

LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN EL SECTOR BANCARIO

Xavier VIVES *

Director del Instituto de Análisis Económico

1. INTRODUCCIÓN

Las autoridades de defensa de la competencia tienen encomendada la tarea de velar por el comportamiento eficiente de los mercados. Esta actividad es compartida a veces con reguladores sectoriales, en especial en las industrias inmersas en un proceso de introducción de competencia acompañado por una reforma regulatoria. El sector bancario se ha transformando profundamente, al pasar de ser una industria fuertemente regulada a una industria liberalizada, aunque sujeta a regulación prudencial. Más recientemente, cambios tecnológicos y el proceso de desregulación y globalización han acelerado la transformación originando una oleada de fusiones que está cambiando el mapa bancario en el mundo.

¿Cuál debe ser la actitud de las autoridades de defensa de la competencia?

En diversos países europeos, al igual que en los Estados Unidos en el pasado, el sector bancario está relativamente protegido de las autoridades de defensa de la competencia, en especial en lo que se refiere a las fusiones entre entidades. Este artículo pasa revista al papel de la competencia en el sector bancario y sus relaciones con la regulación (Sección 2); examina la transformación del sector y el papel de las fusiones (Sección 3); plantea la metodología para analizar las concentraciones bancarias desde el punto de vista de la competencia, con especial énfasis en la práctica en los Estados Unidos (Sección 4), y concluye con unas recomendaciones sobre cómo abordar la cuestión.

* Agradezco el soporte parcial del proyecto PB 93-0679 para la realización de este trabajo.

2. LA REGULACIÓN Y EL PAPEL DE LA COMPETENCIA

Existen dos razones fundamentales que explican la actitud benevolente de las autoridades frente a comportamientos limitadores de la competencia en el sector bancario.

En primer lugar, se puede argumentar que un cierto grado de poder de mercado en la banca no es necesariamente malo. A los beneficios de una mayor eficiencia por efecto de la presión competitiva se contraponen unos mayores incentivos a tomar riesgo, en particular en presencia de mecanismos de aseguramiento, tales como el seguro de depósito, o bien de una política de *too big to fail* (demasiado grande para quebrar) por parte del banco central o regulador¹.

Un banco con poder de mercado tiene bastante que perder si se arriesga demasiado. Esta idea se ha corroborado en diversas modelizaciones en contextos tanto estáticos como dinámicos². De hecho, la estabilidad del sistema bancario estuvo garantizada durante el largo período desde los años cuarenta hasta los años setenta mediante una rígida regulación que mantenía un sector rentable, incluso fomentando la colusión entre entidades con el beneplácito del regulador, y ello moderaba los incentivos a tomar riesgo por el miedo a perder la licencia bancaria³. Al mismo tiempo, el problema de una asunción excesiva de riesgo debido a la garantía implícita del prestamista en última instancia y/o el seguro de depósito se disminuía considerablemente mediante la eliminación de la competencia mediante una regulación de tipos, actividades, inversiones, y entrada en el sector⁴.

Cabe destacar también que las liberalizaciones han ido acompañadas en ocasiones de problemas de estabilidad como demuestra el caso de las Savings & Loans (S&L) americanas⁵. La evidencia internacional indica

¹ De acuerdo con la doctrina de *too big to fail* (TBTf) se rescata a un banco grande insolvente (protegiendo, pues, a los depositantes no asegurados e incluso a los accionistas), cuya quiebra podría contagiar a otros bancos, a través del mercado interbancario, y al sector real. Tanto la política del TBTf como el seguro de depósito introducen distorsiones en las decisiones de las entidades financieras al reducir los incentivos de los depositantes a supervisar la marcha de los bancos e inducir, dada la responsabilidad limitada de los mismos, una asunción excesiva de riesgo. Así, las entidades pueden financiar inversiones arriesgadas con tipos de interés pasivos sin penalización, dado que los depósitos están implícita o explícitamente asegurados.

² Véase, por ejemplo, MATUTES y VIVES (1996, 1998) y HELLMANN *et al.* (1997).

³ Véase KEELEY (1990).

⁴ En los Estados Unidos la crisis de los años treinta dio lugar a un sistema regulatorio destinado a evitar la concentración de poder financiero, proteger a los pequeños inversores y controlar la «competencia excesiva». El sistema estaba basado en la prohibición de la banca interestatal, la separación de la banca comercial y la de inversión, el establecimiento del seguro de depósito, y la regulación de tipos sobre depósitos (regulación Q). Para la aplicación de esta regulación se creó en 1933 la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) y la Federal Savings and Loans Insurance Corporation (FSLIC) en 1934.

⁵ La aparición en los años setenta de los fondos del mercado monetario ofreciendo tipos elevados sobre depósitos, y el proceso de desintermediación, con la creciente importancia del papel

que las crisis bancarias ocurren con mayor frecuencia en sistemas financieros liberalizados⁶. La liberalización en Europa también ha ido asociada a quiebras bancarias como atestiguan la crisis en España de finales de los setenta y principios de los ochenta, y en los países escandinavos de principios de los noventa. Sin embargo, en cada caso además de la liberalización financiera (de la segunda mitad de los setenta en España y de los ochenta en Escandinavia) otros factores fueron relevantes: la recesión económica en España, errores en las políticas fiscal y monetaria en Escandinavia (que alimentaron una burbuja especulativa) y, en general, mala gestión y fallos en la supervisión bancaria.

La segunda razón de la benevolencia frente a las restricciones a la competencia es que las autoridades reguladoras, y los bancos centrales en particular, han tendido a considerar que para la estabilidad del sistema era mejor tener un sector concentrado e, incluso, cartelizado, que no un sector competitivo. Este argumento se basa en parte en el anterior (márgenes altos dan estabilidad) pero, además, se añade la comodidad de tratar en un sector concentrado con unas pocas entidades a las que se puede controlar más fácilmente, y la mayor facilidad para organizar operaciones de salvamento de entidades con problemas apelando al mismo sector.

La necesidad de un tratamiento especial desde el punto de vista de la competencia para la banca en los Estados Unidos también se basó en la aversión a instituciones grandes que concentrasen demasiado poder económico. El origen de las restricciones a la banca interestatal, que se han levantado de manera importante recientemente a partir de la Riegle-Neal Act de 1994, hay que entenderlo en este contexto. Además, muchas veces se confundió tamaño con poder de mercado cuando en realidad un banco puede ser muy grande pero no tener poder de mercado en ninguno de los segmentos en los que opera. El poder de mercado depende de la concentración del mercado no del tamaño del banco.

En la actualidad se considera que el mercado debe estar abierto a la competencia para fomentar un sistema bancario y financiero eficientes. Los argumentos son los siguientes. En primer lugar, porque no es ya posible restringir la competencia sin limitar de manera importante a la vez la innovación y el desarrollo de los mercados financieros. En segundo lugar, porque el coste de la regulación de tipos y actividades de las entidades financieras en términos de distorsiones e intentos de captura del regulador es muy importante. En tercer lugar, porque el aumento de la competencia viene asociado a menudo con una extensión efectiva del mercado, bien sea a través de la integración de mercados financieros, bien sea por un aumento de la demanda. La consecuencia es que las

comercial, dio lugar a la reforma regulatoria de los años ochenta. Algunas de las reformas emprendidas fueron la desregulación de los tipos de interés, una progresiva permisividad de las fusiones interestatales y la ampliación de las actividades permitidas a las S&L. El resultado fue un aumento sustancial del número de quiebras.

⁶ Véase DEMIRGÜÇ-KUNT y DETRAGIACHE (1998).

posibilidades de diversificación, y el potencial de disminución del riesgo, también aumentan. En cuarto lugar, porque se considera que para paliar el problema de una asunción excesiva de riesgo se deben utilizar los requisitos de capital y la supervisión de las instituciones, al mismo tiempo que se prima la transparencia y la provisión de información por parte de las entidades.

La conclusión es que la política de defensa de la competencia se debe aplicar al sector bancario aunque existan argumentos para defender que sea algo más laxa que en otros sectores. Una intervención regulatoria directa que limite la competencia solamente se ve justificada en entidades que desarrollen problemas con una base de capitalización pequeña dado que pueden estar tentadas a emprender una «huida hacia adelante» pervertiendo los instrumentos competitivos.

La práctica, según la cual la aquiescencia del banco central o del regulador nacional son suficientes para dar luz verde a las fusiones bancarias debería ser cuestionada. La autoridad de defensa de la competencia debe pronunciarse también. Esto ha sido así recientemente en los Estados Unidos en donde la exención *de facto* de la banca en relación a las leyes antitrust se reconsidera por decisiones de la Corte Suprema en 1944, 1963 y 1964. De esta manera se proporcionan los incentivos adecuados para recabar la información necesaria sobre los efectos de una fusión. El banco central o regulador velando por las repercusiones en la estabilidad del sistema, y la autoridad de defensa de la competencia por los efectos en las empresas y consumidores de la concentración en cuestión. La tensión entre mantener la estabilidad del sistema y la competencia se tiene que resolver de manera transparente proporcionando las agencias correspondientes las argumentaciones pertinentes ⁷.

La política de defensa de la competencia se interesa también por las ayudas públicas a las empresas. En el caso de la banca la autoridad europea ha intervenido en casos como el Credit Lyonnais en donde se intentó crear un campeón nacional que diera soporte a la industria francesa. Como es bien sabido, el banco acabó con una cartera enorme de préstamos morosos y fue «demasiado grande para quebrar». Problemas de interferencia política, falta de transparencia e independencia del regulador caracterizaron los sucesivos intentos de reflotar el banco. Como ejemplo, los créditos irrecuperables fueron asumidos por el Consortium de Réalisation que estaba en manos del mismo banco. El comisario europeo de defensa de la competencia intervino en el proceso e impuso la privatización del banco para finales de 1999, así como límites de crecimiento y requisitos mínimos de distribución de dividendos como porcentaje del ingreso. Vemos aquí un papel de la política de defensa de la competencia en la Unión Europea como controladora de las ayudas

⁷ DEWATRIPONT y TIROLE (1999) estudian los beneficios del sistema de confrontación de instituciones con objetivos distintos (abogados de causas enfrentadas) para generar información sobre una decisión.

públicas en el sector bancario y vigilante cuando la regulación nacional puede interferir con la competencia en el mercado.

3. TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR, FUSIONES Y COMPETENCIA

En el proceso de liberalización del sector están subyacentes diversas tendencias. Entre ellas destacan los avances en la tecnología de la información, en el procesamiento de transacciones (cajeros automáticos, banca por teléfono, banca a través de PC, etc.), en las técnicas de gestión y cobertura de riesgo, y la rebaja general de costes de transporte y de las barreras al comercio resumidas en lo que llamamos globalización.

Parte integral del proceso es la liberalización de los movimientos internacionales de capital y el cambio regulatorio inducido (libertad de tipos, liberalización de las actividades de inversión de la banca, convergencia en las actividades de cajas y bancos, y entre banca comercial y banca de inversión, levantamiento de restricciones geográficas, reducción o eliminación de coeficientes obligatorios, etc.).

El resultado del proceso es un aumento de la competencia, tanto interna como externa al sector con el avance de la desintermediación, la competencia directa de los mercados financieros y la integración de mercados. Todo ello es potenciado por la Unión Monetaria en Europa (UME). El sector bancario se está transformando y estamos asistiendo a una oleada de fusiones y adquisiciones muy importante con los Estados Unidos a la cabeza y concentraciones post UME en Europa en España, Italia y Francia⁸.

La transformación del sector supone una evolución desde el negocio tradicional de obtener depósitos y otorgar créditos a la provisión de servicios a inversores (venta fondos de inversión y banca privada, seguro) y empresas (asesoramiento, seguro, fusiones y adquisiciones, soporte de emisiones de acciones y obligaciones, cobertura riesgo con instrumentos derivados). En este proceso el margen financiero se equilibra con los ingresos por comisiones y la inversión en la red de sucursales con la inversión en redes de comunicación, tecnología de la información y capital humano muy especializado. Esta evolución puede implicar que el tamaño vuelva a ser importante, sobre todo en banca al por mayor y de inversión, y que el número de entrantes en estos segmentos del negocio sea limitado a pesar de la expansión del mercado. En efecto, en presencia de costes de entrada de tipo I+D un aumento del tamaño del mercado no tiene porque disminuir la concentración⁹. La explicación es que cuando las cuotas de mercado son muy sensibles a las inversiones de las entidades la rivalidad puede ser tal que aunque aumente el tamaño del mercado no quepan más competidores.

⁸ Véase GIAVAZZI *et al.* (1999).

⁹ Véase SUTTON (1991).

Dados los desarrollos tecnológicos y el importante aumento del grado de competencia en el sector, ¿deben preocupar los procesos de fusiones entre entidades? En principio se podría pensar que la defensa de la competencia en el sector ya no es relevante en el nuevo contexto. Ésta es una conclusión precipitada. La razón es que la banca es un negocio multiproducto y los distintos segmentos del sector pueden tener un grado de competencia muy distinto. Así, mientras el nivel de competencia en la banca al por mayor y de inversión puede ser muy importante y el mercado relevante europeo o mundial, en la banca al por menor de particulares (con la excepción de banca privada y gestión de grandes patrimonios) y empresas pequeñas o medianas (PIMES) el mercado es local. Así, una fusión puede no tener repercusiones relevantes en el grado de competencia en banca al por mayor para grandes empresas porque el mercado relevante es internacional, pero tenerlas muy importantes en banca al por menor, porque el mercado relevante es no ya nacional, sino local. Este parece ser el caso, por ejemplo, de la fusión entre UBS y SBC en Suiza¹⁰. Téngase en cuenta que desde el punto de vista de defensa de la competencia el mercado relevante (en términos de productos y de alcance geográfico) incluye solamente el conjunto de productos mínimo y/o el alcance geográfico más restringido en el que un grado dado de poder de mercado pueda ser ejercido¹¹.

Aun así quizás se puede argüir que las barreras de entrada en la banca al por menor también están desapareciendo debido a la presencia de la banca electrónica (operaciones con cajeros automáticos, banca por teléfono y el comercio a través de internet). La banca al por menor se haría así más impugnabile por parte de la competencia potencial y un grado de concentración elevado no tendría por qué implicar que sea posible ejercer poder de mercado. Cabe hacer tres consideraciones al respecto. En primer lugar, en la banca electrónica también existen costes de cambio (*switching costs*), dado que los cambios de especificación de las transacciones y acceso son costosos¹². En segundo lugar, el grado de penetración de la banca electrónica todavía es bajo en conjunto, necesitándose quizá una generación de consumidores para que se generalice. La conclusión es que los servicios proporcionados por la red de sucursales siguen siendo centrales y, por tanto, todavía es pronto para que la banca electrónica modifique de manera sustancial la definición de mercado relevante para los productos financieros. Aún así en productos como fondos de inversión, tarjetas de crédito e hipotecas el efecto de la banca electrónica empieza a notarse en algunos países. Éste no es el caso para cuentas corrientes e instrumentos de transacción. En tercer lugar, el mercado para las PIMES es decididamente local, dado que la relación entre

¹⁰ Véase NEVEN y VON UNGERN-STERNBERG (1998).

¹¹ Según los Merger Guidelines del Departamento de Justicia (DOJ) de los Estados Unidos (1992) este grado de poder de mercado consiste en la capacidad de incrementar de manera rentable los precios en un 5 por 100 por encima del nivel competitivo.

¹² Véase RHOADES (1997).

el banco y la empresa es frecuente y el banco supervisa la solvencia de la empresa.

En resumen, a pesar de que la banca electrónica tiene potencial para extender la definición de mercado relevante y aumentar la impugnabilidad de los mercados locales, hoy por hoy el mercado relevante para la banca al por menor sigue siendo local y la barrera a la entrada que representa una tupida red de sucursales importante. Éste ha sido el criterio seguido por el Departamento de Justicia (DOJ) de los Estados Unidos en su análisis de fusiones bancarias al utilizar las *Metropolitan Statistical Areas* como unidad relevante en base a encuestas a PIMES y consumidores¹³.

4. METODOLOGÍA PARA ANALIZAR LAS FUSIONES

La metodología para analizar los efectos de las fusiones consiste en definir en primer lugar el mercado relevante. Como hemos argumentado, problemas típicamente potenciales se presentan sólo en la banca al por menor al ser el mercado relevante local. En los Estados Unidos, para las PIMES se considera el paquete de servicios que incluye préstamos, depósitos y gestión de tesorería (distinguiendo en general entre *small business* y *middlemarket*). Para los particulares en general el paquete de servicios se aproxima por los depósitos (por la facilidad de obtener datos).

El segundo paso es el análisis de la concentración y barreras de entrada en el mercado relevante. El procedimiento en los EEUU está muy sistematizado en los *DOJ Mergers Guidelines* (1992) y se basa en el índice de concentración de Herfindahl (la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas en el mercado multiplicado por 10.000) como indicador de poder de mercado¹⁴. Este es un indicador de dominancia colectiva del mercado. El índice de Herfindahl H define zonas de concentración baja, moderada y alta y las utiliza como filtros para orientar la actuación de la autoridad pública. En la Unión Europea (con la regulación de 1989 sobre el control de concentraciones), así como en la Ley de Defensa de la Competencia española de 1989, se utiliza la cuota de mercado de las empresas que participan en la fusión como criterio discriminador. Se pone énfasis en el concepto de dominancia de una empresa individual más que en el de poder de mercado teniendo en cuenta la interrelación con otras empresas. Sin embargo, en la UE últimamente se está evolucionando hacia la aceptación de criterios de dominancia colectiva.

En los Estados Unidos todas las fusiones deben solicitar permiso al regulador [ya sea la Reserva Federal, el FDIC o bien el *Office of the Comptroller of the Currency* (OCC)]. Además, el DOJ puede revisar las fusiones para prevenir que reduzcan sustancialmente la competencia. La Reserva

¹³ Véase KWAST *et al.* (1997).

¹⁴ Véase VIVES (1998).

Federal, el OCC y el DOJ aplican un filtro que suaviza un poco los umbrales establecidos en general. En efecto, se da luz verde automática a las fusiones bancarias en el caso en que el mercado relevante tenga una concentración según el índice de Herfindhal de menos de 1.800 puntos y que la fusión no la aumente en más de 200 puntos (cuando en los *Merger Guidelines* el umbral es de 100 puntos). El cálculo se basa en la inclusión en el mercado relevante del 50 por 100 de las cajas de ahorro para tener en cuenta que las cajas no compiten con los bancos en todas las líneas de negocio. El DOJ, además, puede imponer un filtro más estricto considerando un mercado relevante más pequeño o eliminando a las cajas de ahorro del cálculo del índice H (dado que en el mercado de crédito a empresas, por ejemplo, las cajas son menos activas)¹⁵.

La evidencia empírica disponible en los EEUU indica que en los mercados locales se ejerce poder de mercado y que las fusiones «sustanciales» (con consecuencias para la concentración del mercado por encima de los umbrales mencionados que automáticamente dan luz verde) tienen efectos importantes en los tipos de interés del mercado que se concentra. Este tipo de fusiones incrementarían, por tanto, el poder de mercado¹⁶. En Europa, la evidencia disponible hasta el momento es consistente con el motivo poder de mercado para las fusiones entre entidades domésticas. Sin embargo, hipótesis alternativas no quedan excluidas porque todavía falta realizar análisis detallados de los efectos en mercados locales¹⁷.

Cuando a consecuencia de la fusión los índices de concentración superan los umbrales definidos se tienen en cuenta factores adicionales, tales como las condiciones de entrada, indicadores de facilidad de colusión y las posibles economías realizadas en la fusión. Sin embargo, el procedimiento europeo no considera de manera sistemática las condiciones de entrada y, además, los argumentos de eficiencia en defensa de una fusión no pueden ser usados como contrapeso al aumento de poder de mercado.

En los Estados Unidos las fusiones bancarias planteadas en los últimos años han tendido a ser aprobadas sujetas al remedio de problemas de concentración excesiva en algunos mercados locales. Es interesante notar que a pesar del aumento de la concentración global en el período 1988-1997, pasando de un porcentaje de activos totales de los bancos domésticos en manos de los ocho más grandes del 22,3 al 35,5 por 100, los índices de concentración local han crecido moderadamente (de 4.316 a 4.414 para «MSA counties») o incluso han decrecido (de 2.020 a 1.949

¹⁵ Véase GUERIN-CALVERT (1996).

¹⁶ Véase HANNAN (1991) y PRAGER y HANNAN (1998).

¹⁷ Vander VENNET (1996, 1997) concluye en su estudio sobre fusiones y adquisiciones en Europa en el período 1988-1993, que fusiones domésticas entre bancos de un mismo tamaño mejoran los resultados del banco y que fusiones internacionales mejoran la eficiencia en costes. CYBO-OTTONE y MURGIA (1998) encuentran que la valoración de mercado de las empresas combinadas mejora cuando se anuncia la operación. Esta mejora se debe a las fusiones domésticas y a la diversificación de los bancos hacia el negocio asegurador.

para «MSA counties») ¹⁸. El remedio ha significado la venta o desinversión (*divestiture*) de parte de la red de sucursales en aquellas localidades en donde el índice H crecía de manera importante por la fusión y el análisis de los otros factores así lo indicaba. En el extremo se llega a requerir la venta total de la red de una de las entidades que se fusionan ¹⁹.

La defensa de eficiencia de las fusiones bancarias, además de las potenciales reducciones de costes, puede incluir los beneficios de una mayor diversificación. En los Estados Unidos estudios recientes indican que existen economías importantes de diversificación del riesgo macroeconómico que pueden ser explotadas por las fusiones entre entidades de distintos Estados ²⁰. En Europa estas economías de diversificación internacional se ven limitadas por el aumento de la correlación en los ciclos económicos entre países (y la disminución de la correlación entre las regiones que pertenecen a un mismo país) debidos al proceso de integración europea ²¹.

Las fusiones, al crear entidades grandes con muchas conexiones con diversos sectores, plantean otra cuestión más sutil: un aumento del efecto *too big to fail*. El resultado puede ser un aseguramiento *de facto* de todas aquellas entidades susceptibles de causar problemas sistémicos. Las consecuencias incluyen un aumento general del problema de la asunción excesiva de riesgo y un subsidio de los bancos pequeños a los grandes. Este problema se plantea, no obstante, fundamentalmente al regulador ²².

Por otra parte, en los sistemas como el europeo en donde la banca universal impera (y los bancos poseen una cartera de acciones) las fusiones entre bancos plantean también consecuencias en los sectores participados. Así, la fusión de entidades con una cartera importante en un sector determinado puede disminuir considerablemente el grado de competencia. En particular, esto sucede cuando el paquete accionario de la entidad financiera asegura el control de la empresa o empresas y los bancos fusionados están involucrados en la gestión de las empresas participadas. Aun en el caso de participación financiera, se debe analizar si la mera posesión de un porcentaje relevante del capital puede inducir a los gestores de la empresa a internalizar las preferencias del banco y suavizar la competencia. En resumen, puede ser que una fusión no plantee problemas en el sector bancario pero que los plantee en sectores participados. El remedio en estos casos es claro: el banco fusionado se debe desprender de participaciones significativas en empresas distintas de un sector que pongan en peligro la rivalidad.

¹⁸ Véase BERGER *et al.* (1999).

¹⁹ Véase, por ejemplo, KWAST (1999).

²⁰ Véase HUGHES *et al.* (1996, 1998). Un banco más diversificado tiene más capacidad para asumir riesgo y para supervisar proyectos empresariales.

²¹ Véase FATÁS (1997). Según FORNI y REICHLIN (1997) el componente europeo explica el 50 por 100 de las fluctuaciones de la renta de una región, mientras que el resto se reparte entre el componente estatal y el regional.

²² Véase VIVES (1999).

En general, un sistema de relaciones banca-industria con participaciones cruzadas importantes es proclive a disminuir la competencia en los mercados de productos y servicios.

5. CONCLUSIONES

Del análisis precedente se desprenden algunas conclusiones.

El sector bancario necesita una política de defensa de la competencia activa, tanto a nivel nacional o europeo. La tensión entre el mantenimiento de la estabilidad del sistema financiero y de una competencia vigorosa no se puede resolver sacrificando la segunda.

La política de defensa de la competencia en el sector bancario puede relajarse algún grado en relación a la norma general, en relación a fusiones, por ejemplo, dado que un cierto nivel de poder de mercado en el sector puede ser eficiente.

Tanto el regulador como la autoridad de defensa de la competencia deben pronunciarse frente a las fusiones de entidades financieras. Así se proporcionan los incentivos adecuados para que el posible conflicto entre estabilidad y competencia como resultado de una fusión se examine de forma transparente.

La metodología para analizar fusiones está bien establecida. Lo que importa no es el tamaño del banco, sino su poder de mercado potencial en los distintos segmentos del negocio. El mercado relevante para los distintos segmentos de la banca al por mayor será europeo o mundial y difícilmente presentará problemas de competencia. Sin embargo, el mercado relevante para la banca al por menor, de particulares y PIMES, es típicamente local y una fusión, en particular entre entidades nacionales, puede aumentar la concentración de manera importante. Se debe realizar, pues, un análisis del impacto de la fusión en los mercados locales.

En aquellos mercados locales en los que se establezca que existen barreras a la entrada y la fusión eleve la concentración de manera importante, el remedio debe ser la venta de parte de la red de las entidades fusionadas.

Asimismo, se debe examinar el efecto de una fusión en los sectores participados por las entidades que se concentran para que no haya peligro de relajación de la competencia en los mismos. En caso de que este peligro exista, dada la posición de control de las entidades fusionadas en empresas del sector, el remedio es la venta de participaciones.

Al evaluar una fusión bancaria se deberían tener en cuenta los posibles beneficios en términos de diversificación, así como las potenciales reducciones de costes. Una mayor diversificación es importante, puesto que puede dar una mayor estabilidad a una entidad financiera. Las fusiones de entidades de distintos países tienen más posibilidades de aumentar

la diversificación. Sin embargo, la normativa europea no facilita la utilización de argumentos de eficiencia en las fusiones.

Finalmente, como el caso del Credit Lyonnais ha puesto de manifiesto, la política de defensa de la competencia a nivel europeo puede jugar un papel importante para que las ayudas estatales a bancos nacionales no supongan el mantenimiento de entidades ineficientes.

Dos cuestiones de futuro para la política de defensa de la competencia en banca son las siguientes. En primer lugar, se puede especular hasta qué punto la evolución de la banca electrónica afectará la definición de mercado relevante. En caso de que la banca electrónica se generalizase se relajarían de manera importante las barreras de entrada y el mercado relevante tendería a crecer. En segundo lugar, se debe considerar si la consolidación de instituciones a nivel mundial, hasta dejar solamente unos pocos jugadores, puede llegar a afectar de forma adversa el nivel de competencia en segmentos de la banca al por mayor. Aunque la impresión es que la competencia es feroz, falta todavía estudiar el fenómeno en más profundidad.

REFERENCIAS

- BERGER, A. N.; DEMSETZ, R. S., y STRAHAN, P. E. (1999), «The Consolidation of the Financial Services Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future», *Journal of Banking and Finance*, 23, 135-194.
- CYBO-OTTONE, A., y MURGIA, M. (1998), «Mergers and Shareholders Wealth in European Banking», mimeo.
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y DETRAGIACHE, E. (1998), «Financial Liberalization and Financial Fragility», mimeo, The World Bank.
- DEWATRIPONT, M., y TIROLE, J. (1999), «Advocates», *Journal of Political Economy*, 107, 1, 1-39.
- FATÁS, A. (1997), «EMU: Countries or Regions? Lessons from the EMS Experience», *European Economic Review*, 41, 743-751.
- FORNI, M., y REICHLIN, L. (1997), «National Policies and Local Economies: Europe and the United States», *Discussion Paper* núm. 1632, Centre for Economic Policy Research, London.
- GIAVAZZI, F.; DANTHINE, J. P.; THADDEN, E. L. von, y VIVES, X. (1999), *Monitoring European Integration: The Future of European Banking*, CEPR, 1999.
- GUERINN-CALVERT, M. (1996), «Current Merger Policy: Banking and ATM Network Mergers», *The Antitrust Bulletin*, summer 1996, 289-322.
- HANNAN, T. (1991), «Bank Commercial Loan Markets and the Role of Market Structure: Evidence from Surveys of Commercial Lending», *Journal of Banking and Finance*, 15, 133-149.
- HELLMANN, T.; MURDOCK, K., y STIGLITZ, J. (1997), «Liberalization, Moral Hazard in Banking, and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough», *Graduate School of Business Research*, Documento núm. 1466, Stanford University.
- HUGHES, J.; LANG, W.; MESTER, L., y MOON, C. G. (1996), «Efficient Banking under Intestate Branching», *Journal of Money, Credit and Banking*, 28, 4, 1045-1071.

- (1998), «The Dollars and Sense of Bank Consolidation», *Working Paper*, núm. 98-10. Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- KEELEY, M. (1990), «Deposit Insurance, Risk and Market Power in Banking», *American Economic Review*, 80, 5, 1183-1200.
- KWAST, M. L.; STARR-MCCLUER, M., y WOLKEN, J. D. (1997), «Market Definition and the Analysis of Antitrust in Banking», *The Antitrust Bulletin*, winter 1997, 973-995.
- KWAST, M.L. (1999), «Bank Mergers: What Should Policy Makers Do?», *Journal of Banking and Finance*, 23, 629-636.
- MATUTES, C., y VIVES, X. (1996), «Competition for Deposits, Fragility and Insurance», *Journal of Financial Intermediation*, 5, 184-216.
- (1998), «Imperfect Competition, Risk Taking and Regulation in Banking», de próxima publicación en *European Economic Review*.
- NEVEN, D., y UNGERN-STERNBERG, T. von (1998), «The Competitive Impact of the UBS-SBC Merger», *Cahiers de Recherches Économiques*, núm. 9805, DEEP, Lausanne.
- PRAGER, R., y HANNAN, T. (1998), «Do Substantial Horizontal Mergers Generate Significant Price Effects? Evidence from the Banking Industry», *Journal of Industrial Economics*, XLVI, 433-452.
- RHOADES, S. A. (1997), «Have Barriers to Entry in Retail Commercial Banking Disappeared?», *The Antitrust Bulletin*, winter 1997, 997-1013.
- SUTTON, J. (1991), *Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution on Concentration*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- VANDER VENNET, R. (1996), «The Effect of Mergers and Acquisitions on the Efficiency and Profitability of EC Credit Institutions», *Journal of Banking and Finance*, 20, 1531-1558.
- (1997), «Determinants of EU Banks Takeovers: A Logit Analysis», *Working Paper*, núm. 97/29, University of Ghent.
- VIVES, X. (1998), «Concentración y Competencia», *Anuario de la Competencia 1996*, Fundación ICO, 71-85.
- VIVES, X. (1999), «La Supervisión Bancaria en la Unión Monetaria Europea», de próxima publicación en *El euro y sus repercusiones sobre la economía española*, Fundación BBV.