

LA ESPECIALIZACIÓN DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO EN EL CRÉDITO  
A LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS

Javier Delgado (\*)

(\*) Javier Delgado pertenece a la Dirección General de Regulación del Banco de España. El autor agradece los comentarios recibidos de Vicente Salas y de Jesús Saurina.  
Este artículo es responsabilidad exclusiva del autor y no refleja necesariamente la opinión del Banco de España.



## La especialización de las entidades de depósito en el crédito a las empresas no financieras

Durante los últimos años se han producido en España importantes procesos de fusión y adquisición entre grandes bancos. A su vez, las cajas y las cooperativas han ganado cuota de mercado. El presente trabajo estudia el efecto de estos cambios estructurales en la especialización de las entidades de depósito españolas cuando conceden préstamos a empresas, en función de su forma de propiedad y de su tamaño. Los resultados obtenidos contrastan con la literatura existente en Estados Unidos.

### 1 Introducción

En la industria bancaria operan entidades de diverso tamaño y, en general, de diversa forma de propiedad. Las operaciones de fusión y adquisición entre bancos existentes, la entrada de nuevas entidades y la salida de otras propician cambios en la distribución de tamaños y constituyen uno de los elementos clave en la definición de la estructura bancaria de un país, así como en el nivel de competencia y de estabilidad de su sistema bancario. También la propiedad de las entidades es objeto de atención cuando, por ejemplo, se debate acerca de la oportunidad de apertura del mercado nacional a los bancos de propiedad extranjera, sobre la necesidad de la banca pública o sobre las ventajas y desventajas de las distintas formas de propiedad para el funcionamiento eficiente del sistema bancario en países donde cada una de esas formas de propiedad tiene una presencia significativa.

Este trabajo documenta cómo los distintos tipos de entidades de depósito en España (en función de su tamaño y de su forma de propiedad) se especializan cuando conceden préstamos a empresas no financieras<sup>1</sup>. Concretamente, trata de determinar si la citada especialización existe en función del tamaño de los préstamos que se conceden y en función del tamaño de las empresas a las que se les conceden dichos préstamos<sup>2</sup>. Hay que tener en cuenta los efectos positivos que la diversificación puede provocar en las entidades de mayor tamaño<sup>3</sup>, y que podría más que compensar las posibles desventajas con que partiría en comparación con los bancos más pequeños<sup>4</sup>.

Hay dos aspectos del estudio que conviene destacar. Por un lado, los datos sobre especialización se obtienen a partir de los nuevos préstamos que las entidades conceden cada año, lo que significa que se opera con flujos, captando más rápidamente los cambios de tendencia que los *stocks*. Por otro lado, se analizan los últimos diez años (1996-2005), lo que permite una perspectiva de evolución temporal en la especialización de las entidades, en un período de fuerte cambio del entorno económico (integración en la Unión Monetaria Europea) y de transformación sustancial del entorno competitivo en el que operan entidades de diferente tamaño y forma de propiedad.

Una motivación adicional para el estudio de la especialización tal como se presenta en este trabajo es la de aportar evidencia empírica al debate surgido alrededor del posible impacto de

---

1. Los servicios financieros no son productos homogéneos y, por tanto, la diversidad en las formas de organización de las entidades no es sino el reflejo de las oportunidades que existen tras la segmentación del mercado y la especialización. Dentro de esta diversidad organizativa, tanto el tamaño como la forma de propiedad tienen una especial relevancia. 2. Así, el pensamiento dominante en la literatura ha sido que los grandes bancos tienden a especializarse en empresas grandes, cuya información resulta habitualmente más accesible y transparente (banca transaccional), mientras que las entidades pequeñas se especializan relativamente más en empresas más pequeñas y opacas (banca relacional). Sin embargo, algunos autores [véase Berger y Udell (2006)] argumentan correctamente que los bancos grandes no tienen por qué tener desventaja respecto a los pequeños a la hora de desarrollar banca relacional, ya que pueden disponer de otro tipo de tecnologías (como el *scoring* o el *leasing*). 3. La mayor capacidad de los bancos grandes para diversificar reduce los costes de agencia de prestar a empresas más opacas y más arriesgadas. 4. Los bancos más pequeños pueden prestar a empresas con las que tienen una relación más cercana. Esto hace que puedan disponer de una mayor información sobre la calidad crediticia de las mismas.

las fusiones bancarias sobre la disponibilidad de crédito para las PYME y si es cierto que las entidades, al aumentar su tamaño, tienden a mostrar una menor predisposición a prestar a empresas de menor dimensión. En España, la mayor concentración del sector ha tenido lugar en los últimos años, principalmente debido a fusiones entre bancos. Pero, simultáneamente, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han aumentado su cuota de mercado en numerosos segmentos de la actividad bancaria. Por tanto, podría suceder que el posible retroceso en la concesión de crédito a las PYME por parte de los bancos que han aumentado de forma sustancial su tamaño en los últimos años hubiera sido más que compensado por la expansión de las cajas y las cooperativas hacia esos mercados, de manera que la capacidad de endeudamiento bancario de estas empresas no se hubiera visto mermada en absoluto. No existe evidencia de que el crédito a las PYME se haya visto frenado en España en estos últimos años, sino más bien lo contrario, lo que apunta a que la dinámica interna del sistema bancario puede hacer compatible la búsqueda de la eficiencia a través de la mayor dimensión y el contar con una agilidad suficiente para llegar a cualquier acreditado independientemente de su tamaño.

El presente trabajo resulta particularmente adecuado para el mercado español, porque, junto a una gran diversidad en los tamaños de las entidades, también existe una diversidad significativa en lo referente a las formas de propiedad (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito)<sup>5</sup>. Dentro de estas diferentes formas de propiedad, bancos y cajas coexisten sin que, en conjunto, exista una clara superioridad en el mercado de crédito por parte de una de las formas sobre la otra. Además, en el período analizado, España, en su proceso de integración en la zona del euro, ha experimentado una caída pronunciada en los tipos de interés, unida a una intensa actividad de fusiones entre entidades de diversos tamaños y, especialmente, entre los bancos más grandes, que, además, se han expandido internacionalmente. Por su parte, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito representan aproximadamente la mitad del mercado de crédito en España, mientras que esa cifra era tan solo de un tercio hace apenas diez años.

El caso español ofrece, por tanto, una oportunidad única para estudiar la especialización de las entidades en función de su tamaño y de su forma de propiedad, en un período en el que las condiciones de competencia han presionado hacia una toma de decisiones eficiente y en el que las cajas han superado por primera vez a los bancos en el mercado de crédito.

La especialización bancaria en los préstamos a empresas es, por tanto, analizada sobre dos dimensiones combinadas: tamaño del banco y forma de propiedad. Así, se han identificado siete clases diferentes de entidades, correspondientes a cuatro clases de tamaño para bancos, dos para cajas y una para cooperativas. El mercado de crédito es descrito en términos de la probabilidad de que se observe una de estas siete alternativas en una decisión de crédito particular, en función de las características de los prestatarios, de los propios préstamos y de una serie de variables de control.

La hipótesis principal que se trata de contrastar es si las entidades de mayor tamaño tienden a especializarse en créditos a empresas no financieras grandes, donde la calidad crediticia es más fácil de observar<sup>6</sup>.

En lo que se refiere a la forma de propiedad, la hipótesis de partida es que, dentro de una clase de tamaño dada, las formas de propiedad no basadas en accionistas serán más con-

---

5. El trabajo se centra en las entidades de depósito y excluye, por tanto, la información referente a establecimientos financieros de crédito. 6. Esta hipótesis se justifica en que las grandes entidades tienen unos costes de agencia más elevados en la toma de decisiones delegada que los que requeriría el préstamo a empresas cuya información crediticia no es tan evidente [véase Stein (2002)].

servadoras en la concesión de créditos que aquellas entidades propiedad de sus accionistas<sup>7</sup>. Además, se contrasta si la reputación afecta a la especialización crediticia de las cajas en comparación con la de los bancos<sup>8</sup>.

Para el desarrollo de este trabajo se ha utilizado la información de la Central de Información de Riesgos del Banco de España, usando datos individuales de nuevos créditos concedidos en el período 1996-2005<sup>9</sup>.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente forma: la sección 2 repasa el marco institucional y los datos del mercado de crédito en España; la sección 3 describe el volumen y las características de los préstamos; la sección 4 analiza las cuotas de mercado en las diferentes clases de tamaño de las entidades, mientras que la sección 5 hace lo propio con las cuotas de mercado de las diferentes formas de propiedad de las entidades. A continuación se resumen los resultados de la estimación de un modelo de determinantes de la elección de entidad (tamaño y tipo de propiedad) en la financiación bancaria a empresas. Finalmente, de forma breve, se repasan las conclusiones del trabajo.

## **2 Marco institucional y datos del mercado de crédito en España**

En España existen tres formas principales de propiedad en lo que a las entidades de depósito se refiere: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. En los bancos, las decisiones corresponden a los accionistas, que pueden delegarlas, sin embargo, en un equipo de gestión. En las cajas de ahorros estas decisiones corresponden a la Asamblea General de representantes, elegidos por autoridades públicas, depositantes, trabajadores y, en su caso, por la entidad o entidades fundacionales. La Asamblea General elige, a su vez, al equipo de gestión. En las cooperativas de crédito, los derechos de decisión corresponden a los socios.

Las entidades también difieren en tamaño. Para este estudio se han agrupado en cuatro categorías: pequeñas, con un máximo de 1.000 millones de euros en préstamos; medianas, con entre 1.000 y 25.000 millones de euros; grandes, con préstamos por valor de más de 25.000 millones; y muy grandes, con la misma definición que el grupo anterior, pero que, además, se han visto involucradas en algún proceso de fusión con alguna otra gran entidad<sup>10</sup>.

La principal fuente de información utilizada en este trabajo es la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIR), a la que las entidades informan sobre todas las operaciones de préstamo con un volumen superior a los 6.000 euros. El período de estudio se extiende a los diez últimos años (1996-2005). Para cada préstamo, la información que se recoge corresponde al tamaño y a la forma de propiedad de la entidad que concede el crédito, al tamaño y la calidad crediticia del acreditado, así como al sector y a la región en la que opera el mismo; y a características propias del préstamo, como su volumen, la existencia o no de garantías y el plazo de vencimiento. No existe información sobre tipos de interés para cada operación.

## **3 Volumen y características generales de los préstamos**

De acuerdo con el cuadro 1, en 1996 el volumen de crédito nuevo concedido por bancos, cajas y cooperativas a empresas no financieras ascendió a 36.239 millones de euros, aproximadamente un 7,8% del PIB. Nueve años más tarde, en 2005, el importe superaba los

---

7. Las entidades controladas por gestores tienen menores incentivos a tomar riesgos que las controladas por los accionistas [véase Jensen y Meckling (1976), entre otros]. 8. Las organizaciones sin ánimo de lucro tienden a gozar de una mayor confianza entre los agentes [véase Hansmann (1996)]. Así, en las renegociaciones de créditos dichas entidades podrían ser más proclives a continuar dando crédito a prestatarios que hayan incurrido previamente en impagos, en comparación con las entidades que maximizan beneficios, que tenderán a forzar la liquidación con mayor rapidez (menor preocupación por la reputación). 9. Un análisis detallado del contenido de la CIR puede verse en la *Memoria de la Central de Información de Riesgos*, publicada por el Banco de España por primera vez en 2006. 10. En la definición de los límites de los intervalos se ha tenido en cuenta la inflación, estando por tanto en términos reales.

COMPOSICIÓN DEL TOTAL DE CRÉDITOS NUEVOS CONCEDIDOS A EMPRESAS NO FINANCIERAS  
 POR ENTIDADES ESPAÑOLAS, SEGÚN TAMAÑO DEL PRÉSTAMO, TAMAÑO DEL ACREDITADO Y TAMAÑO  
 DE LA ENTIDAD. 1996-2005

CUADRO 1

PANEL A. PRÉSTAMOS

	N.º DE PRÉSTAMOS (%)					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
	TAMAÑO DEL PRÉSTAMO					TAMAÑO DEL PRÉSTAMO				
	1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
1996	40,30	33,09	24,97	1,65	186.147	2,40	7,20	36,15	54,25	36.238.512
1997	34,72	35,32	28,24	1,71	206.087	2,01	7,35	38,41	52,23	42.638.235
1998	33,88	34,73	29,45	1,94	220.500	1,82	6,55	38,14	53,48	50.053.783
1999	33,67	36,86	27,65	1,82	299.116	1,85	7,36	38,35	52,44	66.631.646
2000	32,83	36,06	29,01	2,10	315.798	1,61	6,44	37,59	54,36	78.852.473
2001	33,34	35,27	28,92	2,46	321.482	1,49	5,66	34,44	58,41	95.012.263
2002	33,39	34,11	29,89	2,60	323.043	1,45	5,38	35,20	57,97	101.212.480
2003	31,49	34,90	31,11	2,49	400.789	1,42	5,69	36,51	56,38	127.934.614
2004	31,88	32,43	32,71	2,99	467.192	1,20	4,54	34,16	60,10	170.143.116
2005	28,65	31,90	35,43	4,03	449.402	0,84	3,36	30,15	65,65	207.731.834
Media	32,75	34,28	30,42	2,55	3.189.556	1,39	5,31	34,78	58,52	976.448.956

PANEL B. ACREDITADOS

	N.º DE PRÉSTAMOS (%)					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
	TAMAÑO DEL ACREDITADO					TAMAÑO DEL ACREDITADO				
	1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
1996	46,07	42,82	10,56	0,56	139.768	3,98	18,42	31,57	46,03	36.238.512
1997	42,87	45,62	10,96	0,54	153.669	3,79	19,89	33,91	42,41	42.638.235
1998	41,25	46,50	11,67	0,58	163.874	3,29	18,87	35,13	42,72	50.053.783
1999	42,23	45,70	11,50	0,58	206.883	3,38	18,99	36,53	41,10	66.631.646
2000	40,57	46,71	12,08	0,63	218.602	2,87	17,98	37,30	41,84	78.852.473
2001	41,06	45,72	12,53	0,69	225.881	2,61	16,10	36,65	44,64	95.012.263
2002	39,56	46,74	12,96	0,74	227.727	2,50	16,60	38,72	42,18	101.212.480
2003	39,45	47,17	12,67	0,71	273.355	2,57	17,71	38,47	41,25	127.934.614
2004	35,04	47,38	16,47	1,11	308.721	1,77	14,27	37,99	45,97	170.143.116
2005	31,51	47,85	19,17	1,47	305.184	1,25	11,63	36,17	50,95	207.731.834
Media	39,08	46,49	13,61	0,82	2.223.664	2,37	15,84	36,89	44,90	976.448.956

PANEL C. ENTIDADES

	N.º DE ENTIDADES					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
	TAMAÑO DE LA ENTIDAD					TAMAÑO DE LA ENTIDAD				
	1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
1996	170	98	3	6	277	7,69	50,43	17,29	24,59	36.238.512
1997	163	100	4	7	274	6,32	49,86	20,04	23,79	42.638.235
1998	144	105	5	6	260	4,58	47,69	25,05	22,67	50.053.783
1999	123	114	8	4	249	2,98	44,77	32,43	19,82	66.631.646
2000	114	111	8	2	235	2,51	45,57	30,74	21,18	78.852.473
2001	107	111	10	2	230	1,70	43,47	35,78	19,05	95.012.263
2002	100	110	11	2	223	2,07	42,94	38,44	16,55	101.212.480
2003	95	103	12	2	212	1,77	38,36	45,15	14,72	127.934.614
2004	86	107	16	2	211	0,63	31,82	45,84	21,71	170.143.116
2005	75	111	19	2	207	0,43	32,15	47,96	19,46	207.731.834
Media						2,02	39,32	39,07	19,60	976.448.956

NOTA: Tamaño de los préstamos: 1: menos de 25.000 euros; 2: más de 25.000 y menos de 100.000 euros; 3: más de 100.000 euros y menos de 2 millones de euros; 4: más de 2 millones de euros. Tamaño de los acreditados: 1: menos de 100.000 euros en préstamos; 2: más de 100.000 euros y menos de un millón de euros; 3: más de un millón de euros y menos de 20 millones de euros; 4: más de 20 millones de euros. Tamaño de las entidades: 1: menos de 1.000 millones de euros en préstamos; 2: más de 1.000 millones de euros y menos de 25.000 millones de euros; 3: más de 25.000 millones de euros; 4: entidades involucradas en una megafusión, y que tienen más de 25.000 millones de euros en préstamos.

207.000 millones de euros, cinco veces más, representando un 22,9% del PIB. En el mismo período, el número de préstamos ascendió desde los 186.147 hasta los 449.402, y el tamaño medio, desde 195.000 hasta 462.000 euros<sup>11</sup>. En promedio para todo el período, el sector de la construcción y promoción inmobiliaria concentra más de un 40% del importe total de los nuevos préstamos concedidos, y aproximadamente la cuarta parte del número de préstamos. El mayor tamaño medio de los préstamos en este sector, junto con la creciente importancia relativa del crédito concedido al mismo, explica una parte importante del crecimiento observado en el tamaño medio del préstamo en euros constantes, según pone de manifiesto el cuadro 1. En el extremo opuesto, los nuevos préstamos concedidos al sector minorista (comercio, restauración, etc.) concentran casi un tercio del número de préstamos nuevos, pero solo representan una quinta parte del importe total. En todo el período considerado, un 44,4% de los préstamos concedidos lo fueron a corto plazo (vencimiento inferior a tres años), un 22,2% a medio plazo (entre tres y cinco años) y un 33,4% a largo plazo (más de cinco años). Como era de esperar, el volumen medio de los préstamos crece con el vencimiento, y los préstamos a largo plazo concentran, para el período considerado, el 54,3% del volumen de crédito concedido. Finalmente, un 47,1% del importe concedido está respaldado por algún tipo de garantía.

Un aspecto destacable del cuadro 1 es el incremento del peso relativo del número de préstamos y del volumen concedido a prestatarios de tamaño grande o muy grande (clases 3 y 4 en el panel B<sup>12</sup>). En 1996, los préstamos a acreditados grandes o muy grandes representaban el 11,1% en número y el 76,6% en volumen, cifras que se elevan hasta el 20,6% y el 87%, respectivamente, en 2005. Este desplazamiento del crédito hacia las empresas más grandes explica también que en el año 1996 el tamaño medio del préstamo por acreditado fuera de 260.000 euros, mientras en 2005 era de 681.000 euros. Teniendo en cuenta que es de esperar que los acreditados más grandes realicen operaciones de préstamo también de mayor volumen, el desplazamiento de los préstamos hacia acreditados de mayor tamaño también significa una mayor concentración de préstamos en las clases más grandes de tamaño de los préstamos<sup>13</sup>, aunque este desplazamiento no es tan pronunciado (panel A del cuadro 1). En 1996 el 54,25% del total del crédito se concentraba en la clase de préstamos de mayor volumen, elevándose esta cifra hasta casi dos tercios del total en 2005.

Los límites en la concentración de riesgos obligan a las entidades a mantener una relación entre su dimensión y el volumen de las operaciones que realizan y/o el volumen de crédito concentrado en un mismo acreditado. El desplazamiento de las entidades de depósito hacia clases de tamaño mayor, a través de fusiones o crecimiento interno durante el período considerado, va en paralelo a la concentración del crédito en volúmenes más altos por operación y a un mayor tamaño del acreditado medio (panel C). En 1996, algo más del 3% de los bancos (9 entidades) y algo menos de un tercio del crédito total se concentraban en las clases de tamaño de entidades grandes o muy grandes (3 y 4), mientras que en 2005 son más del 10% de los bancos (21 entidades) y más de los dos tercios del crédito concedido el que se concentra en las entidades de mayor tamaño. Sin embargo, en las entidades grandes y en las muy grandes la evolución también ha sido diferente. A tenor de las cifras del cuadro 1, la progresiva concentración de los bancos en la clase de muy grandes (clase 4), que pasa de 6 a 2 bancos como consecuencia de sucesivas fusiones entre ellos, supone una pérdida de cuota en el volumen de crédito concedido, desde el 25% en 1996 hasta solo el 19,5% en 2005. En

---

11. Esto supone, en términos corrientes, un incremento del 137%. La subida del IPC en el período considerado ha sido de un 40%. 12. Las empresas se han agrupado en cuatro clases de tamaño: menos de 100.000 euros de préstamos totales, entre 100.000 euros y un millón de euros, entre un millón y 20 millones de euros, y más de 20 millones de euros, en términos reales. 13. Los créditos se han agrupado en cuatro clases de tamaño: menos de 25.000 euros, entre 25.000 euros y 100.000 euros, entre 100.000 euros y 2 millones de euros, y más de 2 millones de euros, en términos reales.

cambio, la clase de entidades grandes crece en número desde 3 (1% del total) hasta 19 (20%), y en volumen de crédito concedido, del 17,3% en 1996 al 48% en 2005, revelándose como la clase de tamaño que más cuota de mercado ha ganado en préstamos.

Las entidades de menor tamaño han perdido peso en el conjunto del mercado de préstamos, tanto en número como en volumen de crédito concedido. En 1996, 268 de las 277 entidades de depósito eran pequeñas o medianas (menos de 25.000 millones de euros de saldo de crédito concedido) y todas juntas concedían el 58% del crédito nuevo a las empresas en el año. Diez años después, el número de bancos medianos ha crecido ligeramente, de 98 hasta 111, mientras que el grupo de bancos pequeños ha disminuido hasta 75, desde un total inicial de 170. Esto significa que en diez años desaparece el 25% de las entidades bancarias españolas y cada una ha pasado de conceder un volumen anual medio de 131 millones euros en créditos en 1996, a un volumen superior a los 1.000 millones en 2005 (un factor de incremento de 7,6, frente al 2,6 en que se ha incrementado el tamaño del préstamo medio por acreditado).

#### **4 Cuotas de mercado en las diferentes clases de tamaño de las entidades**

La especialización de las entidades de depósito en la concesión de préstamos a empresas se analiza primero atendiendo al tamaño de la entidad y después atendiendo a su forma de propiedad. En ambos casos se analiza, en primer lugar, la cuota de mercado que cada clase de tamaño y cada forma de propiedad poseen en los respectivos segmentos de tamaño de las empresas a las que se presta (pequeñas, medianas, grandes o muy grandes), y, en segundo lugar, la distribución del crédito concedido en el año por clase de tamaño del acreditado.

El cuadro 2 permite conocer la evolución de las cuotas de mercado en los préstamos a empresas de las entidades de distinto tamaño, así como de la cuota de mercado total de cada grupo; las cifras se refieren a porcentajes en número de préstamos y en volumen de crédito concedido. Las conclusiones a que se llega con una y otra medida son similares. Las entidades pequeñas iniciaron el período con una cuota en el entorno del 8% en todas las clases de tamaño de los acreditados y han terminado en todas ellas con una cuota por debajo del 1%, siendo especialmente significativo el bajo valor absoluto de la cuota de mercado en los acreditados de mayor tamaño en 2005 (0,19%), cinco veces menor que la cuota en los acreditados de menor tamaño (alrededor del 1%). Por otro lado, en el tramo de los bancos muy grandes se aprecia ya desde el principio una ventaja comparativa entre los acreditados más grandes (cuota del 26,2%), comparada con la que se revela para los más pequeños (15,61%). Diez años más tarde, su cuota de mercado entre los acreditados más pequeños se ha mantenido o incluso ha subido ligeramente hasta el 16,3%, mientras que en los acreditados más grandes la cuota ha descendido hasta el 21,2%.

Cabe concluir, por tanto, que los bancos muy grandes tienen más presencia en los créditos que se conceden a empresas muy grandes que en los que se conceden a empresas muy pequeñas, mientras que las entidades pequeñas muestran un patrón opuesto, con más cuota entre los acreditados pequeños que entre los grandes. Sin embargo, esta evidencia, que corrobora una cierta alineación entre empresas y bancos según su tamaño en la concesión de préstamos, se rompe cuando se incluyen los acreditados de tamaño mediano y grande. Por ejemplo, las entidades grandes han ganado cuota de mercado en todos los segmentos de tamaño de los acreditados, siendo la ganancia relativamente mayor entre los acreditados más pequeños. Las entidades medianas han perdido cuota en todos los segmentos de tamaño de los acreditados, pero relativamente más entre los segmentos de tamaño pequeño y mediano, de manera que en 2005 dichas entidades tienen prácticamente idéntica cuota de mercado en todos los segmentos de tamaño de los acreditados. Las entidades muy grandes se han visto sometidas a la competencia de entidades medianas y, sobre todo, grandes, especialmente en los segmentos de acreditados grandes y muy grandes, donde han perdido cinco puntos de



CUOTAS DE MERCADO POR TAMAÑO DE ENTIDAD Y TAMAÑO DEL ACREDITADO. NUEVOS PRÉSTAMOS  
CONCEDIDOS A EMPRESAS NO FINANCIERAS POR ENTIDADES ESPAÑOLAS. 1996-2005

CUADRO 2

TAMAÑO DE LA ENTIDAD		N.º DE PRÉSTAMOS (%)					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
		TAMAÑO DEL PRÉSTAMO					TAMAÑO DEL PRÉSTAMO				
		1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
1	1996	8,46	7,28	5,83	10,17	7,56	8,05	6,74	5,48	9,55	7,69
	1997	8,36	6,66	5,01	9,33	7,03	7,70	6,01	4,48	7,80	6,32
	1998	7,68	6,39	4,34	5,81	6,45	6,96	5,58	3,55	4,81	4,58
	1999	4,66	3,81	2,53	3,64	3,85	4,40	3,76	2,51	2,93	2,98
	2000	4,00	3,54	2,54	2,83	3,48	3,90	3,72	2,63	1,78	2,51
	2001	3,25	2,82	1,69	2,07	2,72	3,06	2,78	1,40	1,49	1,70
	2002	2,79	2,43	1,67	2,12	2,39	2,54	2,30	1,55	2,43	2,07
	2003	1,80	1,75	1,27	2,25	1,68	1,75	2,07	1,39	2,01	1,77
	2004	1,17	1,00	0,63	0,87	0,95	1,14	1,17	0,65	0,42	0,63
	2005	0,96	0,90	0,57	0,77	0,82	0,97	0,99	0,57	0,19	0,43
2	1996	59,71	58,71	56,17	52,45	58,55	58,79	58,26	53,81	44,26	50,43
	1997	52,09	50,96	50,77	53,88	51,38	52,44	51,66	52,57	46,61	49,86
	1998	51,19	50,66	50,01	52,48	50,76	52,11	52,26	52,23	41,60	47,69
	1999	46,13	43,83	44,22	53,59	44,86	47,03	45,51	46,64	42,58	44,77
	2000	42,47	40,86	40,15	51,95	41,48	43,31	42,51	45,35	47,24	45,57
	2001	40,31	40,46	40,33	48,67	40,59	41,16	41,69	43,05	44,59	43,47
	2002	45,02	44,06	43,02	47,93	44,25	44,45	43,43	43,82	41,84	42,94
	2003	37,60	36,51	35,96	43,29	36,90	36,76	37,21	40,41	37,03	38,36
	2004	28,70	28,54	25,70	30,25	27,94	28,48	30,56	33,27	31,14	31,82
	2005	30,46	30,33	28,08	31,35	29,80	30,45	31,71	33,48	31,35	32,15
3	1996	16,59	15,23	14,63	17,65	15,71	17,56	15,23	14,48	20,02	17,29
	1997	23,34	22,69	20,18	17,70	22,39	23,75	22,73	18,32	19,82	20,04
	1998	25,64	23,69	21,60	22,06	23,94	25,22	22,91	19,23	30,77	25,05
	1999	36,09	36,22	33,29	25,52	35,42	34,67	33,44	29,65	34,26	32,43
	2000	39,07	37,75	35,38	29,20	37,53	37,30	34,57	30,94	28,47	30,74
	2001	44,33	41,77	39,69	35,73	42,04	42,61	38,89	35,13	34,79	35,78
	2002	44,22	43,35	42,30	39,43	43,32	44,18	41,35	37,92	37,43	38,44
	2003	50,99	49,71	48,07	43,95	49,64	50,62	46,33	41,68	47,54	45,15
	2004	45,53	44,99	44,76	47,72	45,17	46,47	46,74	43,93	47,13	45,84
	2005	53,38	52,00	51,52	52,51	52,22	52,28	50,74	47,90	47,27	47,96
4	1996	15,25	18,79	23,37	19,74	18,18	15,61	19,76	26,23	26,17	24,59
	1997	16,21	19,70	24,05	19,09	19,19	16,10	19,61	24,64	25,76	23,79
	1998	15,49	19,26	24,04	19,65	18,85	15,71	19,25	24,98	22,81	22,67
	1999	13,12	16,14	19,96	17,25	15,86	13,91	17,28	21,21	20,23	19,82
	2000	14,45	17,84	21,94	16,02	17,51	15,49	19,20	21,08	22,51	21,18
	2001	12,10	14,95	18,29	13,53	14,64	13,17	16,64	20,42	19,14	19,05
	2002	7,97	10,16	13,01	10,52	10,04	8,82	12,92	16,71	18,30	16,55
	2003	9,61	12,02	14,69	10,52	11,78	10,86	14,39	16,51	13,42	14,72
	2004	24,60	25,46	28,91	21,16	25,95	23,91	21,54	22,15	21,31	21,71
	2005	15,19	16,76	19,83	15,37	17,17	16,30	16,56	18,05	21,20	19,46

NOTA: Tamaño de los acreditados: 1: menos de 100.000 euros en préstamos; 2: más de 100.000 euros y menos de un millón de euros; 3: más de un millón de euros y menos de 20 millones de euros; 4: más de 20 millones de euros.

Tamaño de las entidades: 1: menos de 1.000 millones de euros en préstamos; 2: más de 1.000 millones de euros y menos de 25.000 millones de euros; 3: más de 25.000 millones de euros; 4: entidades involucradas en una megafusión, y que tienen más de 25.000 millones de euros en préstamos.

cuota de mercado en diez años, después de una recuperación desde una pérdida de cuota de hasta casi diez puntos porcentuales en 2002 y 2003. En España, en los últimos diez años, no existe evidencia de que las fusiones entre entidades muy grandes hayan deteriorado la presencia de estas en el segmento de crédito a las pequeñas y medianas empresas. No ocurre lo mismo en el segmento de las grandes empresas, en el que han entrado con fuerza las entidades de tamaño mediano y grande.

Si se analiza la relación entre el tamaño del banco y de la empresa prestataria (véase cuadro 3), se observa que el grupo de entidades muy grandes muestra el porcentaje más bajo de su crédito concentrado en empresas de tamaño pequeño y mediano, y esa proporción es más baja desde 2000. Por otro lado, los bancos pequeños y medianos tienden a concentrar una proporción más alta de sus créditos en empresas pequeñas. Sin embargo, después del 2000 los bancos pequeños han incrementado la proporción del crédito en empresas muy grandes, mientras que la de los bancos muy grandes ha descendido. En suma, hay un cambio hacia una distribución más homogénea de los créditos entre las empresas de diferentes tamaños en cada clase de tamaño de las entidades. Así, las entidades grandes tienden a prestar a empresas más grandes, como en la literatura empírica de Estados Unidos<sup>14</sup>, pero el efecto de la especialización no es tan pronunciado como pudiera parecer en un principio.

## **5 Cuotas de mercado entre las diferentes formas de propiedad de las entidades**

En 1996, los bancos tenían el 66% del mercado en volumen de créditos nuevos a empresas no financieras y concentraban el 58% de las operaciones de préstamo realizadas, las cajas el 31,5% en volumen (37,1% en número) y las cooperativas el 2,5% (5%) (véase cuadro 4). En 2005, los bancos continúan con la cuota de mercado más alta, tanto en volumen como en número de préstamos realizados, aunque se ha reducido sustancialmente, hasta el 50% (54%). La pérdida de cuota de mercado de los bancos se ha producido en beneficio de las cajas, que en 2005 conceden el 46,1% del mercado en volumen de crédito, y de las cooperativas, que alcanzan una cuota de mercado del 3,8%. La pérdida de cuota de mercado de los bancos en favor de las cajas y de las cooperativas no es tan acentuada en términos del número de créditos. Así, es en el terreno de los créditos de mayor tamaño donde se ha producido un mayor trasvase entre los créditos concedidos por los bancos y aquellos que otorgan las cajas y las cooperativas.

La mayor cuota de mercado de los bancos en comparación con la del resto de entidades de depósito se manifiesta en 1996 en todas las clases de tamaño de los acreditados, pero especialmente entre los de mayor tamaño. Es decir, en 1996 la cuota de mercado de los bancos crecía a medida que aumentaba el tamaño de las empresas (cuadro 4). Visto desde la distribución del total del crédito concedido por cada tipo de entidad (cuadro 5), en 1996 las cooperativas de crédito concentraban el 44% del total del crédito que se concedía a pequeñas y medianas empresas, las cajas el 29% y los bancos el 18%. Parece claro, por tanto, que en 1996 las cooperativas eran las entidades con mayor volumen de actividad concentrada en PYME, seguidas de las cajas.

En el año 2005 las cajas superan a los bancos en cuota de mercado en volumen de crédito en las clases de empresas de tamaño mediano y grande, y han reducido notablemente las distancias en el segmento de empresas muy grandes (cuota de mercado del 43,4%, frente al 54,8% de los bancos), cuando en 1996 la relación de cuotas era de uno a tres. Las cooperativas han ganado cuota en todos los segmentos de tamaño y, especialmente, en los segmentos de grandes acreditados. Este desplazamiento de cuotas de mercado ha tenido consecuencias en la especialización, pues en el año 2005 tanto bancos como cajas ya concentran la misma proporción de créditos concedidos en empresas grandes y muy grandes (el 88%),

14. Véanse Berger y Udell (2002) y Berger et al. (2005).

## COMPOSICIÓN POR TAMAÑO PARA CADA CLASE DE ENTIDAD, SEGÚN TAMAÑO DEL ACREDITADO.

CUADRO 3

## NUEVOS PRÉSTAMOS CONCEDIDOS A EMPRESAS NO FINANCIERAS POR ENTIDADES ESPAÑOLAS. 1996-2005

TAMAÑO DE LA ENTIDAD		N.º DE PRÉSTAMOS (%)					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
		TAMAÑO DEL ACREDITADO					TAMAÑO DEL ACREDITADO				
		1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
1	1996	42,63	42,17	12,16	3,04	14.080	4,17	16,15	22,49	57,19	2.785.077
	1997	41,45	43,84	11,92	2,79	14.489	4,62	18,92	24,05	52,41	2.692.691
	1998	39,72	46,38	11,89	2,01	14.217	4,99	22,94	27,22	44,85	2.294.776
	1999	39,85	46,19	11,98	1,98	11.530	4,98	23,94	30,71	40,37	1.987.364
	2000	36,11	48,22	13,84	1,83	10.994	4,47	26,70	39,09	29,74	1.976.529
	2001	38,42	47,72	11,95	1,91	8.751	4,69	26,27	30,10	38,94	1.617.868
	2002	36,24	48,01	13,61	2,14	7.717	3,06	18,43	29,03	49,47	2.097.793
	2003	32,25	49,83	14,63	3,29	6.753	2,54	20,64	30,12	46,70	2.269.997
	2004	31,92	48,42	16,55	3,12	4.430	3,23	26,57	39,42	30,78	1.064.561
	2005	27,57	49,73	18,69	4,02	3.682	2,84	26,88	47,74	22,54	889.648
2	1996	38,89	43,96	15,13	2,03	108.985	4,64	21,28	33,68	40,39	18.276.713
	1997	35,35	45,91	16,54	2,20	105.893	3,98	20,61	35,76	39,65	21.257.864
	1998	33,63	46,68	17,39	2,31	111.928	3,59	20,67	38,47	37,27	23.872.840
	1999	33,88	45,64	17,98	2,50	134.197	3,55	19,30	38,06	39,09	29.829.514
	2000	32,16	46,65	18,37	2,82	130.998	2,73	16,78	37,12	43,38	35.933.683
	2001	31,91	45,98	19,10	3,01	130.494	2,47	15,44	36,29	45,79	41.302.088
	2002	31,55	46,93	18,92	2,60	142.940	2,58	16,80	39,51	41,11	43.456.621
	2003	30,82	47,36	18,93	2,89	147.895	2,46	17,18	40,54	39,82	49.070.625
	2004	26,51	46,96	22,85	3,67	130.514	1,58	13,70	39,72	44,99	54.144.346
	2005	23,95	46,02	25,53	4,50	133.917	1,18	11,47	37,67	49,68	66.780.623
3	1996	40,28	42,50	14,68	2,54	29.235	4,04	16,23	26,44	53,29	6.265.622
	1997	36,35	46,90	15,08	1,66	46.147	4,49	22,56	31,00	41,95	8.543.880
	1998	35,73	46,29	15,93	2,06	52.782	3,31	17,25	26,97	52,47	12.540.564
	1999	33,57	47,77	17,15	1,51	105.936	3,61	19,58	33,39	43,42	21.610.957
	2000	32,70	47,65	17,89	1,75	118.504	3,48	20,22	37,54	38,75	24.238.845
	2001	33,88	45,84	18,15	2,13	135.161	3,11	17,51	35,98	43,40	33.992.957
	2002	31,65	47,17	19,00	2,19	139.940	2,87	17,86	38,20	41,07	38.902.882
	2003	31,07	47,94	18,81	2,18	198.943	2,88	18,17	35,52	43,43	57.767.479
	2004	26,02	45,78	24,61	3,59	211.011	1,79	14,55	36,40	47,26	78.001.862
	2005	23,95	45,03	26,72	4,30	234.657	1,36	12,30	36,13	50,21	99.636.518
4	1996	31,98	45,31	20,26	2,46	33.847	2,53	14,81	33,68	48,98	8.911.100
	1997	29,45	47,50	20,97	2,09	39.558	2,56	16,40	35,12	45,92	10.143.800
	1998	27,40	47,77	22,50	2,33	41.573	2,28	16,02	38,71	42,99	11.345.603
	1999	27,25	47,53	22,95	2,28	47.453	2,37	16,56	39,10	41,97	13.203.811
	2000	25,91	48,25	23,78	2,06	55.302	2,10	16,31	37,12	44,47	16.703.416
	2001	26,55	47,11	24,02	2,32	47.076	1,80	14,07	39,27	44,85	18.099.350
	2002	24,59	47,69	25,19	2,52	32.446	1,33	12,96	39,08	46,64	16.755.184
	2003	24,69	48,88	24,23	2,20	47.198	1,89	17,32	43,17	37,62	18.826.513
	2004	24,46	45,10	27,67	2,77	121.237	1,95	14,16	38,76	45,13	36.932.347
	2005	20,73	44,15	31,30	3,83	77.146	1,04	9,89	33,56	55,50	40.425.045

NOTA: Tamaño de los acreditados: 1: menos de 100.000 euros en préstamos; 2: más de 100.000 euros y menos de un millón de euros; 3: más de un millón de euros y menos de 20 millones de euros; 4: más de 20 millones de euros.

Tamaño de las entidades: 1: menos de 1.000 millones de euros en préstamos; 2: más de 1.000 millones de euros y menos de 25.000 millones de euros; 3: más de 25.000 millones de euros; 4: entidades involucradas en una megafusión, y que tienen más de 25.000 millones de euros en préstamos.

EVOLUCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS POR TIPO DE ENTIDAD. NUEVOS PRÉSTAMOS CONCEDIDOS A EMPRESAS NO FINANCIERAS POR ENTIDADES ESPAÑOLAS. 1996-2005

CUADRO 4

		N.º DE PRÉSTAMOS (%)					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
		TAMAÑO DEL ACREDITADO					TAMAÑO DEL ACREDITADO				
		1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
Bancos	1996	53,54	57,97	66,86	70,14	57,96	50,79	53,99	63,10	74,15	66,02
	1997	49,14	54,48	64,11	68,21	54,52	46,64	50,15	57,87	69,11	60,68
	1998	47,51	53,26	62,23	62,25	53,12	45,36	49,56	56,32	59,72	56,14
	1999	57,26	62,52	67,85	65,23	61,82	54,17	56,08	57,13	57,23	56,87
	2000	50,31	56,93	61,83	56,39	55,77	48,07	51,63	50,99	56,77	53,44
	2001	43,90	50,02	56,08	53,62	49,31	43,48	47,05	49,21	55,63	51,58
	2002	44,94	50,10	55,52	51,06	49,58	42,27	45,16	46,05	52,95	48,72
	2003	50,29	54,37	58,55	53,01	53,92	47,63	48,92	49,52	53,54	51,02
	2004	55,45	58,71	63,26	57,82	58,97	53,84	51,29	50,35	55,91	53,10
	2005	52,10	53,31	56,67	52,00	53,88	49,99	45,37	44,70	54,83	50,00
Cajas de ahorros	1996	40,63	36,93	30,35	27,89	37,10	42,89	40,31	34,18	25,18	31,52
	1997	43,89	39,87	32,51	30,29	39,84	46,15	43,82	39,03	30,28	36,54
	1998	45,01	40,36	34,02	35,41	40,68	46,87	43,93	40,34	39,67	40,94
	1999	36,30	32,00	28,80	32,13	32,84	38,96	37,80	39,60	42,03	40,24
	2000	43,43	37,39	34,31	40,73	38,78	45,09	41,88	44,80	42,28	43,23
	2001	48,75	43,15	39,01	43,38	44,16	48,76	45,80	45,99	43,33	44,84
	2002	45,88	41,77	38,86	45,11	42,56	48,44	46,59	48,36	45,67	46,93
	2003	42,41	38,71	36,30	42,41	39,45	44,97	43,54	45,38	44,98	44,87
	2004	37,68	34,80	32,31	38,69	35,06	39,08	41,52	44,76	42,66	43,23
	2005	40,14	39,17	38,11	44,08	39,32	41,80	46,47	49,94	43,42	46,11
Cooperativas	1996	5,83	5,10	2,78	1,97	4,94	6,31	5,70	2,72	0,67	2,47
	1997	6,97	5,65	3,38	1,50	5,65	7,21	6,03	3,10	0,61	2,78
	1998	7,48	6,38	3,75	2,34	6,19	7,77	6,51	3,34	0,61	2,92
	1999	6,44	5,48	3,35	2,63	5,35	6,88	6,12	3,27	0,74	2,89
	2000	6,25	5,69	3,86	2,88	5,45	6,84	6,49	4,20	0,95	3,33
	2001	7,35	6,84	4,91	3,00	6,54	7,76	7,16	4,81	1,03	3,58
	2002	9,18	8,13	5,62	3,84	7,86	9,29	8,25	5,59	1,37	4,35
	2003	7,30	6,92	5,15	4,57	6,63	7,41	7,54	5,11	1,49	4,11
	2004	6,87	6,49	4,42	3,49	5,97	7,08	7,19	4,89	1,43	3,67
	2005	7,76	7,52	5,22	3,91	6,80	8,20	8,16	5,36	1,76	3,89

NOTA: Tamaño de los acreditados: 1: menos de 100.000 euros en préstamos; 2: más de 100.000 euros y menos de un millón de euros; 3: más de un millón de euros y menos de 20 millones de euros; 4: más de 20 millones de euros.

mientras que entre las cooperativas el crédito que conceden a empresas grandes o muy grandes asciende hasta el 73%, cuando era solo del 47% diez años antes (cuadro 5).

La conclusión, por tanto, es que tanto cajas como cooperativas ganan relativamente más cuota de mercado a los bancos en los segmentos de tamaño de empresas grandes que en el segmento de PYME. La inicial especialización de cajas y cooperativas en crédito a empresas medianas y pequeñas ha perdido importancia con el tiempo.

La evidencia mostrada sugiere que el tamaño del banco y su forma de propiedad pueden afectar a la especialización de dicha entidad. Además, el patrón de especialización puede ser

## NUEVOS PRÉSTAMOS CONCEDIDOS A EMPRESAS NO FINANCIERAS POR ENTIDADES ESPAÑOLAS. 1996-2005

		N.º DE PRÉSTAMOS (%)					VOLUMEN DE CRÉDITO (%)				
		TAMAÑO DEL ACREDITADO					TAMAÑO DEL ACREDITADO				
		1	2	3	4	TOTAL	1	2	3	4	TOTAL
Bancos	1996	35,23	43,85	18,19	2,74	107.888	3,06	15,07	30,18	51,69	23.924.029
	1997	31,43	46,26	19,68	2,63	112.353	2,91	16,44	32,35	48,30	25.871.197
	1998	29,83	46,89	20,67	2,62	117.136	2,66	16,66	35,24	45,45	28.099.883
	1999	30,52	47,24	20,03	2,21	184.902	3,22	18,72	36,70	41,36	37.895.320
	2000	28,33	48,35	21,04	2,28	176.112	2,58	17,38	35,59	44,45	42.139.303
	2001	28,61	46,80	21,87	2,73	158.511	2,20	14,69	34,96	48,15	49.006.451
	2002	28,11	47,63	21,79	2,48	160.163	2,17	15,39	36,59	45,85	49.309.987
	2003	28,22	48,27	21,09	2,42	216.086	2,40	16,98	37,34	43,28	65.272.383
	2004	24,27	45,76	26,64	3,33	275.514	1,79	13,78	36,02	48,40	90.351.551
	2005	22,65	44,73	28,49	4,13	242.136	1,25	10,55	32,33	55,87	103.869.265
Cajas de ahorros	1996	41,76	43,64	12,90	1,70	69.056	5,42	23,56	34,24	36,78	11.420.695
	1997	38,42	46,33	13,66	1,60	82.100	4,78	23,85	36,22	35,14	15.580.698
	1998	36,90	46,40	14,76	1,94	89.707	3,76	20,24	34,61	41,39	20.493.834
	1999	36,42	45,52	16,00	2,05	98.216	3,27	17,84	35,95	42,94	26.810.921
	2000	35,18	45,66	16,79	2,36	122.461	3,00	17,42	38,65	40,93	34.088.459
	2001	35,47	45,08	16,99	2,46	141.956	2,84	16,45	37,58	43,14	42.606.726
	2002	33,43	46,26	17,76	2,55	137.486	2,58	16,48	39,89	41,05	47.503.079
	2003	32,52	46,97	17,87	2,65	158.123	2,57	17,18	38,90	41,34	57.410.366
	2004	27,74	45,62	22,89	3,75	163.785	1,60	13,71	39,33	45,36	73.550.377
	2005	23,91	45,04	26,25	4,80	176.705	1,13	11,72	39,18	47,97	95.789.839
Cooperativas	1996	45,01	45,21	8,88	0,90	9.203	10,19	42,57	34,82	12,43	893.788
	1997	43,07	46,36	10,01	0,56	11.634	9,81	43,10	37,84	9,25	1.186.340
	1998	40,28	48,18	10,70	0,84	13.657	8,75	42,12	40,17	8,96	1.460.066
	1999	39,64	47,90	11,43	1,03	15.998	8,04	40,20	41,28	10,49	1.925.405
	2000	36,00	49,38	13,43	1,19	17.225	5,91	35,06	47,09	11,94	2.624.711
	2001	36,15	48,26	14,44	1,15	21.015	5,66	32,22	49,24	12,88	3.399.086
	2002	36,19	48,74	13,90	1,17	25.394	5,33	31,52	49,82	13,33	4.399.414
	2003	33,28	49,93	15,09	1,70	26.580	4,63	32,52	47,88	14,96	5.251.865
	2004	29,69	49,92	18,41	1,98	27.893	3,42	27,96	50,69	17,94	6.241.188
2005	26,72	50,03	20,79	2,46	30.561	2,63	24,40	49,93	23,04	8.072.730	

NOTA: Tamaño de los acreditados: 1: menos de 100.000 euros en préstamos; 2: más de 100.000 euros y menos de un millón de euros; 3: más de un millón de euros y menos de 20 millones de euros; 4: más de 20 millones de euros.

diferente de los que se observan en la literatura empírica de Estados Unidos. La organización de los mercados financieros estadounidenses es diferente, más fragmentada, con un gran número de pequeños bancos y con unos intermediarios más homogéneos [véase Carey et al. (1998)]. En España los mercados bancarios están más concentrados y los procesos de consolidación han afectado tanto a los bancos pequeños como a los grandes. La liberalización de la apertura de oficinas para las cajas de ahorros en 1988, como uno de los pasos más significativos en el proceso de liberalización del sistema bancario español<sup>15</sup>, coincide con un período en el que las cajas han logrado ganar cuota de mercado significativamente a costa de los

15. Un análisis detallado de dicho proceso y sus consecuencias puede verse en Salas y Saurina (2003).

bancos. Finalmente, hay que señalar que los bancos de mayor tamaño se han expandido a nivel internacional de forma muy significativa, proceso paralelo a su pérdida de cuota en el mercado español de nuevos préstamos.

## **6 Determinantes de la elección de tamaño y tipo de entidad<sup>16</sup>**

Previamente a la modelización conjunta de la decisión sobre a qué tamaño de entidad y a qué tipo de entidad acuden las empresas para obtener su financiación bancaria, se han testado dos hipótesis. La primera es que la especialización solo existe por tamaño de entidad, y no por forma de propiedad. La segunda es la contraria, esto es, que sí existe especialización por la forma de propiedad, pero que, dentro de cada tipo, el tamaño de las entidades es irrelevante. Ambas hipótesis se rechazan. Por lo tanto, tiene sentido modelizar conjuntamente ambas decisiones. De hecho, esta es la contribución más relevante de este trabajo, frente a la modelización por separado que predomina en la literatura, tal y como se pone de manifiesto en Delgado, Salas y Saurina (2007).

Se ha estimado un modelo *logit* multinomial, en el que la variable de elección toma siete valores diferentes (correspondientes a los siete tipos de entidades señalados más arriba, en función de su tamaño y de su forma de propiedad). Así, se trata de conocer cuál es la probabilidad estimada de que un préstamo determinado sea concedido por un tipo de entidad en comparación con la probabilidad de que sea otorgado por otro tipo de entidad tomado como referencia (en este caso, los bancos pequeños), utilizando para ello información de las características de la empresa a la que se otorga el crédito, de las características del propio préstamo, así como de algunas variables de control.

Los cuadros 6 y 7 recogen los resultados fundamentales del análisis econométrico, así como las definiciones de las variables empleadas. Los bancos comerciales de tamaño mediano, grande y muy grande tienen una mayor probabilidad de prestar a empresas grandes que los bancos pequeños, lo que sería coherente con la hipótesis de que, según aumenta el tamaño de un banco, tenderá a especializarse más en acreditados de mayor tamaño, donde la banca transaccional es una tecnología más eficiente. Sin embargo, al comparar bancos grandes con bancos muy grandes, no se encuentran diferencias estadísticas significativas.

Por tanto, la ventaja comparativa de las entidades muy grandes parece estar en los préstamos grandes, probablemente porque, en estas entidades, las restricciones derivadas del riesgo de concentración son menos aplicables.

En las clases 5 y 6, correspondientes a las cajas de ahorros medianas y grandes, respectivamente, los resultados que se observan son opuestos a los de los bancos. El coeficiente del tamaño del acreditado estimado para las cajas grandes es ligeramente menor que el de las cajas medianas. Además, las cajas grandes tienden a especializarse más en créditos más pequeños de lo que lo hacen las cajas medianas.

En definitiva, existe evidencia a favor de que los bancos grandes tienden a especializarse más en banca transaccional que los bancos pequeños, mientras que las cajas de ahorros grandes tienden a hacerlo más en banca relacional que las pequeñas. Es decir, el patrón de especialización por tamaños depende de la estructura de propiedad de la entidad.

Si la existencia de garantías pone de manifiesto una mayor complejidad de las empresas no financieras (mayor dificultad de valorar su riesgo de crédito, mayor opacidad, etc.), entonces

---

<sup>16</sup>. Para un análisis más detallado, puede verse «Joint Size and Ownership Specialization in Bank Lending», de Delgado, Salas y Saurina (2007).

P (Clase) = f (tamaño del acreditado; tamaño del crédito; garantía; Largo plazo;  $default_{t-1}$ ;  $default_{t+1}$ ; cuota del banco principal; tipos de interés; distancia; tiempo; región; sector)

		SIGNO DEL COEFICIENTE	
2	Tamaño del acreditado	+	***
	Tamaño del préstamo	0	
	Garantía	0	
	Largo plazo	+	***
	$Default_{t-1}$	0	
	$Default_{t+1}$	0	
3	Tamaño del acreditado	+	***
	Tamaño del préstamo	0	
	Garantía	-	***
	Largo plazo	+	***
	$Default_{t-1}$	0	
	$Default_{t+1}$	0	
4	Tamaño del acreditado	+	***
	Tamaño del préstamo	+	***
	Garantía	+	**
	Largo plazo	+	***
	$Default_{t-1}$	+	*
	$Default_{t+1}$	+	**
5	Tamaño del acreditado	+	***
	Tamaño del préstamo	+	***
	Garantía	+	***
	Largo plazo	+	***
	$Default_{t-1}$	+	*
	$Default_{t+1}$	0	
6	Tamaño del acreditado	+	***
	Tamaño del préstamo	-	**
	Garantía	+	**
	Largo plazo	+	***
	$Default_{t-1}$	0	
	$Default_{t+1}$	0	
7	Tamaño del acreditado	+	*
	Tamaño del préstamo	0	
	Garantía	+	**
	Largo plazo	+	***
	$Default_{t-1}$	0	
	$Default_{t+1}$	0	
Variables de control	Tiempo	sí	
	Región	sí	
	Sector	sí	
	Tipos de interés	sí	
	Cuota del banco principal	sí	
	Distancia	sí	
	Log likelihood		-279.517,00
	R squared		0,3451
	N		243.710

NOTA: La variable dependiente toma valores de 1 a 7 dependiendo del tipo de banco que concede el préstamo. 1: bancos comerciales pequeños; 2: bancos comerciales medianos; 3: bancos comerciales grandes; 4: bancos comerciales muy grandes; 5: cajas de ahorros medianas; 6: cajas de ahorros grandes; 7: cooperativas. El tamaño del acreditado es el logaritmo del total de crédito que tiene concedida esa empresa al principio del período donde el nuevo crédito es concedido. El tamaño del préstamo es el logaritmo del volumen prestado en ese crédito. Garantía es una variable ficticia que toma valor 1 si el préstamo tiene algún tipo de colateral y 0 en otro caso. Largo plazo es una variable que toma valor 1 si el préstamo tiene un vencimiento superior a cinco años y 0 en otro caso.  $Default$  en  $t-1$  ( $t+1$ ) es una variable ficticia que toma valor 1 si el acreditado ha incumplido en  $t-1$  ( $t+1$ ) más de un 5% de su deuda total y 0 en otro caso. Cuota del banco principal es el porcentaje más alto que un banco representa en el total de deuda de una empresa. Tipos de interés es el tipo medio anual que un banco carga a préstamos nuevos a empresas no financieras. Distancia es una variable continua que mide la distancia, en kilómetros, entre la provincia donde está situada la sede de la empresa que recibe el crédito y la provincia donde está la sede central del banco que otorga el crédito. Tiempo, región y sector son distintos conjuntos de variables ficticias para cada período (7 variables), región (16) y sectores (6) considerados.

**ORDENACIÓN DE LAS CATEGORÍAS DE ENTIDADES EN CADA VARIABLE,  
EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO DE LOS COEFICIENTES (DE MAYOR A MENOR  
COEFICIENTE)**

CUADRO 7

TAMAÑO DEL ACREDITADO	TAMAÑO DEL PRÉSTAMO	GARANTÍAS	LARGO PLAZO	DEFAULT <sub>t-1</sub>	DEFAULT <sub>t+1</sub>
3	4	5	6	4	4
4	5	7	7	5	7
2	2	6	5	6	5
6	7	4	3	7	6
5	3	1	2	3	3
7	1	2	4	2	2
1	6	3	1	1	1

los resultados son parcialmente coherentes con la hipótesis de que los grandes bancos se especializan en aquellas empresas cuya información es más accesible, ya que en estas empresas es más eficiente la banca transaccional. En las dos categorías de cajas de ahorros, los coeficientes asociados a la variable de garantías no son estadísticamente diferentes de cero.

La variable «Largo plazo» muestra unos coeficientes más altos en cooperativas y cajas de ahorros que en bancos. Esto significa que estas entidades están relativamente más especializadas en créditos a largo plazo. El elemento reputacional mencionado anteriormente contribuye a explicar estas diferencias, teniendo en cuenta que, a mayor plazo, mayor es la posibilidad de que la operación pueda ser objeto de renegociación.

Por último, los bancos grandes y muy grandes están más dispuestos a prestar a acreditados arriesgados que los bancos pequeños. Esto no es coherente con la hipótesis habitual en la literatura de que el control de los gestores hace disminuir el apetito por el riesgo. En las cajas ocurre lo contrario, ya que las de tamaño mediano tienen un coeficiente asociado a la variable que mide el riesgo de crédito mayor que la correspondiente a las cajas grandes.

Los resultados en cuanto al riesgo ex ante, a las garantías y al plazo de las operaciones son coherentes con la hipótesis de efectos de reputación en la especialización del crédito, ya que son las cajas de ahorros de mediano tamaño y las cooperativas las más proclives a prestar a acreditados de menor calidad crediticia ex ante. La proximidad a los clientes y el papel que desempeñan en los mercados y en la economía local contribuyen a explicar este resultado.

## 7 Conclusiones

La competencia reduce la diversidad organizativa si no existen oportunidades para la diferenciación y la especialización. En el mercado de crédito a empresas no financieras españolas se han observado un proceso de consolidación y una reducción en la diversidad de tamaños, junto con un aumento de las cuotas de mercado de aquellas formas de propiedad que antes eran minoritarias respecto a los bancos. Este hecho ofrece la posibilidad de analizar la importancia conjunta del tamaño y de la estructura de propiedad de las entidades en el mercado de crédito.

En este trabajo se encuentran evidencias de que existe una especialización relativa a favor de la banca transaccional en el caso de los bancos grandes comparados con los pequeños. Esto se confirma por el hecho de que los bancos grandes tienen una menor probabilidad de prestar a acreditados que ofrecen garantías (informacionalmente más complejos). Sin embargo, los bancos muy grandes se salen de este patrón de especialización.



Entre las cajas de ahorros, las grandes tienden a especializarse más en empresas pequeñas y son igualmente proclives a prestar con o sin garantía que las cajas pequeñas. Estos resultados son coherentes con el hecho de que las diseconomías organizacionales sean más pequeñas en las cajas que en los bancos. La aparente eficiencia de las cajas de ahorros grandes en sus préstamos a empresas pequeñas es una posible explicación de que no se observe en España una especialización tamaño de la entidad/tamaño del acreditado tan clara como la que muestra la evidencia disponible para Estados Unidos.

La relativamente mayor especialización de las cajas y de las cooperativas en banca relacional asegura la disponibilidad de crédito a empresas pequeñas y medianas, incluso aunque los procesos de fusión entre grandes bancos comerciales llevara a estos a una mayor especialización en banca transaccional.

## BIBLIOGRAFÍA

- BERGER, A. N., y G. F. UDELL (2002). «Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organization structure», *Economic Journal*, 112, pp. 32-53.
- (2006). «A more complete conceptual framework for SME finance», *Journal of Banking and Finance*, 30, pp. 2945-2966.
- BERGER, A. N., W. S. FRAME y N. M. MILLER (2005). «Credit Scoring and the Availability, Price and Risk of Small Business Credit», *Journal of Money, Credit and Banking*, 37, pp. 191-222.
- CAREY, M., M. POST y S. A. SHARPE (1998). «Does corporate lending by banks and finance companies differ? Evidence on specialization in private debt contracting», *The Journal of Finance*, 53, pp. 845-878.
- DELGADO, J., V. SALAS y J. SAURINA (2007). «Joint Size and Ownership Specialization in Bank Lending», *Journal of Banking and Finance*, de próxima publicación.
- HANSMANN, H. (1996). *The Ownership of Enterprise*, Belknap Press, Cambridge.
- JENSEN, M., y W. MECKLING (1976). «Theory of the firm, managerial behaviour, agency costs and capital structure», *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 305-360.
- SALAS, V., y J. SAURINA (2003). «Deregulation, market power and risk behaviour in Spanish banks», *European Economic Review*, vol. 47, n.º 6, pp. 1061-1075.
- STEIN, J. C. (2002). «Information production and capital allocation: decentralized vs. hierarchical firms», *The Journal of Finance*, 57, pp. 1891-1921.