ECONOMICO ESPAÑOL													
BANCO DE VITORIA													
BANCO BANIF													
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA													
BANCO BILBAO VIZCAYA													
BANCO DE VIZCAYA													
BANCO DE BILBAO													
BANCO MERIDIONAL, S.A													
BANCO DE CREDITO CANARIO													
ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO													
CORPORACION BANCARIA DE ESPAÑA													
BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA													
BANCO RURAL Y MEDITERRANEO													
CAJA POSTAL													
BANCO DE CREDITO AGRICOLA													
BANCO HIPOTECARIO DE ESPAÑA													
BANCA CATALANA, S.A													
BANCO MERCANTIL DE MANRESA													
BANCA MAS SARDA													
BANCO DE ALICANTE													
BANCO DE COMERCIO													
BANCO DEL COMERCIO ABS													
BANCO DE NEGOCIOS ARGENTARIA													
B.G.F., BANCO DE GESTION FINANCIERA													
BANCO DIRECTO													
BBVA PRIVANZA BANCO													
BANCO DE CREDITO LOCAL DE ESPAÑA													
DEXIA BANCO LOCAL													
FINANZIA, BANCO DE CREDITO													
UNNIM BANC													

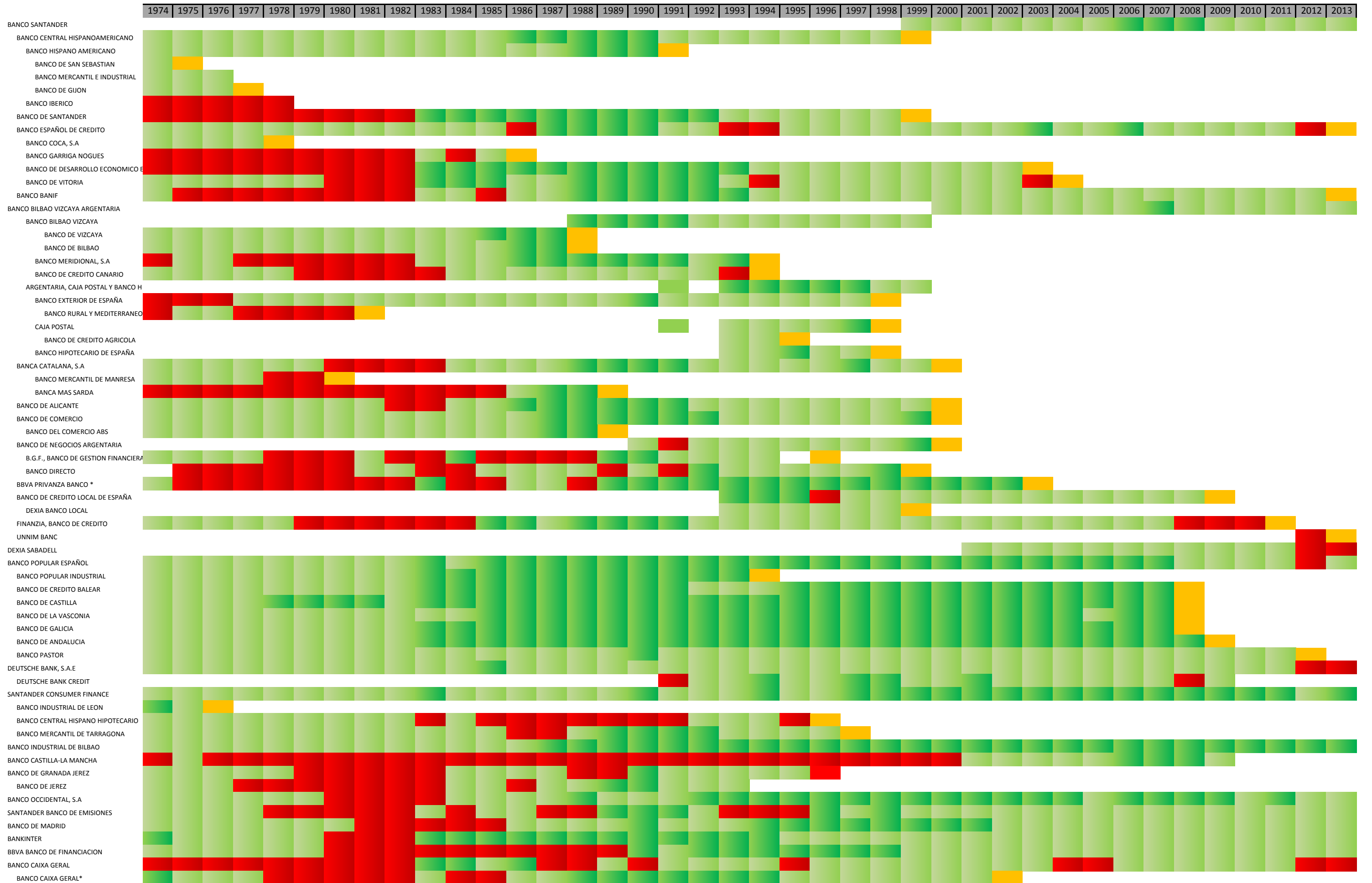
<b>BANCO POPULAR ESPAÑOL</b>	
BANCO POPULAR INDUSTRIAL	
BANCO DE CREDITO BALEAR	
BANCO DE CASTILLA	
BANCO DE LA VASCONIA	
BANCO DE GALICIA	
BANCO DE ANDALUCIA	
BANCO PASTOR	
<b>BARCLAYS BANK, S.A.E</b>	
BANCO ZARAGOZANO	
<b>BANCO ESPIRITO SANTO *</b>	
BANCO INVERSION	
<b>BANCO CAIXA GERAL</b>	
BANCO CAIXA GERAL*	
BANCO DE EXTREMADURA	
<b>BANCO DE SABADELL</b>	
SOLDBANK SBD	
BANCO HERRERO	
ACTIVOBANK	
BANCO DE ASTURIAS	
BANCO ATLANTICO	
BANCO URQUIJO	
BANCO URQUIJO *	
BANCO DE PROGRESO	
BANCO GUIPUZCOANO	
BANCO URQUIJO SABADELL BANCA PRIVADA	
BANCO GALLEGO	
BANCO GALLEGO ABS	
SABADELL SOLBANK S.A	
<b>BANKIA S.A</b>	
BANKIA BANCA PRIVADA	
BANCO DE SERVICIOS FINANCIEROS CAJA MADRID-MAPFRE	

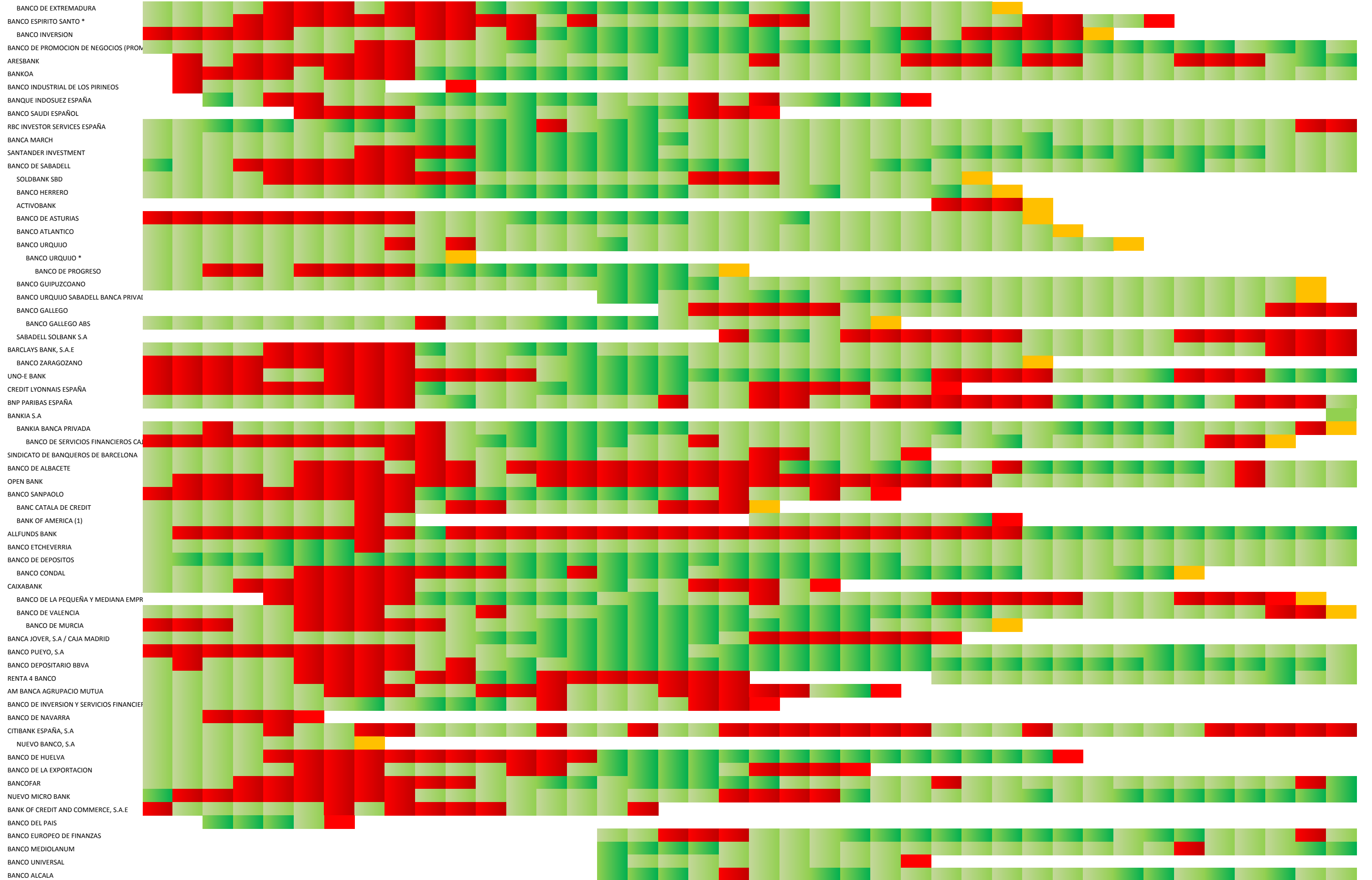


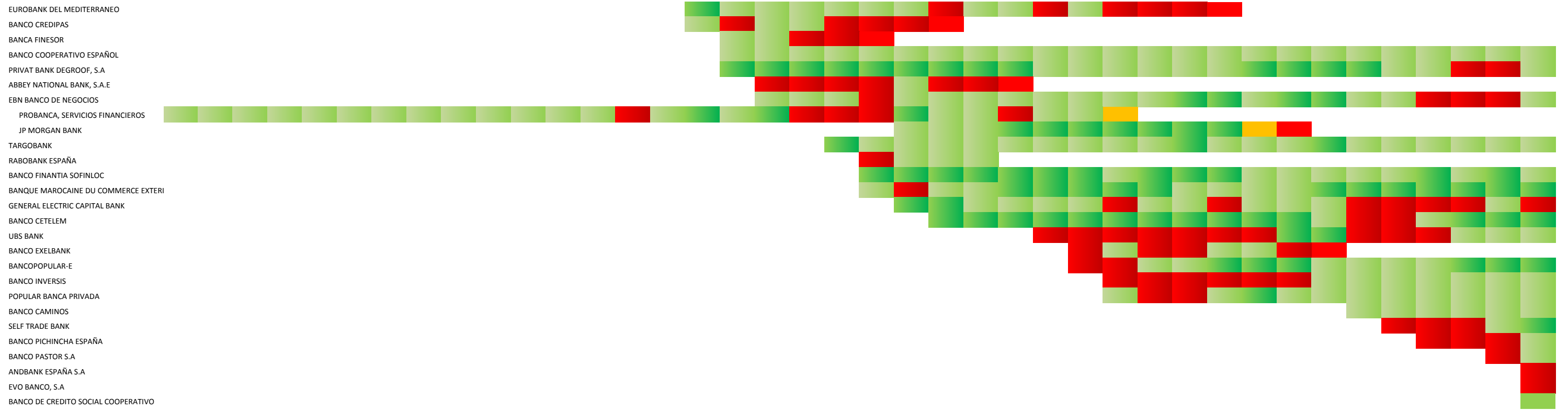
Fuente: Elaboración propia con datos de la AEB, 2014.



Anexo 2: ROA







LEYENDA

- AÑO DE CREACIÓN
- ABSORCIÓN/FUSIÓN
- EN LIQUIDACIÓN
- BAJA