

## Banca relacional, condiciones financieras de las pymes y crecimiento económico

La banca relacional está basada en la idea de que una relación estrecha entre los bancos y los prestatarios puede ser económicamente beneficiosa. El estudio que resume este cuaderno muestra la importancia que la banca relacional y otros aspectos financieros, como la eficiencia en la gestión, la rivalidad competitiva en los mercados o el nivel de desarrollo financiero, tienen en la explicación de las condiciones financieras de las empresas y, por tanto, en el crecimiento económico.

La actividad de intermediación financiera que realizan los bancos conlleva unos costes de supervisión y control que se trasladan a los prestatarios incrementando el coste de la financiación concedida. En estas condiciones, dos empresas con iguales características pueden enfrentarse a distintos tipos de interés si los costes derivados de la monitorización de sus préstamos son diferentes como consecuencia de la existencia de una relación duradera y de confianza. En consecuencia, la relación que se establece entre el prestatario y el banco puede crear beneficios en forma de menores tipos de interés de la financiación concedida o mayor disponibilidad de financia-

ción, incentivándose de esta forma la inversión y el crecimiento económico.

La investigación realizada por el Ivie y la Fundación BBVA revela que las pequeñas y medianas empresas (pymes) españolas se relacionan por término medio con tres entidades financieras distintas, si bien el 25% de las empresas trabaja sólo con un banco. Los resultados muestran que el coste de la financiación empresarial es menor cuando se reduce el número de bancos con los que opera la empresa y las relaciones se hacen más estrechas.

Otro de los aspectos que afecta al coste de la financiación y, por tanto, al crecimiento económico, es la eficiencia de los bancos con los que opera la empresa. Los bancos más eficientes aplican tipos de interés más reducidos en los préstamos que conceden, de forma que trabajar con una entidad financiera un 20% más eficiente que otra supone un ahorro del 9% en costes financieros.

Además, la evidencia del caso español muestra que el crecimiento de las ventas de una empresa es mayor si la empresa tiene su sede social en provincias financieramente más desarrolladas.

### Índice

■ Banca relacional, financiación empresarial y crecimiento	3	■ Estimación del efecto de la banca relacional y otras características bancarias sobre el coste de la financiación de las empresas	9
■ Muestra objeto de análisis	4	■ Relaciones bancarias y coste de la financiación	10
■ ¿Con qué entidades financieras operan las pymes españolas?	5	■ Competencia en los mercados bancarios	11
■ ¿Cuántas relaciones financieras mantienen las pymes españolas?	6	■ Coste de la financiación y competencia bancaria	12
■ ¿Qué tipo de bancos mantiene relaciones exclusivas con las pymes españolas?	7	■ Coste de la financiación y eficiencia en la gestión bancaria	13
■ ¿Qué tipo de empresas mantiene relaciones exclusivas con los bancos?	8	■ Desarrollo financiero y crecimiento económico	14

## Cuadernos de divulgación del proyecto *Capital y crecimiento*

La Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) colaboran desde hace más de una década en el desarrollo de un amplio programa de investigaciones centrado en el estudio del crecimiento económico español, desde múltiples perspectivas. Una de las piezas básicas del programa son las bases de datos sobre *stock* de capital en España, de las que se han publicado siete ediciones sucesivamente actualizadas y mejoradas metodológicamente, la última en el año 2006.

La amplia cobertura temporal de los datos de inversión y capital elaborados, y su desagregación sectorial y territorial, han permitido a muchos investigadores profundizar en el estudio del desarrollo económico español, revisando las interpretaciones precedentes desde múltiples perspectivas. Más de 300 trabajos especializados publicados se basan en estas informaciones. La propia Fundación BBVA ha editado cerca de 30 monografías dedicadas al estudio de las fuentes del crecimiento en España y sus regiones, los cambios estructurales, la valoración de nuestra trayectoria económica desde una perspectiva internacional, los nuevos desafíos del cambio tecnológico o la productividad, entre otros.

La serie *Capital y crecimiento* es una colección de documentos de divulgación que tiene como finalidad difundir los principales datos y análisis que resultan del programa de investigaciones de la Fundación BBVA y el Ivie. Van dirigidos al numeroso público interesado en los temas mencionados y, por ello, respetan el rigor en la presentación de sus contenidos, aunque aspiran a exponerlos de manera comprensible para los no especialistas.

### Monografía de referencia de este cuaderno

## Banca relacional y capital social en España: competencia y confianza



La *banca relacional* se caracteriza por su atención en la interacción repetida con los clientes y la aceptación de contratos duraderos e incompletos como base fundamental de la generación de valor.

Este nuevo enfoque de la estrategia bancaria se contrapone a la *banca transaccional*, que valora separadamente el resultado de los distintos contratos con un horizonte temporal más corto.

El intermediario que opta por hacer banca relacional no es altruista, sino que considera si la cooperación contribuye a optimizar la inversión en información específica de los clientes, evaluando su rentabilidad en un horizonte a largo plazo y a través del conjunto de servicios que les suministra.

El libro *Banca relacional y capital social en España: competencia y confianza* forma parte de un proyecto conjunto del Ivie y la Fundación BBVA sobre los aspectos económicos del capital social, un concepto que ha merecido una enorme atención por parte de todas las ciencias sociales y las instituciones internacionales desde hace más de una década, por su potencial importancia en los procesos y políticas de desarrollo.

La investigación analiza los perfiles de las actividades relacionales en las empresas bancarias españolas, constatando su importancia actual y evaluando sus implicaciones. Se estudian las consecuencias que las relaciones de confianza entre empresas no financieras y bancos pueden tener para los costes financieros de las empresas y para la competencia bancaria. También se tiene en consideración el efecto sobre la eficiencia bancaria del nivel de confianza existente en el sector bancario, analizándose la localización de las entidades.

### Próximo título de la serie

- Composición de la inversión y dotaciones de capital en Cataluña
- Composición de la inversión y dotaciones de capital en Andalucía
- Composición de la inversión y dotaciones de capital en la Comunidad de Madrid

### Edición en colaboración: Fundación BBVA e Ivie

Fundación BBVA  
Paseo de Recoletos, 10  
28001 Madrid

www.fbbva.es  
publicaciones@fbbva.es  
Depósito Legal: V-2193-2007

Fundación BBVA

Ivie INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

## Banca relacional, financiación empresarial y crecimiento

El sistema financiero constituye uno de los ámbitos en los que las relaciones económicas se producen en condiciones en las que la existencia de capital social es relevante, ya que se trata de relaciones duraderas y complejas en un contexto de información incompleta e incertidumbre. Por consiguiente, resulta de interés el estudio del capital social en un ámbito del sistema económico en el que la relación de confianza es fundamental.

El concepto de *banca relacional* puede ser definido como un contrato implícito a largo plazo entre un banco y su deudor. Debido a la producción de información y a la existencia de interacciones repetitivas con el prestatario a lo largo del tiempo, la banca relacional acumula información privada, estableciéndose lazos estrechos entre el prestamista y el prestatario. La relación duradera y de confianza que se establece entre ambos puede afectar a las condiciones de la financiación y, por tanto, a la inversión y al crecimiento económico (véase esquema 1).

Los trabajos empíricos sobre la materia se han centrado en analizar las consecuencias de la banca relacional sobre el coste de la financiación (tipo de interés), la disponibilidad de crédito (restricciones financieras) y la exigencia de garantías para la concesión de financiación. Una de las variables más utilizadas para aproximar la importancia de la banca relacional es el número de bancos o relaciones bancarias con los que opera la empresa, bajo el supuesto de que mantener menos relaciones bancarias promueve el desarrollo de lazos estrechos entre el banco y el prestatario.

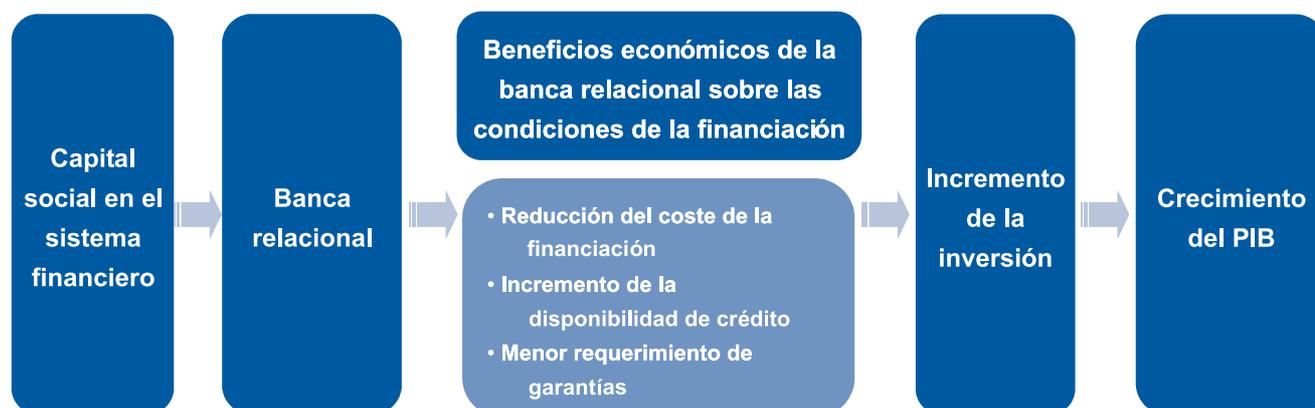
En este contexto, el objetivo de este cuaderno es analizar el efecto de la banca relacional sobre las empresas pequeñas y medianas (pymes) españolas en cuanto al

coste de su financiación y, por tanto, su crecimiento. Para ello, la importancia de la banca relacional se aproxima a través del número de bancos con que opera cada empresa.

El análisis del caso español reviste interés por varios motivos. En primer lugar, porque la evidencia empírica sobre la importancia de la banca relacional en España es muy reducida. En segundo lugar, por el elevado peso de la financiación bancaria y, en consecuencia, por la importancia potencial de la banca relacional como tecnología crediticia utilizable por los bancos para conceder préstamos. En tercer lugar, por la gran importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas en la economía española, las más dependientes de la financiación bancaria y en las que están más presentes los problemas de información asimétrica en la relación prestamista-prestatario. Y finalmente, porque en España todas las empresas están obligadas a depositar sus cuentas anuales en un registro público, de modo que, gracias a esta información, el caso español constituye un laboratorio ideal para analizar los efectos de la banca relacional sobre las condiciones financieras de las pymes.

Una importante contribución de la monografía de referencia de este cuaderno es que analiza, adicionalmente, la importancia de dos características bancarias y su efecto sobre el coste de la financiación: el poder de mercado y la eficiencia en la gestión. Dado que disponemos de esta información para los bancos que operan con cada empresa, podemos construir indicadores de competencia y eficiencia de los bancos que mantienen relaciones bancarias con la empresa analizada. La aproximación resultante es mucho más rigurosa que la utilizada en otros trabajos.

**Esquema 1. Capital social, banca relacional y crecimiento económico**



## Muestra objeto de análisis

Los análisis que se realizan combinan información proveniente de los estados financieros de las empresas españolas y de los balances y cuenta de resultados de las entidades de depósitos (bancos, cajas y cooperativas de crédito). Las fuentes de información utilizadas son:

- Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), que contiene información de más de 600.000 empresas españolas con datos históricos desde 1990. La base de datos suministra información del balance, cuenta de pérdidas y ganancias, así como otras características de la empresa. La información que proporciona SABI sobre las entidades de depósito con las que opera cada empresa de la muestra resulta de especial interés para estudiar la banca relacional en España.
- Los anuarios de la Asociación Española de la Banca (AEB), la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC), de los que se han obtenido los balances y cuentas de resultados de las entidades de depósitos. A partir de estas bases de datos, es posible estimar el poder de mercado y la eficiencia en la gestión de las entidades de depósito.

El cuadro 1 describe la depuración seguida hasta obtener la muestra utilizada en este trabajo, compuesta por 42.636 observaciones año-empresa. El cuadro 2 ofrece información sobre la distribución en el tiempo del número de observaciones año-empresa de la muestra y presenta la evolución de los principales indicadores financieros de las pymes españolas.

En 2003, último año analizado, las pymes obtuvieron una rentabilidad media sobre activos ligeramente superior al 5,5%. Aproximadamente un tercio de los activos se financian a través de fondos propios, el 35% mediante deuda comercial y el 31% mediante deuda bancaria. La deuda bancaria vence mayoritariamente a corto plazo. De hecho, sólo el 38% de los fondos prestados por las entidades financieras tienen un plazo de vencimiento superior al año. Sin embargo, los indicadores de solvencia y liquidez de las pymes son satisfactorios: el activo circulante supera en un 33% al pasivo circulante medio y el EBITDA (margen bruto de explotación antes de intereses, amortizaciones e impuestos) cubre más de once veces el gasto por intereses del ejercicio.

La evolución de los principales indicadores económico-financieros muestra que:

- En los últimos años analizados se observa una disminución de la rentabilidad sobre activos, que ha pasado del 7,4% en 1996 al 5,6% en 2003.
- La financiación mediante recursos propios ha aumentado en 2,2 puntos porcentuales. En cambio, el peso de la deuda bancaria y la deuda comercial en la financiación del activo de las pymes ha disminuido un 1,5% y un 0,7% respectivamente.
- El coste de la deuda bancaria ha disminuido drásticamente desde 1996, pasando de un 12,3% a un 6,1% en 2003. Debido a la evolución favorable de los tipos de interés y la ligera reducción del peso de la financiación bancaria, la ratio de cobertura de intereses ha aumentado de 4,83 en 1996 a 11,26 en 2003.

### Cuadro 1. Proceso de obtención de la muestra

Observaciones año-empresa de compañías españolas no financieras en SABI (1994-2003)	8.698.374
- Con activo no disponible o < 1 millón € o pasivo circulante no desglosado	(8.525.533)
- Con activo > 27 millones €	(26.192)
- Observaciones para las que no está disponible el dato en t-1 y en t-2	(56.471)
- Con un nivel de deuda inferior al 5% del activo total	(30.376)
- Sin información disponible del número de relaciones bancarias	(15.151)
- Sin información disponible sobre las variables de control	(155)
- Observaciones extremas ( <i>outliers</i> ) del coste de la deuda (>25%)	(1.860)
Observaciones de la muestra final	42.636

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

### Cuadro 2. Indicadores económico-financieros de las empresas de la muestra

	1996	1998	2000	2002	2003
ROA	7,4%	7,8%	6,9%	5,7%	5,6%
Fondos propios	30,9%	32,3%	32,7%	32,9%	33,1%
Deuda sin coste	36,7%	37,0%	36,6%	36,2%	35,9%
Deuda con coste	32,5%	30,7%	30,7%	30,9%	31,0%
Deuda C/P	63,2%	62,8%	62,2%	61,8%	62,0%
Cobertura intereses	4,83	7,94	8,35	9,54	11,26
Ratio de liquidez	1,27	1,29	1,31	1,32	1,33
Coste financiero	12,3%	8,7%	7,8%	7,1%	6,1%
Total número observaciones	3.919	4.958	5.030	6.675	6.502

Nota: ROA: Rentabilidad sobre activos=Beneficios antes de intereses e impuestos/Activo total medio, FONDOS PROPIOS=Fondos propios medios/Activo total medio, DEUDA SIN COSTE=Media de Proveedores y acreedores/Activo total medio, DEUDA BANCARIA=Deuda bancaria total media/Activo total medio, DEUDA BANCARIA C/P=Deuda bancaria a c/p media/Deuda bancaria total media, COBERTURA DE INTERESES=EBITDA/intereses, RATIO DE LIQUIDEZ=Activo circulante medio/Pasivo circulante medio, COSTE FINANCIERO=Gastos por intereses/Deuda bancaria total media.

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

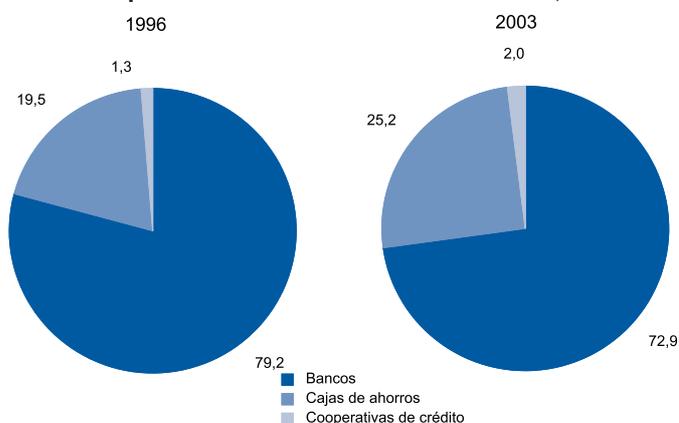
## ¿Con qué entidades financieras operan las pymes españolas?

Tomando como referencia los años 1996 y 2003, primer y último de los ejercicios analizados, el gráfico 1 muestra la distribución del número total de relaciones bancarias de la muestra en función del tipo de entidad financiera. En 1996, el negocio de la banca de empresas se concentraba en los bancos comerciales, que acumulaban el 79,2% de las relaciones, frente al 19,5% de las cajas de ahorros y la participación testimonial de las cooperativas de crédito (1,3% del total). Desde entonces y hasta 2003 se observan cambios sustanciales en la cuota de mercado de cada tipo de entidad. Así, las cajas de ahorros y, en menor medida, las cooperativas de crédito han incrementado notablemente su presencia en este mercado a costa de la banca comercial, cuya participación en el número total de relaciones bancarias ha disminuido de un 79,2% en 1996 a un 72,9% en 2003.

Siguiendo como referente el año 2003, el cuadro 3 ofrece información específica sobre las entidades con mayor cuota de mercado en el negocio de la banca de las empresas pequeñas y medianas. Del total de relaciones bancarias de la muestra utilizada (20.317 relaciones en 2003), el 31% corresponde a los dos grandes bancos, BBVA (16,40% del total) y BSCH (14,64%), seguidos por el Banco Popular, el Banco de Sabadell y Banesto, que alcanzan conjuntamente un porcentaje próximo al 21%. Las grandes cajas de ahorros, la Caixa, Caja Madrid y Bancaja, ocupan el sexto, octavo y noveno lugar en el ranking, respectivamente, acumulando aproximadamente el 12% de las relaciones bancarias totales. El Deutsche Bank es el único banco extranjero que figura entre las diez entidades financieras que más relaciones bancarias mantienen con las pymes españolas. El resto de entidades de depósito (bancos, cajas y cooperativas) concentran casi el 30% de las relaciones bancarias de la muestra utilizada.

El gráfico 2 muestra la evolución en el tiempo de la cuota de mercado conjunta de los diez bancos que más relaciones acumulaban en 2003. Fruto del proceso de fusiones y absorciones que ha caracterizado al sistema bancario español en los últimos años y del fuerte crecimiento de las mayores entidades, el negocio de la banca de empresas en España está más concentrado en la actualidad que hace diez años. De hecho, los diez bancos más importantes acumulan el 70,2% de las relaciones bancarias en 2003, frente al 60,6% en 1996.

**Gráfico 1. Relaciones bancarias de las pymes españolas por tipo de entidad financiera.** Distribución porcentual



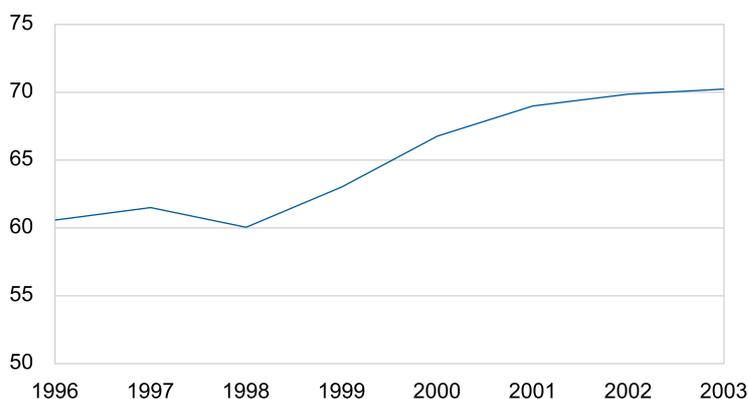
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Cuadro 3. Relaciones bancarias de las pymes españolas por entidades de depósito. 2003**

	N.º relaciones	% s/ total
BBVA	3.332	16,40
BSCH	2.975	14,64
Banco Popular	1.450	7,14
Banco de Sabadell	1.440	7,09
Banesto	1.378	6,78
la Caixa	1.206	5,94
Bankinter	825	4,06
Caja Madrid	706	3,47
Bancaja	527	2,59
Deutsche Bank	431	2,12
Resto	6.047	29,76
Total	20.317	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Gráfico 2. Evolución de la concentración en la banca de la empresa. 1996-2003.** Porcentaje de las relaciones bancarias totales que acumulan los 10 bancos con más relaciones bancarias



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

## ¿Cuántas relaciones financieras mantienen las pymes españolas?

Empíricamente, la intensidad y duración de las relaciones bancarias suelen aproximarse a través de las siguientes variables: a) la duración de la relación; b) el número de productos y servicios que un banco coloca a un mismo cliente; y c) el número de bancos con los que opera la empresa. En el caso español, la base de datos utilizada contiene información de las entidades financieras con las que trabaja cada empresa de la muestra, y esta aproximación es la que se ha utilizado en este cuaderno.

El cuadro 4 muestra que las pymes españolas operan, por término medio, con tres entidades de depósito distintas (2,93). No obstante, el dato promedio oculta una notable variabilidad en cuanto al número de relaciones bancarias que mantienen las empresas de la muestra. De hecho, mientras unas compañías operan con un único banco (el 25% del total), otras mantienen relaciones comerciales con cinco entidades financieras o más (18% de la muestra). En general, el número de relaciones bancarias es menor en las empresas más

pequeñas. Así, para las compañías con un activo inferior a 4,5 millones de euros, el número medio de relaciones bancarias es igual a 2,7, aumentando a 3,1 para las empresas más grandes de la muestra, con un activo entre 22,5 y 27 millones de euros.

No obstante, la relación entre el número de relaciones bancarias y el tamaño empresarial no es lineal, y se alcanza el máximo de relaciones bancarias (3,17) para las empresas con un activo comprendido entre 13,5 y 18 millones de euros. A partir de ese umbral, el número de relaciones bancarias disminuye ligeramente.

A pesar de que en los últimos años se ha producido una notable expansión de la red de oficinas de las entidades de depósito en España (especialmente en el caso de las cajas de ahorros), el número medio de relaciones bancarias de las empresas españolas se ha mantenido relativamente estable (en torno a tres), sin que se observen cambios significativos en cuanto al rango de variación de esta variable o a la distribución del número de relaciones bancarias por tamaños de empresa.

**Cuadro 4. Relaciones bancarias por empresa. Distribución por tamaño de empresa y año para el periodo 1996-2003**

Panel A: Número medio de relaciones bancarias por año y tamaño de empresa (millones de euros)									
Activo	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
1 - 4,5 M €	2,81	2,79	2,68	2,74	2,29	2,87	2,80	2,67	2,71
4,5 - 9 M €	3,05	3,03	2,86	2,96	2,46	3,00	3,01	2,92	2,91
9 - 13,5 M €	3,16	3,20	3,07	3,07	2,56	3,12	3,19	3,07	3,06
13,5 - 18 M €	3,13	3,19	3,20	3,13	2,59	3,33	3,31	3,32	3,17
18 - 22,5 M €	3,21	3,09	2,99	3,21	2,66	3,29	3,28	3,23	3,13
22,5 - 27 M €	3,17	3,53	3,04	3,18	2,61	3,19	3,15	3,16	3,12
Total	2,99	2,99	2,88	2,95	2,47	3,06	3,06	2,98	2,93

Panel B: Observaciones año-empresa por número de relaciones bancarias. Porcentaje sobre el total correspondiente a cada tamaño de empresa									
Activo	1	2	3	4	5	6	7	8 o más	Total
1 - 4,5 M €	28,62	24,86	19,27	12,16	7,53	4,68	2,19	0,69	100,00
4,5 - 9 M €	25,51	23,28	19,14	13,62	9,16	5,44	2,60	1,24	100,00
9 - 13,5 M €	22,95	22,53	19,45	13,89	9,86	6,50	3,32	1,48	100,00
13,5 - 18 M €	20,98	22,59	19,00	14,39	10,16	7,08	3,88	1,91	100,00
18 - 22,5 M €	21,17	22,08	19,71	14,63	10,88	6,29	3,75	1,50	100,00
22,5 - 27 M €	21,30	23,47	19,43	13,61	11,05	4,54	4,54	2,07	100,00
Total	25,05	23,41	19,25	13,43	9,12	5,63	2,86	1,24	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

## ¿Qué tipo de bancos mantiene relaciones exclusivas con las pymes españolas?

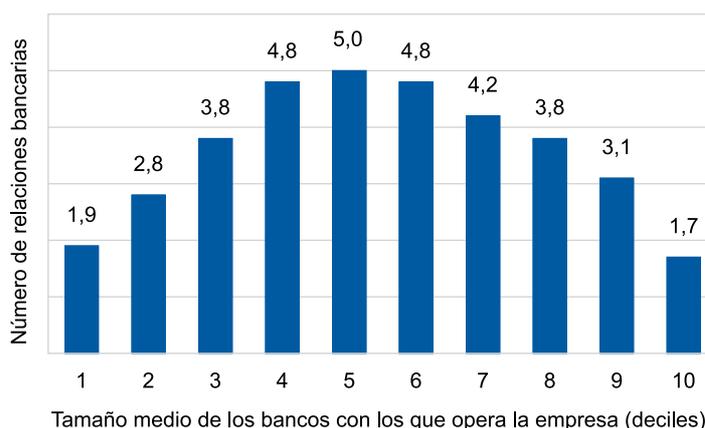
En general, se suele atribuir a las grandes entidades financieras una ventaja competitiva en el desarrollo de tecnologías de crédito transaccionales, mientras que a las pequeñas entidades se les atribuye mayor capacidad para utilizar tecnologías de naturaleza relacional. La ventaja de los grandes bancos en la gestión de información formal (*hard information*) obtenida de estados contables, garantías aportadas, etc., se deriva básicamente del aprovechamiento de las economías de escala inherentes a esta actividad. En cambio, los bancos pequeños tienden a gestionar mejor la información informal (*soft information*) porque su estructura organizativa genera canales de transmisión más simples, que facilitan el intercambio de este tipo de información y limita los *problemas de agencia* que pueden generarse entre la entidad y el directivo de oficina que recaba los datos sobre el prestatario.

El gráfico 3 muestra el número de relaciones bancarias de las pymes españolas en función del tamaño de los bancos con los que operan. Las entidades más pequeñas fomentan la exclusividad en sus relaciones comerciales con las pymes, en parte por las ventajas que les confiere su reducido tamaño en cuanto a la gestión de información *soft*, y en parte porque comparten con los clientes una serie de valores culturales, adquiridos gracias a su presencia continuada en un ámbito geográfico limitado. A medida que las entidades financieras crecen, su presencia se expande y pierden las ventajas asociadas a la banca de naturaleza relacional. De hecho, los clientes de las entidades financieras de tamaño medio operan simultáneamente, en promedio, con cinco entidades financieras diferentes.

Sin embargo, una vez que las entidades financieras superan un determinado tamaño, se observa una disminución en el número de relaciones bancarias de sus clientes. Al igual que las entidades pequeñas, los grandes bancos promueven el desarrollo de relaciones comerciales exclusivas con las pymes, aprovechando su densa red de oficinas que se extiende por todo el territorio nacional y su amplia capacidad de prestar todo tipo de servicios. De hecho, las pymes que operan con los bancos más grandes mantienen, en promedio, sólo 1,7 relaciones bancarias. Esta evidencia matiza la creencia previa de que los grandes bancos encuentran dificultades para desarrollar tecnologías de crédito de naturaleza relacional debido a la complejidad de su estructura organizativa.<sup>1</sup>

Los dos grandes bancos españoles, BBVA y BSCH, fomentan el desarrollo de relaciones exclusivas con las empresas. Utilizando datos del 2003, el cuadro 5 pone de manifiesto que el 40% de las empresas que mantienen una única relación bancaria son clientes de estas dos entidades financieras. Las grandes cajas de ahorros, la Caixa, Caja Madrid y Bancaja, pierden ligeramente cuota de mercado en esta submuestra de empresas. Su cuota se sitúa en el 11% de las pymes con una única relación bancaria, frente a un 12% en el conjunto de la muestra. Finalmente, resulta significativa la escasa presencia de la banca extranjera en el colectivo de bancos que desarrollan banca relacional (entendiendo como tal, operar con un solo banco). El Deutsche Bank, que acumula el 2,12% de las relaciones bancarias de la muestra total, desaparece del listado de bancos cuyos clientes tienen una única relación bancaria.

**Gráfico 3. Relaciones bancarias en función del tamaño del banco con el que operan las pymes españolas. 1997-2003**



*Nota:* Se ha segregado la muestra de pymes por deciles en función del tamaño de los bancos con los que opera la empresa. Para cada decil, se ofrece el número medio de relaciones bancarias.

*Fuente:* Elaboración propia a partir de SABI.

**Cuadro 5. Pymes españolas con una única relación bancaria. Distribución por entidades financieras. 2003**

	N.º empresas	% s/ total
BBVA	301	21,05
BSCH	273	19,09
Banco de Sabadell	153	10,70
la Caixa	87	6,08
Banco Popular	82	5,73
Banesto	53	3,71
Bankinter	38	2,66
Bancaja	35	2,45
Caja Madrid	34	2,38
Banco Pastor	22	1,54
Resto	352	24,62

*Fuente:* Elaboración propia a partir de SABI.

<sup>1</sup> Utilizando una aproximación diferente Berger et al (2007) -Allen N. Berger, Richard J. Rosen y Gregory F. Udell, *Does market size structure affect competition? The case of small business lending*, Journal of Banking & Finance, Volume 31, Issue 1, pp. 11-33- ponen de manifiesto que los grandes bancos norteamericanos no tienen ningún tipo de desventaja en la concesión de préstamos a las PYME.

## ¿Qué tipo de empresas mantiene relaciones exclusivas con los bancos?

El gráfico 4 muestra la estructura sectorial de la muestra. Lógicamente, predominan los sectores industriales y el sector servicios, que acumulan el 45% y el 52% de las observaciones año-empresa de la muestra respectivamente. El resto, apenas un 3% del total, corresponde a la agricultura y la energía. Prácticamente no se observan diferencias en la estructura sectorial de las submuestras compuestas por empresas con una y más de una relación bancaria, aunque las primeras están ligeramente más orientadas hacia el sector servicios, mientras que entre las segundas son algo más frecuentes las empresas pertenecientes al sector industrial.

El cuadro 6 presenta los principales indicadores económico-financieros de las pymes españolas en función del número de relaciones bancarias que mantienen con las entidades financieras. Los datos del cuadro permiten extraer las siguientes conclusiones con respecto a las pymes que tienen una única relación bancaria: 1) el peso de la financiación bancaria sobre el activo total es menor en estas empresas

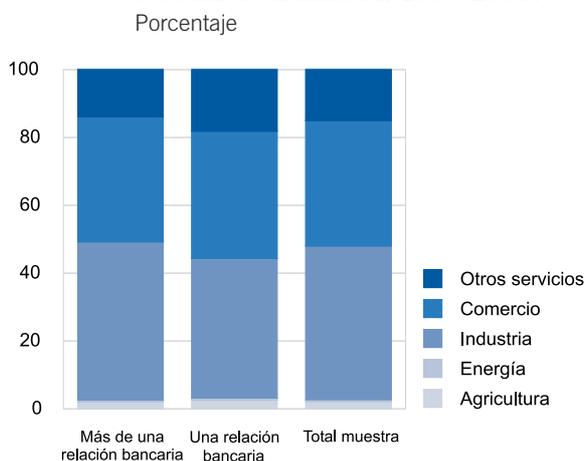
(29,1% frente a 36,2%); 2) el plazo de vencimiento de su deuda bancaria es mayor (el 40,1% de la deuda de estas empresas vence a largo plazo frente a un 36,7% en el resto); 3) tienen mayor predisposición a financiarse mediante crédito comercial (37,5% frente a 36,2%); 4) tienen mejores indicadores de liquidez y solvencia; y 5) son más rentables (7,0% frente a 6,7%). El cuadro 6 revela que, a lo largo del periodo 1996-2003, las empresas con una única relación bancaria han registrado una evolución más positiva que el resto. Así, aunque ambos grupos de empresas han reducido su rentabilidad (ROA) en los últimos años, las empresas que mantienen relaciones comerciales exclusivas con un banco han sufrido una caída menor (1,3 frente a 2 puntos porcentuales). Como muestra el gráfico 5, las ventas por empresa han crecido más en este grupo que en el resto (64% acumulado frente a un 56%). Los indicadores de solvencia y liquidez también muestran una evolución más favorable de estas compañías, especialmente en la ratio de cobertura de intereses.

**Cuadro 6. Características de las pymes españolas en función del número de relaciones bancarias. 1996-2003**

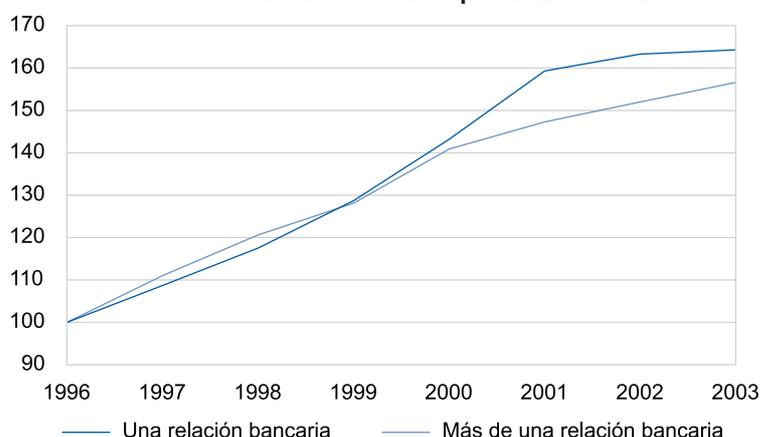
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Total
<b>Una relación bancaria</b>									
ROA	7,5%	7,4%	7,9%	7,8%	6,7%	6,6%	6,1%	6,2%	7,0%
Fondos propios	32,0%	32,1%	32,9%	33,5%	33,9%	34,8%	33,7%	33,7%	33,4%
Deuda sin coste	37,8%	38,1%	37,5%	38,3%	37,3%	36,8%	37,4%	37,0%	37,5%
Deuda con coste	30,2%	29,8%	29,7%	28,2%	28,8%	28,3%	28,8%	29,3%	29,1%
Deuda C/P	61,4%	60,3%	61,1%	60,2%	60,3%	59,4%	57,8%	57,9%	59,7%
Cobertura intereses	5,52	8,64	10,06	13,19	9,03	11,34	11,16	14,28	10,66
Ratio de liquidez	1,29	1,29	1,32	1,33	1,33	1,40	1,35	1,36	1,34
<b>Más de una relación bancaria</b>									
ROA	7,4%	7,6%	7,8%	7,6%	7,0%	6,2%	5,7%	5,4%	6,7%
Fondos propios	30,5%	31,2%	32,1%	32,2%	32,1%	32,7%	32,7%	32,9%	32,2%
Deuda sin coste	36,3%	36,9%	36,8%	36,7%	36,3%	35,8%	35,8%	35,6%	36,2%
Deuda con coste	33,2%	31,9%	31,1%	31,0%	31,6%	31,5%	31,5%	31,5%	31,6%
Deuda C/P	63,7%	63,7%	63,4%	63,1%	63,1%	63,4%	63,0%	63,2%	63,3%
Cobertura intereses	4,61	5,87	7,20	10,42	8,04	7,21	9,06	10,32	8,09
Ratio de liquidez	1,26	1,27	1,28	1,29	1,30	1,31	1,32	1,32	1,30

Nota: ROA= Rentabilidad sobre activos=Beneficios antes de intereses e impuestos/Activo total medio, FONDOS PROPIOS=Fondos propios medios/Activo total medio, DEUDA SIN COSTE=Media de Proveedores y acreedores/Activo total medio, DEUDA BANCARIA=Deuda bancaria total media/Activo total medio, DEUDA BANCARIA C/P=Deuda bancaria a c/p media/Deuda bancaria total media, COBERTURA DE INTERESES=EBITDA/Intereses, RATIO DE LIQUIDEZ=Activo circulante medio/Pasivo circulante medio, COSTE FINANCIERO=Gastos por intereses/Deuda bancaria total media.

**Gráfico 4. Relaciones bancarias y estructura sectorial de la muestra. 1996-2003.**



**Gráfico 5. Evolución de las ventas en función del número de relaciones bancarias de la empresa. 1996 = 100**



Nota: El gráfico muestra la evolución de las ventas con una y más de una relaciones bancarias. Para obtener las tasas de crecimiento, se han utilizado los datos de empresas con información de todo el periodo 1996-2003.

Fuente: (Cuadro 6 y gráficos 4 y 5) elaboración propia a partir de SABI.

## Nota técnica

## Estimación del efecto de la banca relacional y otras características bancarias sobre el coste de la financiación de las empresas

Uno de los objetivos de la monografía en la que se basa este cuaderno es contrastar si el coste financiero de las empresas depende del número de bancos con los que operan y de las características de dichos bancos; en concreto, su eficiencia y poder de mercado. Para ello, se estima el siguiente modelo de regresión:

$$CFIN_{it} = \beta_0 + \beta_1 NREL_{it} + \beta_2 PMDO_{it} + \beta_3 EFI_{it} + \beta_4 COB\_INT_{it-1} + \beta_5 LIQ_{it-1} + \beta_6 COL_{it-1} + \beta_7 TAM_{it-1} + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{7+j} AÑO_j + \sum_{k=1}^{S-1} \beta_{7+N+k-1} SEC_k + \psi_{it}, \quad (1)$$

donde cada una de las variables se define de la forma siguiente:

- Coste financiero (*CFIN*), aproximado por la ratio intereses pagados sobre deuda media con coste.
- Número de relaciones bancarias (*NREL*) es el número de bancos con los que opera la empresa.
- Poder de mercado (*PMDO*). En el estudio se utilizan tres variables que aproximan el poder de mercado:
  - a) La concentración del mercado bancario de la provincia donde la empresa tiene la sede social, aproximada por el índice de Herfindahl. Dicho índice se construye a nivel provincial, como la suma al cuadrado de las cuotas de mercado de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito en términos de sucursales bancarias.
  - b) El valor medio del índice de Lerner de los bancos presentes en la provincia donde la empresa tiene la sede social. El índice de Lerner, que se define como el margen precio-coste marginal, mide el poder que tiene un banco para fijar un tipo de interés por encima del coste marginal. Este índice se estima de forma separada para el mercado de préstamos, estimándose para cada entidad de depósito el precio medio de los préstamos y su coste marginal.
  - c) El valor medio de los índices de Lerner de los bancos con los que la empresa tiene relaciones bancarias.

Los resultados muestran que lo relevante para explicar el coste financiero de las empresas no es la concentración ni la rivalidad competitiva media del mercado bancario (provincia) donde se ubica la empresa, sino el poder de mercado de los bancos con los que la empresa mantiene relaciones bancarias.

- Eficiencia (*EFI*), estimada a través de una aproximación frontera. El indicador muestra el ahorro potencial en costes operativos del que podría beneficiarse un banco si fuera cien por cien eficiente. La variable mide, para cada empresa, el valor medio de los índices de eficiencia de los bancos con los que opera. El valor medio muestral del 86% significa que la banca española podría reducir sus costes operativos un 14% si todos los bancos alcanzaran los niveles de eficiencia de los que registran valores más altos en este sentido.
- Cobertura de intereses (*COB\_INT*), calculado como la ratio entre el EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, amortizaciones y provisiones) y el gasto por intereses del periodo t-1. La variable se introduce para controlar por la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos financieros a largo plazo.
- Liquidez (*LIQ*), calculada como la ratio entre el activo circulante medio y el pasivo. La variable se introduce para controlar la capacidad de la empresa para atender sus compromisos financieros a corto plazo.
- Capacidad potencial de la empresa para emitir deuda con colateral (*COL*), calculada como inmovilizado material medio sobre activo total medio en t-1. La variable aproxima las posibles garantías que respaldan los préstamos concedidos.
- Tamaño de la empresa (*TAM*), aproximado por el logaritmo del activo medio.
- Efecto temporales (*AÑO*), que captan otros posibles efectos específicos de cada año.
- *Dummy* sectorial (*SEC*), que recoge el efecto de variables omitidas específicas de cada sector de actividad.

## Relaciones bancarias y coste de la financiación

La literatura especializada sugiere que, si el prestamista y el prestatario mantienen relaciones comerciales exclusivas, es más probable el intercambio de información entre ambos y, en consecuencia, las asimetrías informativas que caracterizan a los contratos de deuda disminuyen. De este modo, se reduce el riesgo informativo que caracteriza la concesión de crédito a las pymes y mejoran las condiciones de acceso de las mismas a la financiación. Sin embargo, algunos estudios señalan que la exclusividad en las relaciones comerciales confiere al banco el monopolio de la información financiera de la empresa y permite a la entidad extraer rentas de monopolio al prestatario. La evidencia empírica proporcionada en la monografía de referencia permite contrastar cuál de los dos efectos prevalece en el caso español.

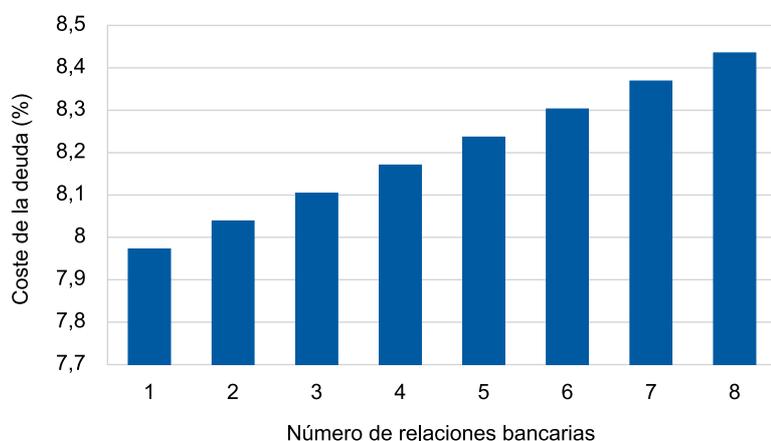
Utilizando el coeficiente  $\beta_1$  estimado para la variable número de relaciones bancarias (NREL) de la ecuación (1) (véase nota técnica) es posible estimar el coste financiero asociado al número

de relaciones bancarias que mantiene la empresa, una vez descontado el efecto de las variables de control incorporadas al modelo de regresión. Para el total del periodo analizado, el coste de la financiación bancaria aumenta con el número de relaciones, aportando por tanto evidencia favorable a la existencia de ventajas de menor coste asociadas a la banca relacional. Así, el coste medio de la financiación es del 7,98% para las empresas que trabajan con un solo banco, del 8,19% para las que operan con tres, y del 8,29% para las que trabajan con cinco bancos o más. La diferencia para todo el periodo entre el coste financiero soportado por las empresas con más relaciones bancarias (5 o más) frente a aquellas que operan con un solo banco se sitúa en torno a 31 puntos básicos.

En el cuadro 7 se incluye un ejercicio de simulación que permite apreciar el incremento en los costes financieros que supone para la empresa aumentar el número de relaciones bancarias. Para una deuda con entidades de crédito de un millón de euros, las empresas tendrían que pagar aproximadamente 2.600 euros más en concepto de intereses si, en lugar de tener una única relación bancaria, operan simultáneamente con cinco entidades de crédito. Esta cuantía asciende a 13.200 euros para una deuda media de 5 millones de euros.

Los beneficios de la banca relacional para las pymes españolas podrían no limitarse únicamente a reducir el coste de la financiación. Gracias a las relaciones de confianza entre el prestamista y el prestatario que surgen en la banca relacional, el banco dispone de datos de la empresa que serían difíciles de obtener a través de otros canales de información como, por ejemplo, las cuentas anuales. Esta circunstancia podría tener efectos no sólo sobre el tipo de interés sino también sobre otras características de los contratos de deuda, como el volumen de crédito disponible para el prestatario, el plazo de vencimiento de la deuda o la exigencia de pignorar activos para garantizar el cobro. Las mejores condiciones de crédito podrían aumentar las posibilidades de las pymes de acometer nuevos proyectos de inversión, favorecer el crecimiento de estas empresas y, en definitiva, mejorar su rentabilidad económica y financiera.

**Gráfico 6. Relaciones bancarias y coste de la financiación. 1996-2003**



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Cuadro 7. Gastos financieros (euros) de las pymes en función del número de relaciones bancarias**

Relaciones bancarias	Deuda en millones de euros		
	1	2,5	5
1	79.726	199.316	398.631
2	80.386	200.966	401.931
3	81.046	202.616	405.231
4	81.706	204.266	408.531
5	82.366	205.916	411.831
6	83.026	207.566	415.131
7	83.686	209.216	418.431

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

## Competencia en los mercados bancarios

Además de la intensidad y duración de las relaciones bancarias, diversos trabajos se han preocupado por analizar el efecto de la competencia existente en los mercados bancarios sobre los términos de la financiación concedida.

Habitualmente, el grado de rivalidad competitiva existente en los mercados bancarios es aproximado a través de la concentración del mercado, utilizando para ellos diversos índices de concentración.

El mapa 1 muestra, para la media del periodo 1997-2003, el índice de Herfindahl-Hirschman (HH) de concentración de los mercados bancarios provinciales, construido a partir de la distribución provincial de la red de sucursales bancarias. La visión del mapa permite constatar la existencia de importantes diferencias en el nivel de concentración entre provincias, lo que podría traducirse en distintos niveles de rivalidad competitiva que podrían afectar al coste de la financiación bancaria de empresas ubicadas en distintas provincias. En concreto, coexisten mercados con valores del índice de HH inferiores a 1.000 puntos (es el caso, por orden de menor a mayor, de Valencia, Sevilla, Madrid, Castellón, Alicante y Badajoz) con mercados con valores superiores a 2.000 puntos (Granada, Segovia, Cuenca, Huesca, Soria, Ávila y Teruel). Además, en ocho mercados provinciales, el grado de concentración es superior a los 1.800 puntos, que es el umbral de referencia a partir del cual se considera en Estados Unidos a un mercado excesivamente concentrado y, por tanto, poco competitivo.

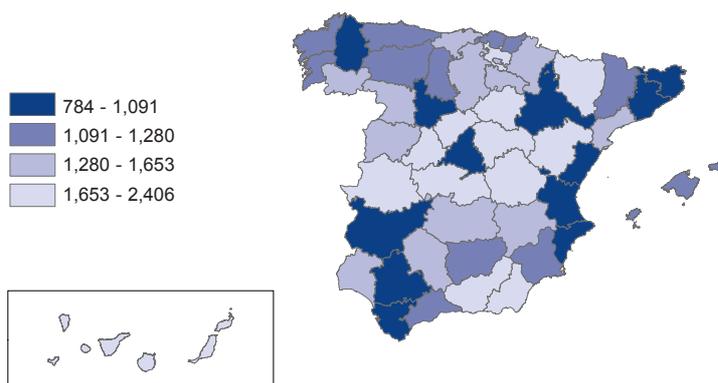
Un indicador alternativo de competencia bancaria es el índice de Lerner. Dicho índice, que se define como el margen precio-coste marginal, expresado como porcentaje del precio, mide la capacidad que tiene una empresa en fijar un precio por encima del coste marginal, y disfrutar de poder de mercado.

El mapa 2 muestra la distribución provincial por cuartiles del índice de Lerner en el mercado de los préstamos bancarios. El valor correspondiente a cada provincia se computa como una media ponderada del índice correspondiente a los distintos bancos que compiten en la provincia, utilizando como factor ponderador el número de oficinas que cada banco

tiene en la provincia. También en este caso se constata la existencia de importantes diferencias entre provincias, aunque son inferiores a las existentes en términos de concentración del mercado.

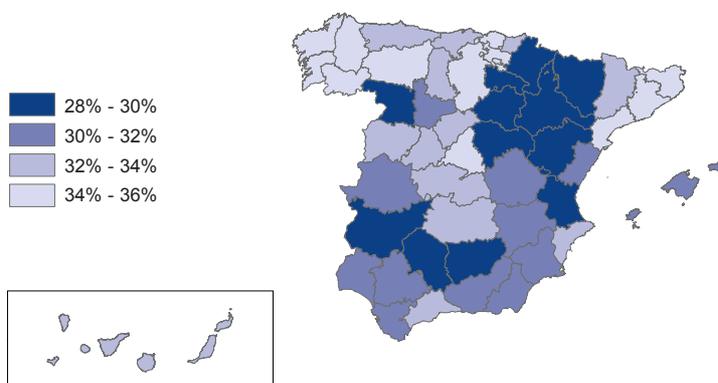
La comparación de los mapas 1 y 2 muestra importantes diferencias en la valoración de la intensidad de la competencia en los mercados bancarios provinciales en función del indicador utilizado. A este respecto, diversos estudios recientes ponen de manifiesto las limitaciones que presenta la utilización de la concentración del mercado para aproximar la competencia, como el índice HH, siendo preferible utilizar otros indicadores basados en la nueva economía de la organización industrial, como el índice de Lerner.

**Mapa 1. Índice de Herfindahl-Hirschman de concentración de los mercados bancarios. (Media 1997-2003)**



Fuente: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

**Mapa 2. Índice de Lerner por provincias. (Media 1997-2003)**

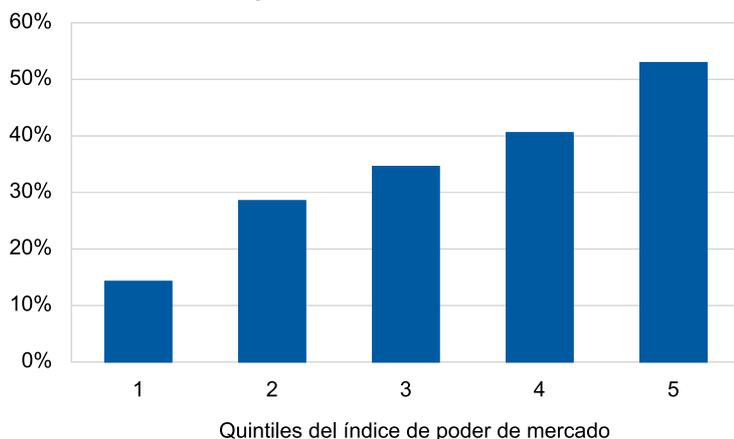


Fuente: AEB, CECA, UNACC y elaboración propia.

## Coste de la financiación y competencia bancaria

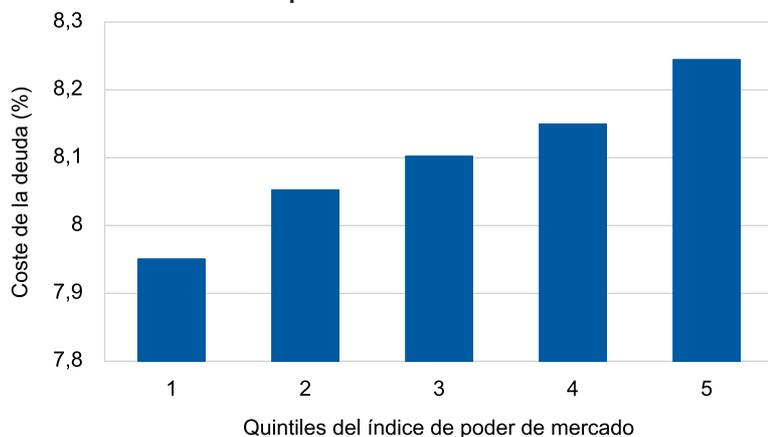
Una de las características que puede afectar a las condiciones financieras de las empresas es el poder de mercado del banco en la fijación de los tipos de interés de los préstamos. Obviamente, es de esperar que cuanto mayor sea el poder de mercado, mayor será el coste financiero que soportan las empresas. En el caso español, el gráfico 7 constata la existencia de importantes diferencias en el poder de mercado de las entidades de depósito españolas. Así, en 2004, la distribución por quintiles del grado de poder de mercado de la banca española muestra que coexisten entidades que apli-

**Gráfico 7. Índice de poder de mercado. 2004**



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Gráfico 8. Índice de poder de mercado. 2004**



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Cuadro 8. Gastos financieros (euros) en función del poder de mercado de los bancos**

	Deuda en millones de euros		
	1	2,5	5
-20%	79.840	199.600	399.200
-10%	80.420	201.050	402.100
Poder mercado actual	81.000	202.500	405.000
10%	81.580	203.950	407.900
20%	82.160	205.400	410.800

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

can elevados márgenes relativos (en torno al 55% en relación al tipo de interés de los préstamos) con entidades mucho más competitivas que trabajan con reducidos márgenes relativos (en torno al 15%).

A partir de la estimación de la sensibilidad del coste de la financiación empresarial a variaciones del poder de mercado del banco,<sup>2</sup> es posible evaluar el efecto del poder de mercado sobre el coste de la deuda que soportan las empresas. En concreto, se ha calculado para cada observación año-empresa de la muestra el índice de Lerner medio de los bancos con los que la empresa mantiene relaciones, y se ha dividido la muestra por quintiles en función de esta variable. Para cada quintil se ha obtenido un valor medio del índice de Lerner que, aplicado al coeficiente  $\beta_2$ , ha permitido estimar cómo varía el coste financiero de la empresa al pasar de un quintil a otro de la muestra. El coeficiente estimado muestra que los bancos que disfrutan de mayor poder de mercado trasladan dicho poder al coste de la financiación empresarial, cobrando tipos de interés de los préstamos más altos. En concreto, un aumento del 20% en el poder de mercado del banco supone un crecimiento del 1,43% en el coste de la financiación bancaria.

El gráfico 8 muestra la distribución del coste financiero por quintiles según el valor medio del poder de mercado de los bancos. Para la media del periodo 1996-2003, el coste financiero del 20% de las empresas que operan con bancos con menor poder de mercado es del 7,95%, mientras que aumenta al 8,24% para el 20% de las empresas que trabaja con bancos menos competitivos. De este modo, el coste de la deuda de las pymes españolas aumenta en casi 30 puntos básicos al pasar del primer al último quintil de la muestra, compuesto por compañías que operan con bancos con más poder de mercado.

El cuadro 8 muestra los resultados de un ejercicio de simulación diseñado para medir la evolución de los gastos financieros de la empresa ante variaciones en el poder de mercado de los bancos. En él se ofrece una estimación de los gastos financieros que tendrían que soportar las pymes si el poder de mercado de los bancos aumentara o disminuyera un 10% o un 20% con respecto a la situación actual. Para una variación del 20% del poder de mercado, los gastos financieros variarían 2.900 euros/año si la deuda de la empresa asciende a 2,5 millones de euros, que es el tamaño medio muestral de la deuda bancaria de las pymes españolas.

<sup>2</sup> Como muestra la expresión 1 de la "Nota técnica", el efecto del poder de mercado (PMDO) sobre el coste financiero (CFIN) viene dado por el coeficiente  $\beta_2$ .

## Coste de la financiación y eficiencia en la gestión bancaria

Además del número de relaciones bancarias y del poder de mercado, otra de las características bancarias que pueden afectar al coste de la financiación es la eficiencia en la gestión del banco con el que trabaja la empresa. A priori, es de esperar que los bancos más eficientes puedan trabajar con menores márgenes bancarios, ofreciendo en consecuencia mejores condiciones en la financiación que otorgan si la competencia es lo bastante intensa.

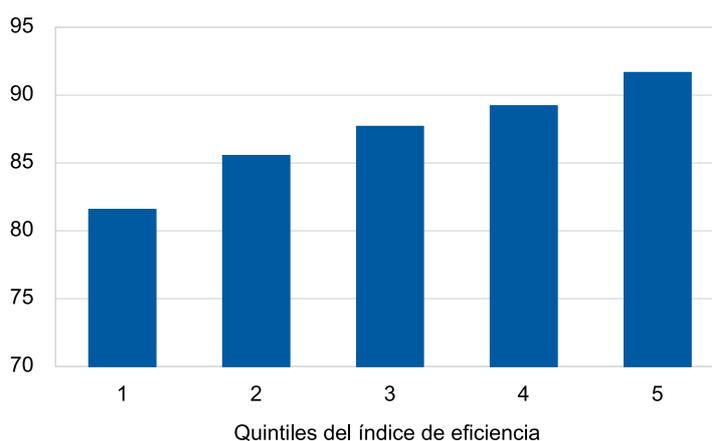
El gráfico 9 muestra la distribución por quintiles de los niveles de eficiencia en costes de las entidades de depósitos españolas. En torno a un valor medio del 87%, coexisten entidades con niveles de eficiencia cercanos al 82% con entidades mucho más eficientes (con valores superiores al 90%).

En base a la estimación del grado de respuesta del coste de la financiación a las variaciones en la eficiencia bancaria,<sup>3</sup> es posible cuantificar el efecto sobre el coste financiero de las pymes españolas. Para cada observación año-empresa de la muestra se ha calculado la eficiencia media de los bancos con los que operan las empresas de la muestra. A continuación se ha dividido la muestra por quintiles de eficiencia y se ha calculado la eficiencia media para cada quintil. Aplicando al coeficiente  $\beta_3$  a estas estimaciones, se ha podido estimar cómo varía el coste financiero de la empresa al aumentar la eficiencia de los bancos. Los resultados muestran un efecto negativo de la eficiencia bancaria sobre el coste de la financiación de las empresas. En concreto, un crecimiento del 20% de la eficiencia de la gestión bancaria supone una reducción del 9% del coste financiero de las empresas.

El gráfico 10 muestra la relación negativa existente entre la eficiencia en la gestión bancaria y el coste de financiación de las empresas. Así, para la media del periodo 1996-2003, el coste de la deuda de las pymes españolas disminuye 25 puntos básicos al pasar del primer al último quintil de la muestra, compuesto por compañías que operan con bancos más eficientes. El cuadro 9 presenta los resultados de un ejercicio similar al realizado en el cuadro 8. En este caso, se trata de medir el efecto que tendría

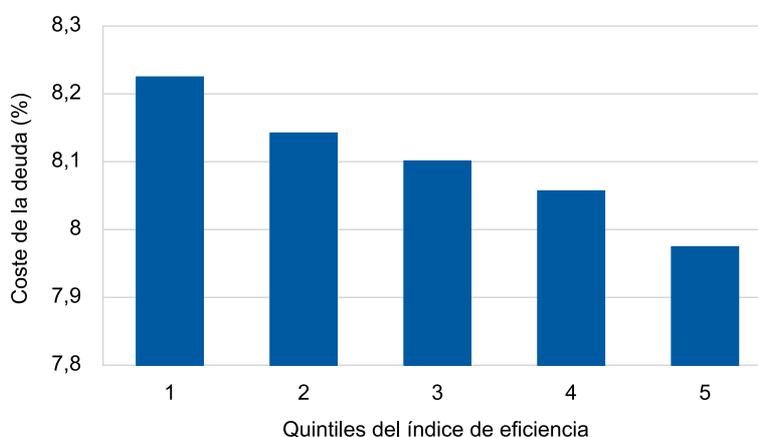
un cambio en la eficiencia de los bancos sobre los gastos financieros de las pymes. Para una empresa con una deuda de 2,5 millones de euros, un incremento del 5% en la eficiencia en la gestión de los bancos con los que trabaja implicaría un ahorro de más de 4.600 euros en los costes financieros que soporta. Esta cifra aumenta hasta 9.300 euros si la deuda de la empresa se sitúa en 5 millones de euros.

**Gráfico 9. Eficiencia bancaria. 2004**



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Gráfico 10. Coste financiero de las pymes y eficiencia banca-**



Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

**Cuadro 9. Gastos financieros (euros) en función de la eficiencia bancaria**

Variación de la eficiencia	Deuda en millones de euros		
	1	2,5	5
Reducción del 10%	84.737	211.843	423.686
Reducción del 5%	82.869	207.172	414.343
Eficiencia actual	81.000	202.500	405.000
Aumento del 5%	79.131	197.828	395.657
Aumento del 10%	77.263	193.157	386.314

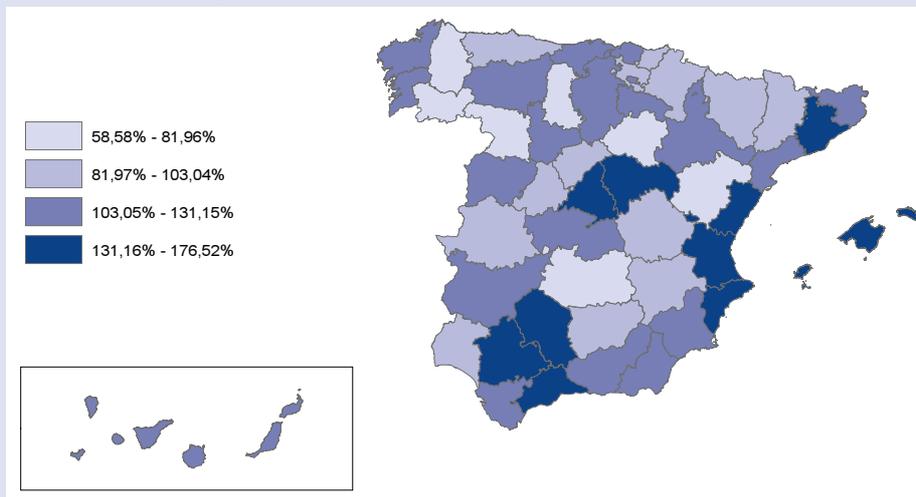
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

<sup>3</sup> Como muestra la expresión 1 de la "Nota técnica", el efecto de la eficiencia (EFI) sobre el coste de la deuda viene dado por el coeficiente  $\beta_3$ .

## Desarrollo financiero y crecimiento económico

**Mapa 3. Desarrollo financiero (crédito privado/PIB) en las regiones españolas. Distribución por cuartiles. 2005.**

Porcentajes



Fuente: Banco de España, INE y elaboración propia.

Un amplio número de trabajos ha demostrado la importancia que tiene el grado de desarrollo financiero a la hora de explicar las diferencias observadas en las tasas de crecimiento de las economías. Dado que el sistema financiero canaliza el ahorro a la inversión, ya sea de forma directa en los mercados o de forma indirecta a través de los intermediarios financieros, cuanto mayor es el nivel de desarrollo financiero mejor realiza sus funciones (facilitar el intercambio, evaluar riesgos, monitorizar las inversiones, movilizar el ahorro, etc.), siendo en consecuencia menor el coste de la financiación y mayor el crecimiento económico.

Una de las variables más utilizadas para aproximar el desarrollo financiero es el peso del crédito bancario concedido al sector privado de la economía con respecto al PIB. En el caso español, y utilizando la última información disponible, referida a 2005, el mapa 3 permite constatar la existencia de importantes diferencias entre provincias, con un valor máximo de la variable (176,5% en Madrid) que triplica al valor mínimo (58,6% en Teruel). Los mayores niveles de desarrollo financiero (percentil 75 de la distribución) corresponden, además de a Madrid, a las provincias del arco mediterráneo (Barcelona, Valencia,

Alicante, Castellón, Murcia, Almería, Illes Balears), Vizcaya y Sevilla. En el extremo opuesto (percentil 25, con niveles inferiores al 82%), los menores niveles de desarrollo financiero corresponden a Teruel, Zamora, Soria, Lugo, Palencia, Orense y Ciudad Real.

¿Cuál es la contribución del desarrollo financiero al crecimiento<sup>4</sup> de las regiones españolas? La evidencia disponible muestra que la tasa de crecimiento real de las ventas de una empresa aumentaría en casi 0,6 puntos porcentuales si el nivel de desarrollo financiero de la provincia donde está ubicada pasara del percentil 25 de la distribución (reducido nivel de desarrollo financiero) al percentil 75 (alto nivel). Este efecto positivo del desarrollo financiero tiene lugar en el caso de las pequeñas y medianas empresas, ya que las grandes están en mejores condiciones de acceder a la financiación de intermediarios financieros o mercados situados en otras regiones o incluso países. La magnitud del impacto está en consonancia con los resultados de otros trabajos que utilizan información de un amplio número de países, y constata que el efecto positivo del desarrollo financiero sobre el crecimiento económico es independiente de la estructura financiera de las economías.

<sup>4</sup> Fernández de Guevara, J. y Maudos, J. (2007), *Regional financial development and bank competition: effects on economic growth*, Documento de trabajo de la Fundación BBVA, en prensa.

## En resumen

- La relación duradera y de confianza que se establece entre el banco y el prestatario puede afectar a las condiciones de la financiación y, por tanto, al crecimiento económico.
- Una de las variables más utilizadas para aproximar la importancia de la banca relacional es el número de bancos con los que opera una empresa. A este respecto, las pequeñas y medianas empresas españolas (pymes) operan, por término medio, con tres entidades financieras distintas, si bien hay importantes diferencias entre empresas. Así, mientras que el 25% de las empresas operan con un solo banco, otras (18%) operan con cinco o más bancos. Las empresas más grandes son las que trabajan con un mayor número de bancos.
- Los costes de la financiación empresarial son menores cuanto más estrecha y duradera es la relación con el banco prestamista (menor número de relaciones bancarias). Más concretamente, por cada relación bancaria adicional, el coste financiero aumenta un 0,81%.
- Los bancos que disfrutan de mayor poder de mercado trasladan dicho poder al coste de la financiación empresarial, fijando tipos de interés de los préstamos más altos.
- Los bancos más eficientes aplican tipos de interés más reducidos en los préstamos que conceden. En concreto, una mejora del 25% en la eficiencia en la gestión bancaria supone una disminución de algo más del 9% en el coste de la financiación.
- Otro de los aspectos financieros que contribuyen al crecimiento económico es el desarrollo financiero. La evidencia del caso español muestra que la tasa de crecimiento de las ventas de una empresa aumentaría en casi 0,6 puntos porcentuales si el nivel de desarrollo financiero de la provincia donde está ubicada pasara del percentil 25 de la distribución (reducido nivel de desarrollo financiero) al percentil 75 (alto nivel). Este efecto positivo tiene lugar en el caso de las pymes, ya que las grandes empresas están en mejores condiciones de acceder a la financiación de intermediarios financieros o mercados situados en otras regiones o países.
- Estos resultados muestran la importancia de disponer de un sector bancario desarrollado, eficiente y competitivo para asegurar un menor coste de la financiación y, en consecuencia, una mayor inversión y crecimiento económico.

## Monografías de la Fundación BBVA y el Ivie sobre capital y crecimiento



- *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2003): nueva metodología;*
- *Productividad e internacionalización: el crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales;*
- *La medición del capital social: una aproximación económica;*
- *Las nuevas tecnologías y el crecimiento económico en España.*

## JOSÉ MANUEL CAMPA

*Doctor en Economía por la Universidad de Harvard  
y profesor de Finanzas*

*Titular de la Cátedra de Dirección de Instituciones  
Financieras y Gobierno Corporativo Grupo Santander  
IESE Business School*

Contar con un sistema financiero eficiente es fundamental para el progreso económico. Durante la última década se han venido aportando un conjunto de investigaciones en el contexto comparado internacional que destacan la importancia de un sistema financiero eficiente como determinante del nivel de riqueza y de crecimiento económico entre países. En este contexto, este cuaderno de divulgación explora en España la relación que existe entre la estructura competitiva del sector financiero a nivel regional, el número de relaciones bancarias que tienen las empresas y la duración de las mismas con la capacidad de acceso al crédito y su coste.

El estudio muestra cómo la estabilidad en la relación entre empresas y entidades financieras se traslada en unas mejores condiciones de acceso al crédito. Esta estabilidad, y la importancia de la banca relacional, tienen especial impacto en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, para las cuales la asimetría de información entre prestamista y prestatario puede disminuir sustancialmente su capacidad de acceder al crédito. La importancia de la banca relacional se menciona frecuentemente como un factor clave para el desarrollo de nuevas empresas. El valor principal del estudio es el de proporcionar información cuantitativa precisa y exhaustiva sobre esta relación.

En mi opinión, éste es un gran ejemplo de cómo el buen análisis económico puede ayudarnos a la hora de orientar prescripciones de política económica. En una investigación reciente, la Comisión Europea evalúa el grado de competencia dentro de la banca comercial en la Unión Europea y el impacto que la movilidad puede tener en la rentabilidad de los bancos. En este estudio se encuentra una relación positiva entre la vida media de las cuentas bancarias de las pequeñas y medianas empresas (pymes) y la rentabilidad de las entidades bancarias. Esta evidencia se podría interpretar como que una mayor duración de la relación entre el banco y la pyme implica un mayor poder de mercado por parte del banco, una menor movilidad en la relación financiera de la pyme, y que se refleja en una mayor

## La eficiencia y la confianza en las relaciones financieras

rentabilidad del mismo. La clave para esta interpretación está en si mayor rentabilidad verdaderamente es debida a un mayor coste para el cliente, las pymes, o a mejoras de eficiencia en la relación que resultan en un beneficio para ambos. La evidencia presentada en este número indica que la duración en las relaciones bancarias también reduce el coste de financiación a las pymes y proporciona evidencia clara en favor de las ganancias de eficiencia. Una interpretación conjunta de ambos resultados sugiere que esa mejora de eficiencia es beneficiosa para las dos partes en la relación, los bancos y las pymes.

Otro ejemplo adicional de contribución es la evidencia que se presenta en la relación entre coste financiero de las empresas y poder de mercado. Existen dificultades importantes en la medición del poder de mercado en la industria financiera derivadas de la dificultad en determinar el tamaño del mercado, el conjunto de competidores y un índice efectivo de poder de mercado. A pesar de estos obstáculos, el estudio muestra una clara relación positiva entre poder de mercado, medido a través del índice de Lerner a nivel provincial, y el coste financiero.

Es un objetivo claro de integración del mercado financiero el conseguir incrementar la competencia en el mismo. La existencia de ese poder de mercado se puede deber a distintos factores; costes de búsqueda, asimetrías de información, barreras legales, institucionales o prácticas competitivas que limitan la competencia efectiva entre instituciones son todas distorsiones que pueden afectar al desarrollo eficiente del mercado. Necesitamos saber sobre cuáles es más importante actuar. La identificación de estas barreras y la cuantificación de su impacto en el grado de competencia en el sector son asignaturas pendientes que, como investigadores, tenemos que superar proporcionando respuestas claras que de nuevo sirvan para orientar las prescripciones de política económica. Este número nos ha ayudado a superar alguna, y debe servir de punto de salida para conseguir responder a más en el futuro.