

EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS DE EMPRESAS E INDIVIDUOS EN ESPAÑA:
1984-2006

Gabriel Jiménez, Jesús Saurina y Robert Townsend (*)

(*) Gabriel Jiménez y Jesús Saurina pertenecen al Banco de España, y Robert Townsend, a University of Chicago. Los autores agradecen los comentarios muy detallados recibidos de R. Repullo, editor de este trabajo, así como las sugerencias de G. Gil y V. Salas. Los errores que puedan permanecer son de su exclusiva responsabilidad. Este artículo es responsabilidad exclusiva de los autores y no refleja necesariamente la opinión del Banco de España.

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución del número de relaciones bancarias que mantienen las empresas y los individuos con las entidades de crédito españolas en el ámbito del mercado de crédito. Además, se estudia si existen diferencias en dichas relaciones dependiendo del tipo de entidad (banco o caja) o de las características de los préstamos. La base de datos utilizada es la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIR), con una amplia cobertura de la financiación a empresas y a familias. Los resultados que se obtienen muestran la importancia y la persistencia a lo largo del tiempo de un modelo de banca basado en las relaciones estrechas entre el prestamista y el prestatario. La intensidad de esta relación pone de manifiesto que existen significativas ventajas en este modelo de interacción, tanto para las empresas y los individuos como para los bancos.

1 Introducción

El objetivo de este trabajo es describir las características de las relaciones que los bancos establecen con las empresas, centrandose buena parte del estudio en el número de relaciones. Esta cuestión ha suscitado un elevado interés en la literatura financiera y bancaria, encuadrándose en lo que se conoce como *relationship banking*. Adicionalmente, el trabajo explora las características de las relaciones bancarias con los individuos, una cuestión que, hasta donde llega nuestro conocimiento, no ha sido analizada en la literatura.

La fuente de información que utilizamos es la Central de Información de Riesgos (CIR) del Banco de España, una base de datos de carácter supervisor que contiene todas las operaciones crediticias llevadas a cabo por las entidades de crédito que operan en España por encima de un determinado importe (6.000 euros desde 1996)¹. Las características de esta base de datos y, sobre todo, su cobertura, la convierten, en la práctica, en una base de datos que contiene al conjunto de la población del crédito bancario a empresas y a una parte muy significativa de la población del crédito a individuos. Los más de 20 años de cobertura de la CIR nos permiten realizar un análisis dinámico de cómo ha variado el número de relaciones a lo largo del tiempo.

El trabajo no explora los determinantes del número de relaciones bancarias ni otros aspectos relevantes de las relaciones bancarias, como puede ser la evolución de la duración de dichas relaciones o cómo el cambio en el entorno competitivo afecta a las mismas. Tampoco se analizan en profundidad los determinantes de las características de los contratos de crédito ni su dependencia del número de relaciones. Tal como atestigua la abundante literatura internacional al respecto, estas cuestiones requieren de un análisis que, claramente, excede los objetivos de este trabajo. No obstante, creemos que la información que se muestra en este trabajo puede ser de interés para los analistas bancarios y el público en general, cubriendo un terreno muy poco estudiado.

El trabajo se estructura de la forma siguiente. En la sección 2 revisamos sucintamente algunas referencias a trabajos teóricos y empíricos sobre relaciones bancarias. En la sección 3 presentamos los resultados del análisis de las relaciones bancarias con empresas, mientras que en la sección 4 se muestran los resultados para individuos. La última sección concluye brevemente este trabajo.

1. El Banco de España publicó por primera vez en 2005 una *Memoria de la Central de Información de Riesgos*, en la que se analiza con mucho detenimiento las características de esta base de datos.

2 Breve repaso de la literatura sobre relaciones bancarias

Elsas (2005) define sucintamente *relationship lending* como un contrato implícito a largo plazo entre un banco y su prestatario. Debido a la interacción repetida entre el banco y su cliente, el primero acumula información privada sobre el segundo, lo que establece una relación estrecha entre ambos. Dicha relación se traduce en beneficios para el cliente en términos de mayor acceso al crédito, alisamiento intertemporal de las relaciones contractuales y una mejor capacidad para hacer frente a situaciones de crisis, aunque también puede comportar mayores costes, en la medida en que la información privada aumenta el poder de negociación del banco, lo que se conoce como *hold-up problem* [Sharpe (1990), Rajan (1992), y Boot y Thakor (2000)].

Un análisis más detallado de las ventajas y los inconvenientes del *relationship banking* se halla en Boot (2000). Entre las ventajas, en primer lugar se encuentra la mayor flexibilidad que otorga la relación bancaria frente a los acuerdos de financiación en el mercado de capitales. La relación bancaria permite una más fácil renegociación de las condiciones crediticias, lo que se traduce en potenciales mayores beneficios para las partes implicadas. La relación bancaria se basa en la confianza mutua, lo que puede permitir llevar a cabo contratos implícitos a largo plazo en circunstancias en las que, dada la información asimétrica o la falta de información, no permiten acceso a la financiación en el mercado o a la financiación bancaria con compromisos explícitos e irrevocables.

En segundo lugar, las relaciones bancarias permiten que los contratos entre prestamista y prestatario puedan acomodar numerosas restricciones (*covenants*), que, a su vez, son un mecanismo para evitar los conflictos de intereses y los problemas de agencia entre ambos. Además, dichas restricciones son mucho más fáciles de cambiar en el seno de una relación bancaria si llega información nueva.

En tercer lugar, los contratos bancarios permiten incluir con mayor facilidad exigencias de garantías. No obstante, dichas garantías son tanto más efectivas cuanto más fácil y posible sea su valoración y seguimiento. La proximidad entre prestamista y prestatario a través de la relación bancaria permite aumentar, por tanto, la efectividad de las garantías.

Finalmente, una relación bancaria estrecha permite un alisamiento intertemporal de las condiciones contractuales, de tal forma que los prestatarios más arriesgados consiguen acceso al crédito en unas condiciones que disminuyen los problemas que de otra forma plantearían estos prestatarios en términos de selección adversa y riesgo moral (*moral hazard*). Implícitamente, el banco está proveyendo un subsidio implícito a los nuevos prestatarios, que espera recuperar en un futuro a través de las rentas informacionales que genera la relación bancaria. Esta es una forma óptima de incentivar la asunción de riesgo por parte de las empresas y los individuos, con las potenciales ganancias de bienestar que ello comporta, por ejemplo, en términos de innovación.

Entre los inconvenientes que Boot menciona respecto a las relaciones bancarias hay que citar dos. En primer lugar, una relación bancaria estrecha reduce la posibilidad de que el banco pueda limitar de forma creíble la extensión adicional de crédito al cliente cuando este experimente dificultades. Si esto es así, los incentivos del prestatario a esforzarse en su proyecto de inversión se reducen, afectando a sus posibilidades de éxito, a sabiendas de que el banco le acabará ayudando en virtud de la relación que tienen establecida. Es lo que se conoce como el *soft-budget constraint problem*. El segundo inconveniente es el ya citado *hold-up problem*, que recoge el hecho de que la información privada obtenida por los bancos a través de la relación con el cliente les puede proporcionar un monopolio de información. Como alternativa a este problema, las empresas pueden acudir a diferentes bancos (relaciones múltiples).

La cuestión de los determinantes del número de relaciones bancarias se aborda en Ongena y Smith (2000) y en Detragiache, Garella y Guiso (2000). Otros aspectos relevantes de las relaciones bancarias son su duración [Berger y Udell (1995), y Ongena y Smith (2001)] o el impacto en el coste de la financiación bancaria [Degryse y Van Cayseele (2000)]. Estos aspectos son obviamente muy relevantes, pero exceden el alcance de este trabajo.

Finalmente, conviene señalar también que algunos autores han mostrado escepticismo respecto al valor de las relaciones bancarias [Fields et al. (2006)], aunque su análisis se circunscribe al valor informativo de los préstamos bancarios recibidos por empresas cotizadas, un segmento muy reducido del conjunto de empresas en la mayor parte de economías.

3 Relaciones de los bancos con las empresas

En esta sección presentamos los datos de las relaciones entre empresas y bancos en el mercado español. Es evidente que las relaciones entre bancos y empresas no se circunscriben solo a operaciones crediticias, sino que incluyen potencialmente también depósitos o la prestación por parte de los bancos de otros muchos servicios bancarios. La información disponible, obtenida de la CIR, solo nos permite analizar la relación a través de operaciones crediticias, al igual que ocurre con la mayor parte de los trabajos empíricos al respecto.

Como se ha mencionado en la introducción, la CIR contiene información de todas las operaciones crediticias concedidas por las entidades de crédito que operan en España por encima de 6.000 euros. Dicho límite mínimo se estableció en 1996 (un millón de pesetas). Con anterioridad, el límite era de 24.000 euros (cuatro millones de pesetas), aunque las entidades, voluntariamente, podían declarar las operaciones por debajo de dicho límite y por encima de los 6.000 euros². En cuanto a las entidades declarantes, a los efectos de este trabajo son todas las de crédito, a saber, bancos, cajas de ahorros, cooperativas de crédito y los establecimientos financieros de crédito. Estos últimos no se incluyeron en la CIR hasta 1989, junto con las sociedades de garantía recíproca.

La información que los bancos deben proporcionar a la CIR sobre sus operaciones crediticias es extensa. Además de los datos identificativos de la empresa, su localización geográfica y el sector productivo al que pertenece, informan sobre el importe de la operación y sus características (garantías, plazo, instrumento) y sobre la calidad del activo en cuestión. No se recoge, sin embargo, información sobre el tipo de interés de la operación.

Dado el nivel de declaración mínimo, parece razonable pensar que, al menos desde 1996, disponemos de prácticamente la totalidad de la financiación bancaria a empresas en España llevada a cabo por entidades operantes en el territorio español. Para cada empresa agregamos el número de créditos por entidad prestataria, de tal forma que una relación indica que la empresa en cuestión solo opera con una entidad de crédito, pudiendo tener concedidas una o varias operaciones (por ejemplo, un descuento comercial y una operación de *leasing*, o un préstamo y una operación de *factoring*).

El cuadro 1 muestra la evolución a lo largo del tiempo del porcentaje de empresas y del número de relaciones bancarias. En promedio, algo más de la mitad de las empresas solo se relaciona con un banco (52,4%). Esta cifra se ha mantenido relativamente estable a lo largo de los 23 años considerados³, aunque parece observarse una ligera tendencia ascendente en la

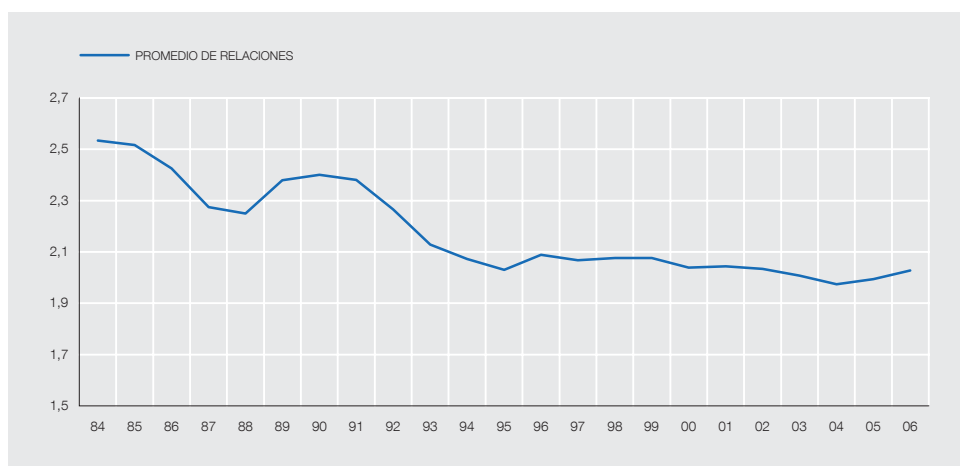
2. La *Memoria de la Central de Información de Riesgos* (2005) contiene un anexo detallado explicando los cambios legislativos ocurridos en sus más de 40 años de existencia. 3. El pequeño salto de la serie que se observa en 1989 es atribuible al aumento del universo de entidades declarantes, como ya se ha mencionado. Parece existir otro salto, de importe incluso menor, en 1996 relacionado probablemente con la ampliación del umbral mínimo de declaración. No obstante, el impacto de ambos cambios es reducido.

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	49,8	49,8	50,5	52,4	52,5	48,4	47,7	47,8	49,7	52,5	53,8	54,9	52,6	53,3	53,3	53,3	53,7	53,6	54,1	54,8	55,9	55,5	55,0	52,4
2	20,8	20,8	21,2	21,3	21,5	22,5	22,6	22,5	22,7	22,5	22,3	22,4	23,1	23,0	23,1	23,2	23,2	23,2	23,2	23,1	22,8	22,9	22,9	22,5
3	10,5	10,6	10,5	10,3	10,4	11,3	11,5	11,6	11,3	10,8	10,5	10,2	10,9	10,6	10,5	10,4	10,5	10,5	10,3	10,1	9,8	9,9	10,0	10,6
4	6,1	6,1	5,9	5,6	5,6	6,3	6,5	6,6	6,1	5,7	5,4	5,1	5,5	5,4	5,3	5,2	5,2	5,1	5,1	4,9	4,8	4,7	4,9	5,5
5	3,7	3,7	3,6	3,4	3,3	3,8	3,9	3,9	3,6	3,2	3,0	2,8	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,8	2,6	2,5	2,6	2,6	3,1
6	2,5	2,4	2,3	2,2	2,1	2,4	2,5	2,4	2,2	1,9	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,6	1,9
7	1,7	1,8	1,6	1,4	1,4	1,6	1,7	1,6	1,4	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	1,2
8	1,2	1,2	1,1	1,0	0,9	1,1	1,0	1,1	1,0	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,8
9	0,9	0,9	0,8	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
10	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4
≥11	2,2	2,2	1,9	1,4	1,3	1,4	1,4	1,3	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0

a. Datos de fin de cada año.

NÚMERO MEDIO DE RELACIONES BANCARIAS

GRÁFICO 1



última década. En términos de importancia relativa, el número de entidades que mantiene relaciones con dos bancos se sitúa a continuación, con un 22,5% de las empresas, mientras que algo más del 10% mantienen tres relaciones bancarias. A medida que aumenta el número de relaciones bancarias, disminuye el número de empresas de forma prácticamente monótona. Finalmente, solo un 1% de las empresas en promedio mantiene más de once relaciones bancarias.

Los resultados anteriores contrastan con Pérez (2007) debido a las diferencias existentes en las bases de datos utilizadas en ambos casos. Nuestra información, basada en el total de la población, muestra una mayor predominancia de las relaciones con un solo banco (55% frente a 25%), lo que, probablemente, refuerza aún más su conclusión sobre la importancia del capital relacional en el sistema bancario español, una parte del stock de capital social de la economía española.

En promedio, el número de relaciones bancarias se sitúa en dos para cada empresa. De nuevo, este dato contrasta con las tres de Pérez (2007), aunque nosotros incluimos todo tipo de empresas, no solo PYME. En Alemania, para una muestra de PYME, el número medio de re-

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	8,5	8,0	9,1	11,0	12,7	11,6	11,5	11,7	12,1	13,3	13,7	14,7	14,2	15,1	14,7	14,8	15,2	16,3	17,0	17,9	18,6	16,9	16,5	13,7
2	7,2	6,6	7,7	9,3	10,7	10,7	11,2	10,7	11,3	11,8	12,1	11,8	11,9	11,4	11,6	11,8	12,0	12,0	12,1	12,9	13,2	12,6	12,2	11,1
3	5,6	5,5	6,2	6,8	7,8	8,9	9,0	9,0	9,3	9,5	9,5	9,6	9,5	9,6	9,3	9,1	9,8	9,3	9,3	9,8	10,0	9,7	9,4	8,8
4	4,2	4,7	4,8	5,4	6,0	6,8	7,3	7,6	7,6	7,5	7,5	7,3	7,8	7,2	7,5	7,2	7,1	7,1	7,1	7,3	7,4	7,4	7,0	6,8
5	3,4	3,7	4,1	4,8	5,2	6,2	6,2	6,3	6,4	6,7	6,1	5,9	6,0	6,2	5,7	5,8	5,9	6,0	6,2	6,1	5,7	6,0	6,1	5,7
6	3,4	2,9	3,4	3,7	4,2	5,2	5,5	5,5	5,8	5,2	5,1	5,0	5,2	4,8	4,6	4,7	4,7	4,7	4,5	4,8	4,9	4,6	4,9	4,7
7	2,6	2,8	2,9	3,2	3,6	4,1	4,7	4,7	4,7	4,2	4,1	4,2	4,4	4,0	4,1	3,8	4,3	4,2	3,9	4,0	4,1	4,1	4,2	4,0
8	2,7	2,6	2,9	2,9	3,8	3,6	3,9	4,0	3,7	4,0	3,8	3,4	3,5	3,5	3,7	3,7	3,6	3,7	3,6	3,3	3,1	3,2	3,3	3,5
9	2,4	2,4	2,3	2,6	2,8	3,1	3,2	3,4	3,1	2,8	3,1	3,1	3,1	2,7	3,1	3,1	2,9	2,9	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,9
10	2,0	2,1	2,5	2,3	2,6	2,9	3,1	3,0	2,6	2,5	2,8	2,4	2,4	2,7	3,0	2,4	2,2	2,4	2,5	2,5	2,3	2,3	2,3	2,5
≥11	58,2	58,7	54,0	48,1	40,6	36,8	34,4	34,1	33,4	32,5	32,0	32,6	31,9	32,7	32,8	33,5	32,3	31,4	30,9	28,5	27,9	30,6	31,6	36,5

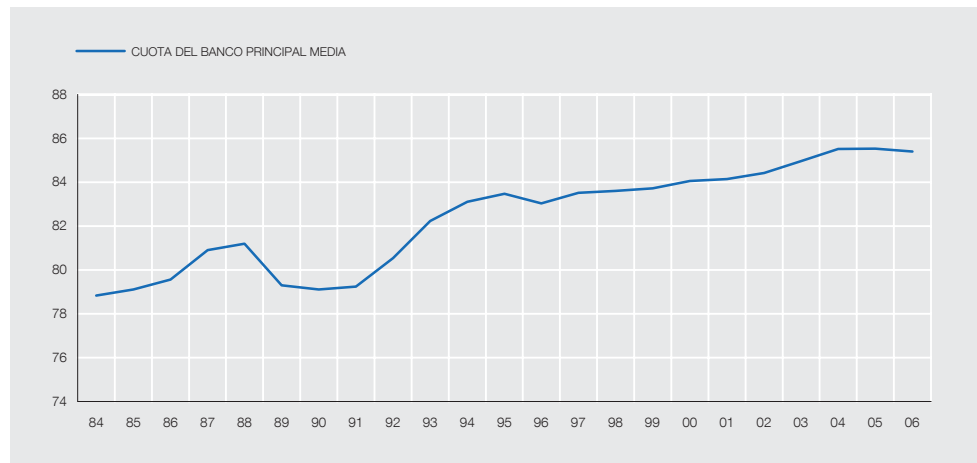
a. Datos de fin de cada año.

laciones es de 1,8. Desafortunadamente, el trabajo de Berger y Udell (1995) no contiene información sobre el número de relaciones bancarias de la muestra de empresas analizada. En cualquier caso, estos resultados están mucho más próximos entre sí que los utilizados en Ongena y Smith (2000), donde el número medio de relaciones bancarias por empresa se acerca a la decena en ambos países. Este último trabajo incluye una muestra muy reducida de empresas, aunque se extiende a lo largo de 20 países europeos.

Detragiache, Garella y Guiso (2000) encuentran, sorprendentemente para ellos, que con datos de una muestra de PYME en 1994 la mediana del número de relaciones bancarias se sitúa en cinco por empresa, con un 89% de empresas que mantienen más de una relación bancaria. Los mismos autores aportan evidencia para Estados Unidos, referida a 1988, con una mediana de dos relaciones por empresa y un 44,5% de las empresas con solo una relación.

En definitiva, los datos del cuadro 1, aun representando al conjunto de la población y no solo a una muestra de PYME, están en línea con los resultados obtenidos en otros países (Estados Unidos y Alemania). Sin embargo, lo que no suele aparecer en la literatura empírica es la importancia relativa de las empresas analizadas en función del número de relaciones bancarias. Como cabía esperar, el cuadro 2 pone de manifiesto que el tamaño de la empresa es una variable que contribuye a explicar significativamente el número de relaciones bancarias. Así, en promedio, las empresas que solo reciben crédito de un banco representan algo más del 13% del crédito bancario total recibido por el conjunto de empresas, mientras que el 1% de empresas con más de diez relaciones concentra algo más de un tercio de dicho crédito total. A lo largo del tiempo, se detecta un ligero aumento del peso relativo de las empresas con solo una relación y un descenso pronunciado hasta principios de los años noventa de la financiación a empresas con más de una decena de relaciones bancarias. A partir de esa fecha su comportamiento ha sido más estable.

Además del número de bancos con los que se relaciona una empresa, es importante conocer cómo es de estrecha la relación con cada uno de ellos, puesto que podría ocurrir que una sola entidad concentrara buena parte de la financiación a la empresa y que el peso de las restantes fuera muy inferior. Esto parece estar pasando en el caso español (véase gráfico 2), que, de forma creciente, muestra un aumento en el promedio de la financiación otorgada por el banco principal, incluso en los últimos años, donde el número medio de relaciones bancarias se ha mante-



nido muy estable. Por lo tanto, a pesar de que el peso relativo sobre el crédito de las operaciones con un solo banco (o con unos pocos bancos) es reducido, hay una importancia creciente de la financiación aportada por el banco principal. Dado que los valores actuales se sitúan en torno al 85%, se pone de manifiesto la importancia que para el sistema bancario español tiene el primer banco. Además, esta importancia no parece haber disminuido a lo largo del tiempo.

Las conclusiones anteriores se ven reforzadas si calculamos el índice Herfindahl promedio de la cartera crediticia de cada empresa. Dicho índice presenta también una tendencia creciente a lo largo del tiempo y se sitúa en 2006 en 81,2, indicativo también de una elevada concentración en la financiación bancaria que reciben las empresas españolas.

Finalmente, el cuadro 3 pone de manifiesto que, como cabía esperar, la presencia del banco principal disminuye a medida que aumenta el número de relaciones, pero, incluso para empresas que obtienen financiación de más de una decena de entidades, el banco principal suministra en promedio un 27,7% de la financiación bancaria que reciben dichas empresas. El banco principal facilita más de la mitad de la financiación a empresas con menos de cinco relaciones, es decir, a cerca del 90% de las empresas españolas que reciben financiación bancaria, representando, en promedio, en torno al 45% del crédito bancario. Además, el aumento tendencial del peso del banco principal se confirma en prácticamente todos los números de relaciones. Por cuestiones de espacio no se incluye el correspondiente cuadro con el índice Herfindahl, pero las conclusiones son muy similares.

Lo anterior pone de manifiesto que no parece que se esté abandonando el modelo de relación bancaria predominante en Europa continental y que fue objeto de intenso debate en el pasado⁴. Por lo tanto, parece que las ventajas de mantener una estrecha relación entre la empresa y el banco deben de superar con creces a los potenciales costes, dado que tanto bancos como empresas tienen cada vez mayores oportunidades para romper dicha relación.

En cuanto a las características de las operaciones crediticias se observa claramente que difieren en función del número de relaciones bancarias. Así, el cuadro 4 muestra que, monótonamente, a medida que aumenta el número de relaciones bancarias disminuye el grado de exigencia de garantías en la operación. Obviamente este comportamiento puede deberse a otras variables explicativas (tamaño de la operación, riesgo de la empresa, finalidad de la operación,

4. Véase, por ejemplo, Elsas y Krahnén (2004), Franks y Mayer (1998), Hanazaki, Horiuchi y Akiyoshi (2000) y Yafeh (2000).

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO	
1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2	72,5	73,3	73,1	73,5	73,9	73,0	73,3	73,3	73,8	74,2	74,9	74,5	75,3	75,7	76,0	76,1	76,2	76,5	76,6	77,0	77,3	77,7	78,0	75,0	
3	58,8	59,0	58,9	59,2	59,6	59,6	59,8	60,0	60,3	60,9	61,3	60,9	62,2	62,7	63,1	63,2	63,3	63,7	63,9	64,4	64,6	65,2	65,4	61,7	
4	50,1	50,8	50,6	50,3	50,9	51,2	51,5	51,8	52,1	52,7	52,8	52,6	53,9	54,3	54,6	54,9	55,2	55,2	55,6	56,4	56,6	57,1	57,5	53,4	
5	44,2	44,5	44,3	44,3	44,4	45,7	45,8	46,0	46,2	46,9	47,1	46,5	48,1	48,4	48,7	48,9	49,0	49,5	49,9	50,2	50,6	51,0	51,6	47,5	
6	40,4	40,7	39,6	40,2	40,6	41,3	42,2	41,9	42,1	42,9	42,8	42,0	43,5	43,5	43,7	44,0	44,3	44,3	45,1	45,4	45,9	46,6	46,9	43,0	
7	37,4	37,3	36,8	37,1	37,2	39,1	38,7	38,5	38,5	39,2	39,4	38,6	39,9	39,7	39,8	40,1	40,7	40,7	41,0	41,6	42,3	42,7	42,8	39,5	
8	35,1	35,2	33,9	34,4	34,6	35,4	36,1	35,6	35,9	37,3	36,6	35,5	37,1	36,6	37,1	37,4	37,2	37,6	37,9	38,5	39,0	39,2	39,5	36,6	
9	32,7	32,4	32,4	32,6	32,4	33,3	33,5	33,5	33,2	34,0	34,5	33,8	34,2	34,2	34,2	34,1	34,8	35,1	35,8	36,1	36,6	36,9	37,0	34,2	
10	30,9	30,4	29,8	29,8	30,2	31,8	32,0	32,2	31,6	32,0	33,1	32,2	32,5	32,3	32,4	32,3	32,6	32,7	33,2	33,9	34,1	34,4	34,2	32,2	
≥11	26,7	26,2	26,1	26,6	26,6	27,0	27,1	27,4	27,4	28,1	28,0	27,2	27,2	27,3	27,7	27,4	28,7	28,4	28,6	29,0	29,3	29,5	29,1	27,7	

a. Datos de fin de cada año.

PORCENTAJE DE CRÉDITOS SIN GARANTÍAS PONDERADO POR EL VOLUMEN DE LA EXPOSICIÓN SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (EMPRESAS) (a)

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO	
1	65,3	68,4	73,0	73,3	72,4	68,5	66,1	64,8	60,3	58,6	59,3	61,5	59,7	60,7	54,2	58,2	56,9	55,7	52,9	49,2	46,1	40,1	42,0	59,4	
2	66,3	73,4	72,4	77,2	75,2	73,1	71,5	70,5	66,4	63,9	65,1	65,1	64,1	64,6	65,4	63,5	61,2	58,1	54,2	51,4	50,0	45,5	45,9	63,6	
3	69,6	76,5	79,8	80,8	80,8	76,2	75,4	75,6	72,1	69,4	70,0	70,2	70,5	70,7	70,8	70,5	70,5	65,4	62,9	58,9	54,7	51,8	48,9	69,2	
4	74,1	78,4	81,9	85,8	83,0	81,3	79,4	78,2	76,0	74,6	72,7	74,8	74,8	76,5	76,4	75,3	74,4	71,3	68,3	63,6	61,6	56,5	53,7	73,6	
5	78,3	86,1	87,3	86,3	88,1	83,8	82,4	81,6	78,8	76,2	76,5	76,2	78,7	81,1	79,9	79,2	78,7	76,1	72,3	69,4	66,8	61,1	53,8	77,3	
6	78,1	88,2	88,1	89,1	86,5	81,1	85,5	83,6	82,1	77,0	77,5	81,9	79,8	81,6	83,4	82,1	79,6	77,7	76,6	74,1	67,6	62,8	64,8	79,5	
7	81,3	87,8	89,5	92,2	85,7	87,0	85,3	83,4	79,0	81,4	81,7	82,1	83,4	85,1	82,2	84,4	82,9	81,7	79,1	75,3	70,5	65,7	68,1	81,5	
8	80,5	88,8	91,0	91,3	84,4	84,8	86,3	84,7	85,4	83,3	83,2	80,6	85,0	85,0	86,1	84,6	82,9	81,3	78,2	73,6	72,9	70,5	65,0	82,1	
9	83,1	89,4	88,7	86,4	88,6	86,7	87,5	86,9	86,9	83,2	81,7	82,2	86,7	87,5	89,0	87,5	86,9	81,6	80,4	77,1	76,3	69,9	65,4	83,5	
10	83,7	88,9	90,5	93,9	87,9	88,4	89,4	89,0	82,9	82,2	80,9	89,1	85,4	85,3	87,3	87,7	85,0	83,0	82,2	81,2	75,4	71,5	69,6	84,4	
≥11	85,0	89,1	90,3	92,0	92,5	90,4	89,5	90,1	86,6	85,4	91,7	89,9	91,4	91,8	91,8	92,4	91,9	90,8	89,2	85,8	82,0	78,0	75,1	88,4	

a. Datos de fin de cada año.

etc.) y su aportación total solo puede medirse mediante un análisis multivariante⁵. No obstante, resulta significativo que la relación sea monótona y que a lo largo del tiempo se venga produciendo un aumento de las exigencias de garantías, y en mayor medida a aquellas empresas con menor número de relaciones bancarias⁶.

En cuanto al plazo, cuanto menor es el número de relaciones mayor es la financiación a más de un año. De nuevo el comportamiento es monótono salvo para aquellas empresas con más de diez relaciones, en las que la financiación a largo plazo predomina, tal como se muestra en el cuadro 5. A medida que aumenta el número de relaciones, las empresas tienen mayor

5. Un análisis multivariante de los determinantes de las garantías en las operaciones bancarias con empresas puede verse en Jiménez, Salas y Saurina (2006) y en Jiménez y Saurina (2004). 6. El aumento del peso relativo de la financiación a empresas de construcción y promoción inmobiliaria también puede explicar el aumento tendencial que se observa en la exigencia de garantías a las operaciones empresariales (por su mayor riesgo y por su mayor facilidad de aportar dichas garantías), tal como señalan Delgado, Salas y Saurina (2007).

PORCENTAJE DE CRÉDITOS CON PLAZO SUPERIOR AL AÑO PONDERADO POR EL VOLUMEN DE LA EXPOSICIÓN SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (EMPRESAS) (a)

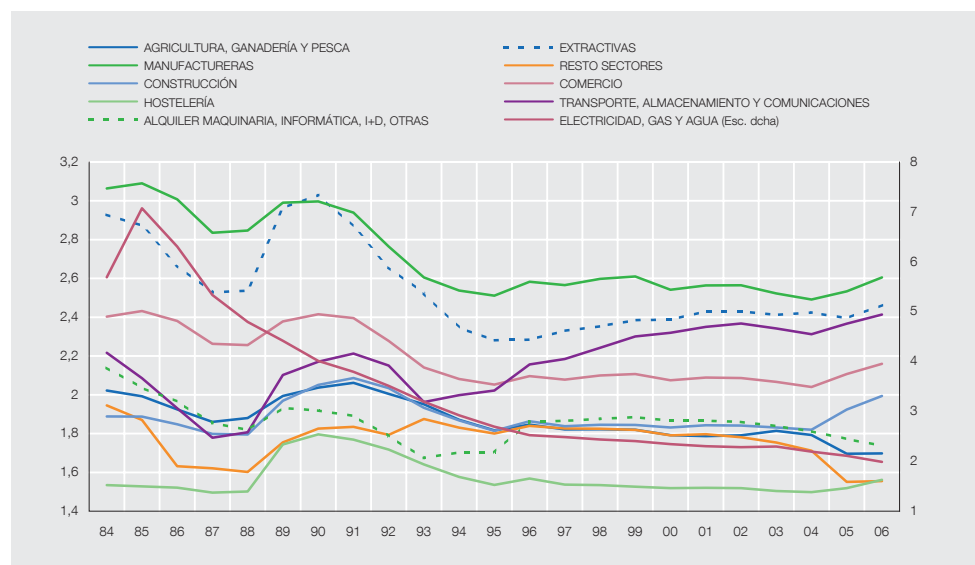
CUADRO 5

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PROMEDIO
1	45,7	45,6	46,1	47,9	48,9	55,6	59,0	60,4	61,1	60,9	61,0	60,7	64,3	66,8	61,2	68,8	63,1	67,8	69,0	69,9	75,0	77,7	77,6	61,5
2	41,7	39,3	41,5	39,8	41,2	50,4	53,2	55,3	55,7	55,8	55,2	55,6	58,3	59,1	59,3	64,2	63,6	66,9	68,5	71,9	73,5	73,9	75,4	57,4
3	38,9	36,7	33,3	35,5	36,9	46,4	48,4	50,3	48,6	49,7	49,8	47,9	50,5	53,6	53,3	58,2	60,5	61,1	62,2	65,7	68,2	68,3	69,8	51,9
4	31,2	30,3	31,5	30,1	31,9	41,6	43,5	45,6	44,9	45,3	45,7	44,7	46,6	47,2	48,3	51,9	52,8	55,5	57,0	60,2	62,5	64,0	66,4	46,9
5	26,3	25,2	26,1	30,4	27,6	38,4	43,5	43,8	42,9	43,4	42,5	40,9	43,1	41,1	44,8	49,1	47,6	52,8	54,0	56,5	57,3	62,9	67,7	43,8
6	28,2	24,9	22,9	24,5	27,4	40,4	40,2	41,8	38,7	42,7	41,0	38,1	43,1	41,0	43,4	46,7	46,5	49,0	50,1	51,2	57,9	58,8	61,8	41,8
7	23,2	22,6	22,4	23,3	29,2	35,0	37,7	42,3	41,0	39,7	38,6	36,2	37,6	40,3	42,1	48,4	47,7	48,7	49,7	51,3	55,7	58,0	58,2	40,4
8	25,1	25,9	24,8	26,3	34,4	36,4	40,4	41,1	36,4	37,6	36,4	41,0	36,5	39,7	40,9	44,4	46,0	49,3	50,6	51,7	52,2	52,8	54,8	40,2
9	24,2	24,1	24,0	27,9	28,6	34,8	37,3	39,0	37,4	37,6	38,6	38,4	42,2	39,9	40,3	47,1	46,1	49,0	48,1	50,1	52,0	52,0	57,6	39,8
10	22,6	21,8	24,9	24,4	30,0	33,8	37,1	36,5	35,7	40,3	38,7	32,6	34,1	40,3	40,4	40,9	42,8	45,8	47,0	49,6	51,2	55,8	54,3	38,3
≥11	58,8	59,5	60,4	60,2	59,2	56,8	55,4	54,3	53,9	53,7	53,9	51,0	51,2	49,4	48,8	49,8	49,5	49,4	50,1	53,0	56,1	55,4	59,5	54,3

a. Datos de fin de cada año.

NÚMERO MEDIO DE RELACIONES BANCARIAS

GRÁFICO 3



capacidad de acceder al crédito comercial (descuento de papel) y menor dependencia de las pólizas de préstamo.

De lo anterior se desprende que el número de relaciones bancarias, probablemente junto con otro conjunto de variables, influye en las condiciones contractuales de las operaciones crediticias. Sin embargo, no es posible aseverar en qué dirección lo hace. Por un lado, cabe pensar que la dependencia de un solo prestatario limita las posibilidades de diversificar los instrumentos con los que se financian las entidades (crédito comercial, financiero, etc.) y se traduce en mayores requerimientos de garantías. Por otro lado, dicha dependencia parece facilitar un mayor acceso a la financiación a largo plazo y el aporte de garantías es consustancial a muchas de las operaciones que se financian (solares, edificios, viviendas, etc.).

La información de la CIR permite clasificar las empresas por sectores y por provincias. Existe una cierta disparidad sectorial en el número de relaciones bancarias (véase gráfico 3). Así, en

TAMAÑO DEL ACREDITADO POR CUARTILES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
Q1	1,10	1,12	1,12	1,11	1,12	1,12	1,13	1,12	1,13	1,11	1,10	1,10	1,13	1,13	1,13	1,13	1,12	1,11	1,11	1,11	1,11	1,11	1,12	1,1
Q2	1,46	1,53	1,50	1,46	1,43	1,50	1,52	1,53	1,48	1,41	1,39	1,38	1,52	1,49	1,48	1,48	1,48	1,46	1,46	1,44	1,43	1,45	1,46	1,5
Q3	2,37	2,35	2,28	2,18	2,14	2,30	2,35	2,37	2,21	2,08	2,01	1,95	2,04	1,99	1,99	2,00	1,99	1,97	1,96	1,93	1,91	1,93	1,96	2,1
Q4	5,15	5,10	4,81	4,37	4,24	4,51	4,53	4,46	4,19	3,86	3,72	3,66	3,67	3,60	3,63	3,63	3,48	3,45	3,44	3,36	3,30	3,33	3,40	4,0

a. Datos de fin de cada año.

el sector de la hostelería el número de relaciones bancarias, en promedio, es de 1,6, mientras que en el de las empresas de servicios públicos (electricidad, gas, agua) está por encima de tres. Tanto en agricultura como en construcción, el número medio de relaciones es ligeramente inferior a dos, mientras que en el sector manufacturero es de 2,7, en promedio. Estas diferencias sectoriales en el número de relaciones parecen responder fundamentalmente al tamaño de las empresas en cada sector, consecuencia a su vez de las posibilidades tecnológicas y de la forma de organización de las empresas.

En cambio, por provincias, existe mucha menos dispersión. En promedio, el máximo de relaciones bancarias se produce en Barcelona (2,5), mientras que el mínimo está en Ávila (1,8). Madrid presenta una posición intermedia (2,1), con el resto de provincias más pobladas por encima (Valencia, Sevilla y Alicante).

El cuadro 6 confirma el papel que juega el tamaño de las empresas (aproximado por su exposición al crédito bancario) en el número de relaciones bancarias. Si ordenamos las empresas por su tamaño, el primer cuartil muestra un número de relaciones promedio de 1,1, lo que indica que, prácticamente, el 25% de las empresas más pequeñas solo se relacionan con una entidad bancaria. La mediana de tamaños se sitúa en el 1,5, mientras que el percentil 75 está ligeramente por encima de dos. Es decir, prácticamente el 75% de las empresas más pequeñas solo se relaciona como mucho con dos entidades. Finalmente, las empresas de mayor tamaño se relacionan, en promedio, con cuatro entidades, cifra que sigue siendo baja.

Resulta muy interesante separar bancos y cajas de ahorros porque su comportamiento es muy diferente (véanse cuadros 7 y 8, y gráficos 4 y 5). En primer lugar, si la entidad principal es un banco, se observa una disminución tendencial en todos los niveles de relaciones. Lo contrario ocurre cuando es una caja. Esto lo que pone de manifiesto es la ganancia de cuota de mercado de las cajas a costa de los bancos a lo largo del período analizado. Así, en 1984, de aquellas empresas que solo se relacionaban con una entidad, el 72,5% lo hacía con un banco, mientras que para el 24% su prestatario era una caja. En 2006, ambos porcentajes son del 41,3% y del 46,2%, respectivamente. El cambio es todavía más drástico en el segmento de empresas con más de una decena de relaciones bancarias. En 1984, el 90,7% de empresas con más de diez relaciones tenía como entidad de crédito principal a un banco, frente al 8,9% que tenía a una caja. En 2006, ambos porcentajes son del 56,9% y del 35,5%, respectivamente. Por lo tanto, las cajas han ido incrementando su papel como entidad de crédito principal a medida que iban ganando cuota de mercado a los bancos. También el resto de intermediarios (cooperativas, sobre todo) han ganado protagonismo como prestatario principal⁷.

7. Como ya se ha mencionado anteriormente, la caída que se observa en 1989 se debe a la incorporación a la CIR de los establecimientos financieros de crédito (empresas de *leasing*, *factoring*, etc.), muchos de ellos vinculados a bancos.

PORCENTAJE DE EMPRESAS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UN BANCO (a)

CUADRO 7

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	72,5	73,4	73,4	70,8	70,3	57,2	54,7	54,1	55,3	52,5	51,6	52,4	51,7	50,5	48,8	48,4	47,2	45,3	43,6	44,2	42,4	41,7	41,3	54,1
2	78,7	77,4	77,5	75,3	74,1	58,6	56,9	56,1	58,4	56,7	54,9	54,8	50,9	49,5	47,7	46,8	45,2	45,0	43,9	44,0	43,6	43,1	42,4	55,7
3	81,5	80,6	81,0	78,5	78,3	62,3	61,2	60,1	62,0	60,5	58,7	58,6	55,1	53,5	51,8	50,0	48,2	47,8	46,3	47,2	46,7	45,6	44,9	59,1
4	83,6	83,3	83,7	82,0	79,6	64,7	64,1	63,1	64,9	63,0	62,0	61,8	58,6	56,6	54,9	53,5	51,4	50,5	49,6	50,5	50,0	48,7	47,4	62,1
5	85,9	85,1	86,0	81,9	82,0	65,8	65,8	64,8	66,4	63,6	63,0	64,0	60,1	59,4	57,4	55,7	54,1	53,7	52,8	52,9	53,1	52,4	50,0	64,2
6	87,2	85,9	86,5	84,1	83,3	68,3	66,6	66,9	66,4	66,6	66,2	66,4	63,0	61,6	60,3	58,4	56,2	55,4	54,9	55,6	56,2	54,9	52,0	66,2
7	88,9	87,4	87,4	86,4	84,1	69,6	68,5	67,9	68,4	67,8	66,9	66,8	65,3	63,7	61,6	60,5	58,4	55,8	56,9	58,5	57,0	56,4	53,8	67,7
8	88,9	88,2	88,4	85,3	86,4	70,9	67,8	67,6	70,5	69,2	69,2	68,6	66,8	64,3	65,2	62,3	61,8	58,4	57,2	58,2	58,2	57,7	54,6	68,9
9	87,6	89,5	87,3	86,0	84,7	71,2	68,6	69,8	70,7	70,2	67,3	70,1	68,2	65,4	64,7	63,6	62,2	60,9	57,6	59,4	61,6	58,2	56,7	69,6
10	91,8	88,8	90,4	85,4	87,0	73,2	70,7	69,4	70,1	68,3	69,9	68,6	68,3	66,4	67,5	62,3	61,1	57,2	56,6	63,5	60,8	59,1	55,5	70,1
≥11	90,7	90,7	89,2	88,5	87,8	72,3	71,4	71,0	72,3	70,0	70,2	72,6	70,5	69,8	68,2	65,8	66,5	63,3	62,2	61,6	60,8	59,1	56,9	71,8

a. Datos de fin de cada año.

PORCENTAJE DE EMPRESAS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UNA CAJA (a)

CUADRO 8

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	24,0	23,2	23,3	25,9	26,6	27,0	26,8	29,0	31,1	34,8	35,7	36,2	34,1	35,4	37,2	38,2	39,3	40,9	42,5	42,9	45,0	45,7	46,2	34,4
2	18,6	19,9	19,8	21,8	23,0	20,8	21,3	23,1	26,7	29,7	32,1	33,2	33,6	34,6	36,2	36,8	38,4	39,2	40,4	41,9	42,5	42,9	43,7	31,3
3	16,5	17,4	17,0	19,2	19,3	18,8	19,3	21,6	24,5	27,3	29,5	30,2	31,6	33,0	34,1	35,4	36,9	37,8	39,3	39,9	40,6	41,7	42,6	29,3
4	15,3	15,2	14,9	16,1	18,7	16,4	17,9	20,1	22,8	25,8	27,3	27,7	29,3	31,3	32,5	33,0	34,7	36,1	37,3	38,0	38,6	40,1	41,3	27,4
5	13,2	13,6	12,6	16,5	16,6	16,0	16,5	18,8	22,5	25,5	26,6	25,9	28,6	29,3	30,5	32,2	33,0	33,9	34,8	36,6	36,4	37,5	39,7	26,0
6	11,9	12,8	12,1	14,7	15,6	14,2	16,3	18,0	22,3	23,4	25,0	24,2	26,5	27,3	29,3	29,9	32,1	32,6	33,7	34,7	34,4	36,1	38,8	24,6
7	10,4	11,5	11,6	12,3	14,8	12,8	15,0	17,0	21,0	23,5	24,4	24,0	25,0	26,4	28,7	28,7	31,0	33,3	31,9	32,6	34,2	35,0	37,0	23,6
8	10,6	10,8	10,5	14,1	12,8	13,0	14,9	17,4	18,9	21,1	23,2	23,5	23,6	27,1	26,4	28,0	27,7	31,5	31,8	33,2	33,2	33,8	36,4	22,8
9	12,4	10,2	11,7	12,8	13,8	13,1	13,9	15,6	20,6	20,9	24,2	21,5	23,5	26,0	26,7	27,7	27,7	29,1	31,3	31,8	30,9	33,6	35,3	22,4
10	7,6	10,9	9,1	14,1	12,6	11,4	14,1	16,5	19,2	23,4	23,2	23,6	23,6	25,8	23,6	28,4	30,3	32,2	32,6	28,3	30,9	32,8	37,2	22,2
≥11	8,9	8,8	10,4	11,2	11,9	11,9	13,5	15,2	17,5	21,3	22,0	20,7	22,5	23,6	25,3	26,8	25,7	27,4	29,4	30,8	31,2	33,2	35,5	21,1

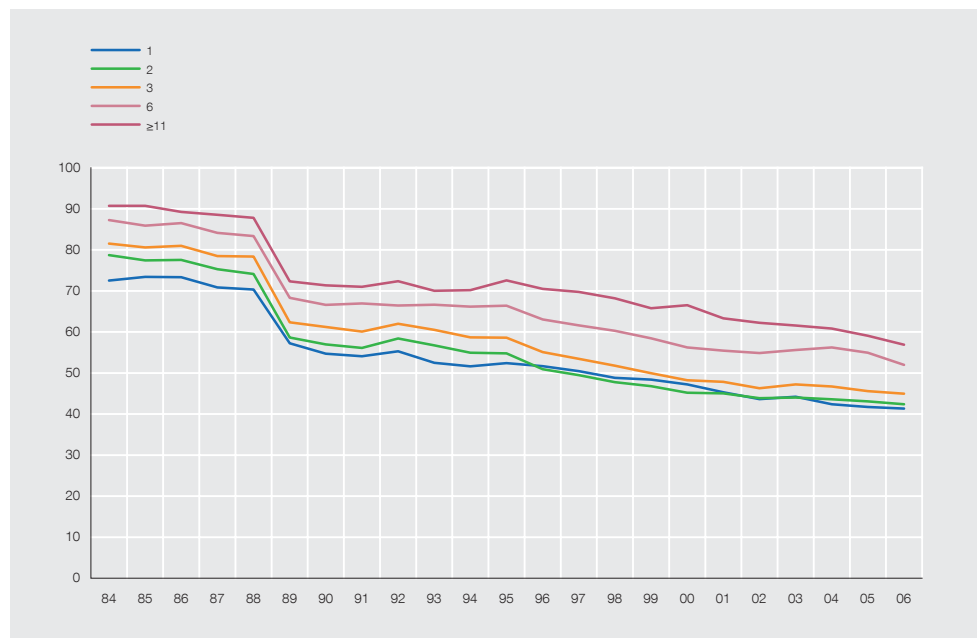
a. Datos de fin de cada año.

Lo anterior pone de manifiesto que, aunque el modelo de *relationship banking* no ha perdido peso en España en el último cuarto de siglo, sus protagonistas sí que han variado, al asumir las cajas un creciente papel como banco principal de un número cada vez mayor de empresas. Un análisis más detallado de este movimiento y de las consecuencias en términos de riesgo asumido por las entidades puede verse en Delgado, Salas y Saurina (2007).

La información de la CIR permite poner en relación el nivel de riesgo en que incurren las entidades con el número de relaciones bancarias. Lógicamente, al igual que ocurría con el resto de características de las operaciones, se trata de una simple correlación, puesto que la determinación del papel que juega el número de relaciones bancarias, o, en general, cualquier variable que mida dicha relación, exige un análisis multivariante. No obstante, se detectan patrones de comportamiento muy claros y persistentes a lo largo del tiempo. Así, la ratio de morosidad presenta un descenso continuado a medida que aumenta el número de relaciones bancarias, particularmente marcado en el tramo de empresas con mayor número de relaciones. Lógicamente, esta relación recoge en parte el efecto del tamaño de las empresas y su relación inversa con el riesgo. Por lo tanto, el *relationship banking* parece facilitar el acceso al crédito a los segmentos de empresas más arriesgadas [en línea con Petersen y Rajan (1994)].

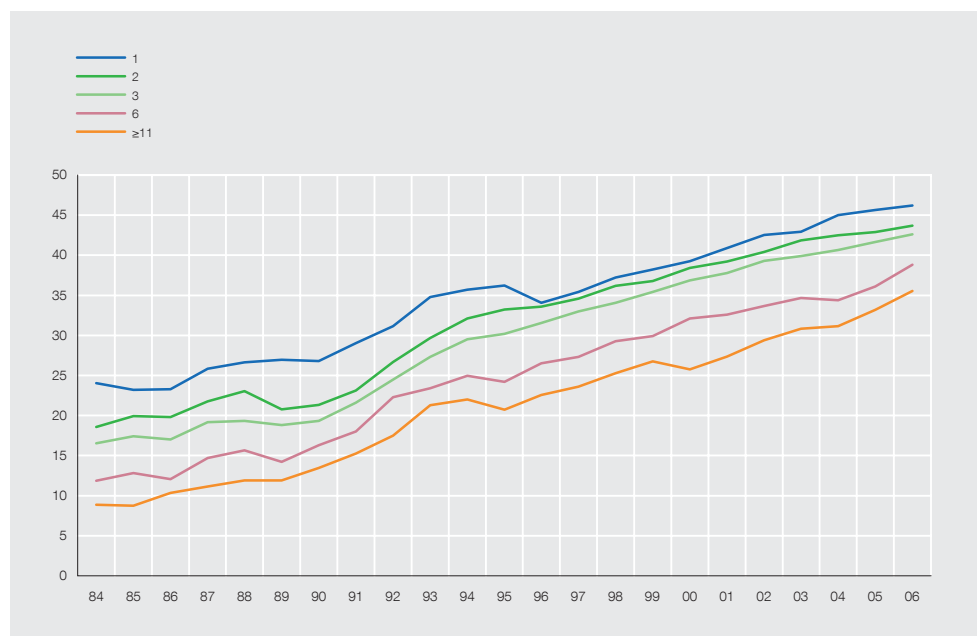
**PORCENTAJE DE EMPRESAS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UN BANCO,
SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS**

GRÁFICO 4



**PORCENTAJE DE EMPRESAS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UNA CAJA,
SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS**

GRÁFICO 5



4 Relaciones de los bancos con los individuos

Todos los trabajos referenciados en este artículo se centran en las relaciones que mantienen los bancos con las empresas. En esta sección vamos a realizar un análisis pionero centrado no en las empresas sino en los individuos. Dicho crédito representa para un número considerable de entidades al menos la mitad de su cartera crediticia.

Por individuos entendemos a las familias y también a los empresarios individuales, es decir, aquellas personas que piden financiación a título individual para desarrollar su actividad empresarial. En la CIR, dichos empresarios individuales aparecen como personas físicas (con NIF), pero desarrollando una actividad empresarial (con código de sector de actividad), a dife-

PORCENTAJE DE INDIVIDUOS SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (a)

CUADRO 9

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	91,2	89,1	89,3	89,7	89,1	87,9	87,1	86,8	86,3	86,3	87,2	87,4	84,2	84,5	83,7	83,2	82,5	82,1	81,7	80,9	80,0	78,6	76,8	85,0
2	6,4	7,9	8,0	7,9	8,5	9,3	10,0	10,2	10,7	10,7	10,4	10,3	12,7	12,5	13,4	13,9	14,5	14,8	15,2	15,8	16,4	17,4	18,4	12,0
3	1,5	1,9	1,8	1,6	1,6	1,9	2,0	2,1	2,1	2,1	1,8	1,7	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4	2,6	2,8	3,1	3,6	2,2
4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,8	0,5
≥5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3

a. Datos de fin de cada año.

PORCENTAJE DE EXPOSICIÓN DE LOS INDIVIDUOS SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (a)

CUADRO 10

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	63,3	58,9	61,6	64,8	64,6	62,3	61,9	62,5	64,0	66,0	70,0	72,0	68,5	70,2	69,8	69,6	68,9	68,9	68,8	68,4	67,2	65,4	63,0	66,1
2	15,3	17,8	17,6	17,6	18,3	19,1	19,6	19,5	19,6	19,4	18,6	18,1	20,3	20,0	20,8	21,3	22,0	22,3	22,4	22,7	23,4	24,2	25,1	20,2
3	8,2	8,7	8,2	7,5	7,6	8,2	8,2	8,1	7,8	7,3	6,1	5,6	6,4	5,9	5,9	5,8	5,9	5,8	5,9	5,9	6,4	6,8	7,6	6,9
4	4,3	5,3	4,8	3,9	3,8	4,0	4,0	4,0	3,7	3,3	2,5	2,2	2,5	2,1	2,0	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8	1,9	2,2	2,5	3,0
≥5	8,9	9,2	7,8	6,2	5,7	6,3	6,3	5,9	5,0	4,0	2,8	2,2	2,3	1,8	1,5	1,4	1,3	1,2	1,2	1,2	1,2	1,4	1,8	3,8

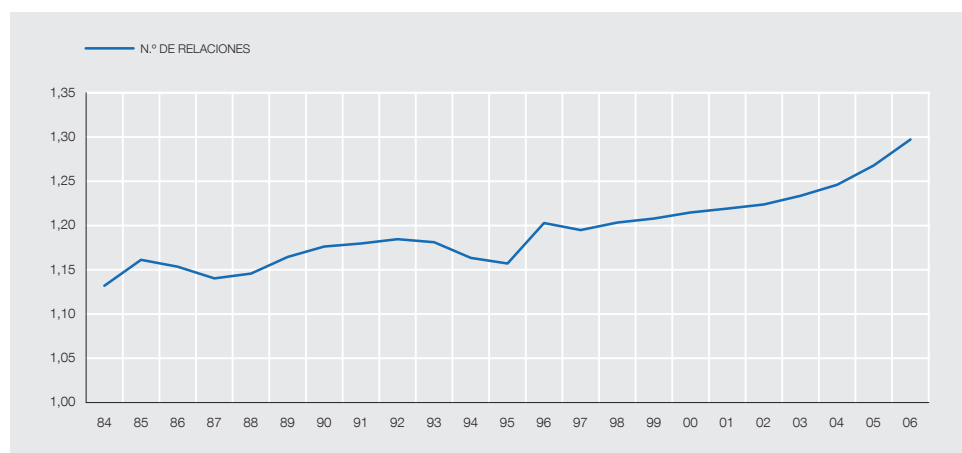
a. Datos de fin de cada año.

rencia del resto de personas físicas, que no presentan código de sector de actividad. Un ejemplo típico es un profesional (médico, abogado, etc.) que pide un crédito para financiar los bienes de equipo que necesita para llevar a cabo su actividad.

A diferencia del caso de las empresas, aquí probablemente no disponemos de la población del crédito bancario a individuos, porque cabe pensar que existe un número significativo de operaciones de crédito al consumo por debajo de los 6.000 euros (o de los 24.000 antes de 1996). No obstante, probablemente sí que aparece representada la población de crédito para adquisición de vivienda, el segmento más importante del negocio con individuos para la mayor parte de las entidades.

El cuadro 9 muestra la evolución del peso relativo del número de individuos con una o más relaciones bancarias, entendidas estas a través del mercado de crédito exclusivamente. En promedio, un 85% de individuos solo tiene como prestatario a un banco. Al igual que en el caso de las empresas, puede ocurrir que dicho individuo tenga varias operaciones con el mismo banco (por ejemplo, un crédito hipotecario y otro para financiar la adquisición de bienes de consumo). No obstante, el promedio esconde un cambio significativo a lo largo del período analizado, con menos del 10% de los prestatarios relacionados con más de un banco en 1984, frente a cerca del 23% en 2006. De forma complementaria, mientras que en 1984 solo un 6,4% de los individuos tenía dos relaciones bancarias, en la actualidad son el 18,4%. Este cuadro pone de manifiesto que, para un individuo, recibir financiación de más de tres o cuatro bancos es muy raro.

En cambio, en términos de volumen prestado (véase cuadro 10), tanto en 1984 como en 2006 algo menos de dos tercios de la financiación bancaria a individuos se concentra en aquellos que solo se relacionan con un prestamista, mientras que ha aumentado la de aquellos que lo hacen con dos entidades, a costa, fundamentalmente, de los individuos que se relacionan con cinco o más entidades.



CUOTA MEDIA DEL BANCO PRINCIPAL SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (INDIVIDUOS) (a)

CUADRO 11

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO	
1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2	72,2	72,3	72,3	72,3	72,3	72,0	72,5	72,6	73,5	73,6	74,5	74,9	74,2	74,5	75,1	75,1	75,3	75,1	75,7	76,6	77,3	78,4	79,4	79,4	74,4
3	59,3	58,8	58,7	58,7	59,2	58,9	58,7	59,3	59,8	60,2	61,0	60,9	61,3	61,7	62,4	62,5	62,9	62,7	63,5	64,7	65,7	67,1	68,4	68,4	61,6
4	50,6	50,8	51,1	50,0	50,4	49,9	50,4	50,5	51,1	51,4	52,1	51,8	53,2	53,8	54,5	54,6	54,9	55,2	55,7	56,9	58,3	59,7	61,1	61,1	53,4
≥5	41,1	40,6	40,6	41,0	41,0	41,2	40,9	41,6	41,9	43,1	43,8	43,2	44,9	45,9	46,4	46,2	46,8	47,1	48,1	49,4	50,5	51,9	53,0	53,0	44,8

a. Datos de fin de cada año.

Con todo, el número medio de relaciones bancarias de cada individuo registrado en la CIR es de 1,2, con un perfil claramente ascendente (véase gráfico 6), a diferencia de lo que ocurría con las empresas. En media, la cuota del banco principal se sitúa en el 96%, muy cerca del índice Herfindahl (94%). Por lo tanto, en promedio del período analizado, los individuos fundamentalmente reciben financiación de una entidad, aunque esto ha ido cambiando ligeramente a lo largo del tiempo.

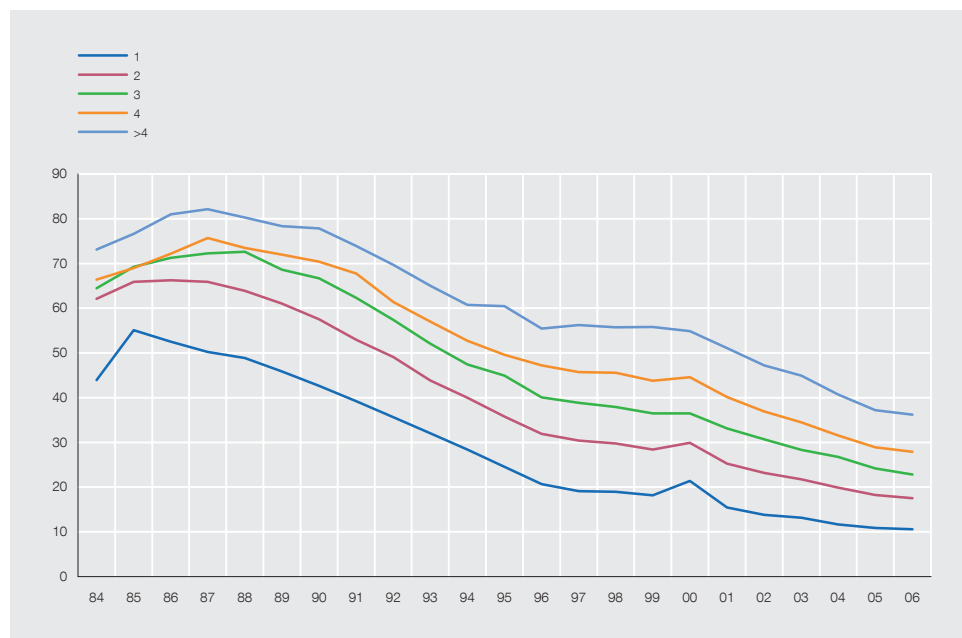
La cuota media del banco principal sigue siendo muy elevada (véase cuadro 11). Incluso si el individuo tiene cinco o más relaciones, el banco principal cuenta con cerca de la mitad de la exposición con dicho individuo. Hasta tres relaciones, el banco principal conserva cerca de dos tercios de la financiación otorgada.

Las características de las operaciones muestran que, a medida que aumenta el número de bancos, las exigencias de garantías disminuyen. Así, con solo una relación, en promedio, únicamente el 29,3% de las operaciones son sin garantía, frente al 61,5% con cinco o más relaciones. No obstante, los datos medios esconden una evolución muy marcada a lo largo del tiempo (véase gráfico 7), que se ha traducido en una disminución del crédito sin garantías, probablemente como resultado de la expansión de la financiación para adquisición de vivienda, que, por norma general, tiene como garantía el propio bien que financia.

En cuanto al plazo (véase gráfico 8), cuanto menor es el número de relaciones bancarias mayor es el porcentaje de operaciones a largo plazo. Así, en promedio, el 90% de las operaciones con individuos que solo tienen un prestamista lo son a más de un año, frente al 60,3% a más de cinco años. No obstante, hay una tendencia muy marcada a aumentar el plazo de las

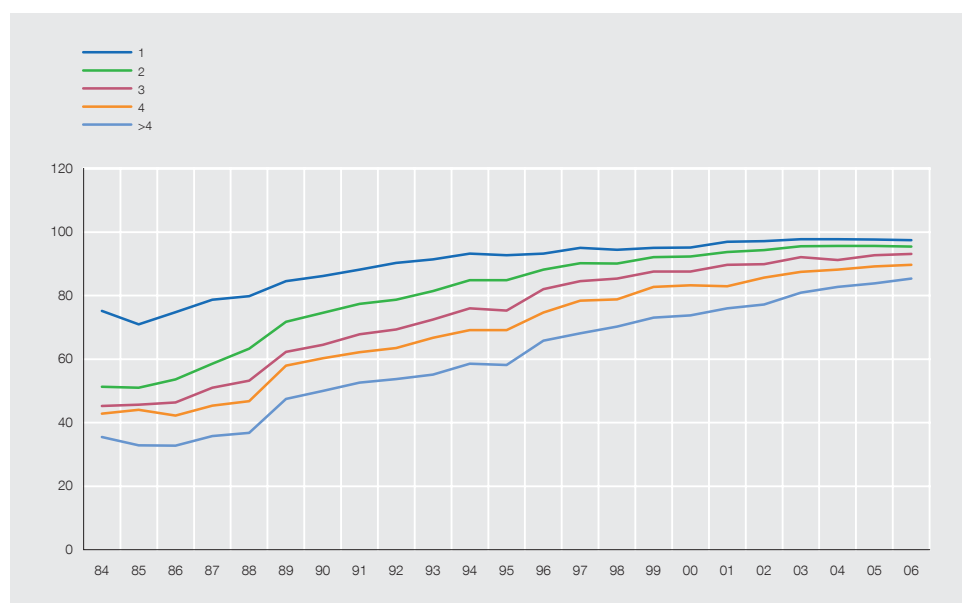
PORCENTAJE DE CRÉDITOS SIN GARANTÍAS PONDERADO POR VOLUMEN DE LA EXPOSICIÓN, SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (INDIVIDUOS)

GRÁFICO 7



PORCENTAJE DE CRÉDITOS CON PLAZO SUPERIOR AL AÑO PONDERADO POR VOLUMEN DE LA EXPOSICIÓN, SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS (INDIVIDUOS)

GRÁFICO 8



operaciones, independientemente del número de relaciones bancarias, lo cual es indicativo, probablemente, de un mayor recurso a la financiación hipotecaria en más de una entidad, o de la mejora en el acceso al crédito al consumo para un segmento creciente de individuos, en parte resultado de la mayor competencia entre las entidades.

Por tamaño medio del prestatario (véase cuadro 12), el primer 25% de individuos con menor exposición crediticia solo se relaciona con una entidad, mientras que, en el otro extremo, se relacionan con 1,5 entidades. Una parte de las diferencias se debe al distinto comportamien-

TAMAÑO DEL ACREDITADO POR CUARTILES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
Q1	1,01	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,02	1,04	1,03	1,03	1,04	1,04	1,05	1,05	1,0
Q2	1,03	1,02	1,02	1,03	1,05	1,05	1,05	1,08	1,09	1,09	1,08	1,08	1,11	1,12	1,12	1,13	1,13	1,14	1,14	1,17	1,18	1,21	1,23	1,1
Q3	1,23	1,10	1,10	1,10	1,10	1,12	1,13	1,15	1,15	1,15	1,14	1,13	1,20	1,21	1,21	1,24	1,25	1,25	1,25	1,26	1,28	1,30	1,33	1,2
Q4	1,45	1,59	1,54	1,48	1,46	1,51	1,51	1,64	1,60	1,57	1,47	1,42	1,53	1,49	1,47	1,49	1,48	1,47	1,47	1,47	1,48	1,51	1,56	1,5

a. Datos de fin de cada año.

PORCENTAJE DE INDIVIDUOS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UN BANCO (a)

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	46,2	35,3	36,2	34,7	36,0	29,9	32,5	33,2	38,4	34,3	33,3	32,2	35,4	35,7	36,4	37,4	37,3	37,1	36,4	35,8	35,6	35,2	35,0	35,6
2	59,0	53,5	51,4	47,6	46,4	39,2	38,8	39,2	41,9	39,8	38,7	39,2	39,8	39,3	39,4	39,1	37,8	38,9	38,4	37,6	37,7	36,9	36,6	41,6
3	63,9	61,9	61,9	58,0	58,0	47,2	46,2	45,7	46,7	44,7	44,2	44,8	43,1	42,1	41,6	41,0	39,2	39,8	38,8	38,3	38,2	37,5	37,3	46,1
4	66,3	64,7	65,6	63,1	61,5	51,4	50,4	50,3	49,8	49,2	48,4	48,9	44,5	44,6	44,0	42,4	39,6	41,0	39,3	38,8	39,5	38,2	38,0	48,7
≥5	72,4	72,1	72,1	68,1	69,0	53,6	54,1	54,2	53,2	54,7	51,7	52,0	48,5	45,9	45,0	45,4	42,4	41,7	39,5	40,2	40,8	40,9	40,5	52,1

a. Datos de fin de cada año.

PORCENTAJE DE INDIVIDUOS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UNA CAJA (a)

N.º DE RELACIONES	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	PRO-MEDIO
1	49,9	59,6	58,2	60,3	59,8	62,8	60,0	59,4	54,2	56,3	57,0	58,0	52,7	52,3	52,0	51,4	51,5	51,5	51,9	51,6	51,7	51,5	51,8	55,0
2	34,4	39,2	41,0	45,8	47,7	45,0	45,4	46,2	45,8	46,7	48,0	48,5	45,7	46,5	47,1	47,6	48,9	48,6	48,9	48,9	48,7	49,4	49,9	46,3
3	28,8	30,7	30,3	34,5	35,5	32,4	33,7	36,1	38,6	40,5	41,7	41,8	41,7	43,2	44,0	45,0	46,7	46,8	47,3	47,6	47,8	48,6	49,3	40,5
4	27,3	28,3	26,9	30,3	32,9	27,5	27,0	30,1	34,3	36,0	37,1	37,2	40,2	40,6	42,4	43,2	45,5	45,1	47,1	47,2	47,2	48,8	49,0	37,9
≥5	21,6	21,4	22,6	25,9	26,6	23,2	24,4	26,7	31,7	32,4	34,7	34,6	37,6	38,8	40,8	39,9	41,6	44,2	46,5	45,7	46,1	46,8	47,4	34,8

a. Datos de fin de cada año.

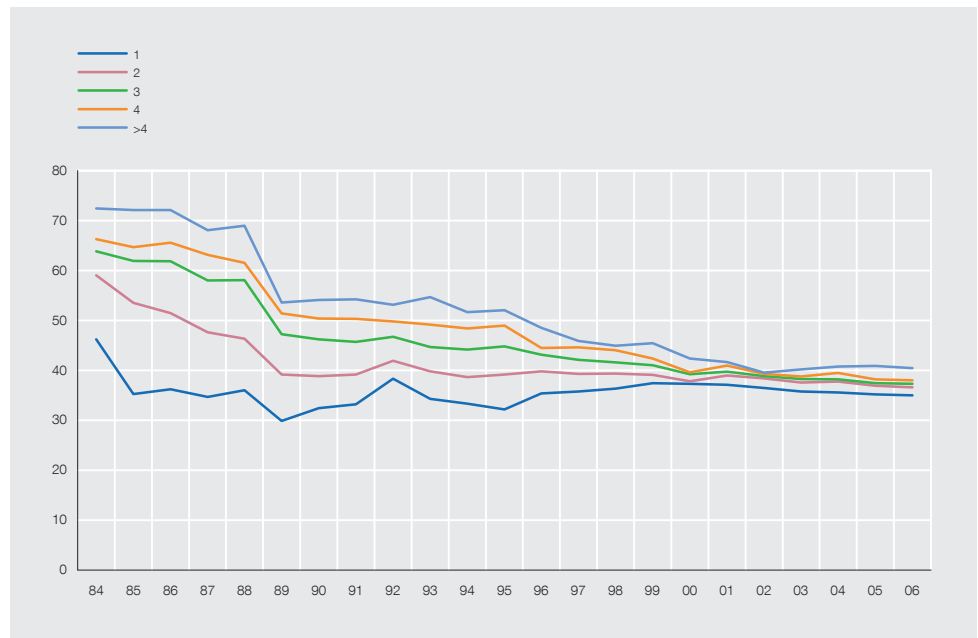
to de los empresarios individuales, que, como cabía esperar, tienen un mayor número de relaciones con entidades (1,4 frente a 1,1). No obstante, se observa que los empresarios individuales, en términos medios, están mucho más cerca del comportamiento de los individuos que del de las empresas (2,2 relaciones de promedio). Por provincias, hay poca variabilidad en promedio (desde el 1,25 de Lleida al 1,13 de Álava), con Madrid y Barcelona cerca del mínimo (1,17 y 1,18, respectivamente).

Al igual que ocurría con las empresas, se aprecia una significativa ganancia de cuota de las cajas frente a los bancos, aunque en este caso menos acentuada y más concentrada en aquellos clientes con mayor número de relaciones bancarias (véanse cuadros 13 y 14 y gráficos 9 y 10).

Finalmente, en cuanto al nivel de riesgo, existe una relación monótona para las ratios de morosidad, tanto para el promedio como año a año, incluso en los más recientes, de tal forma que, al aumentar el número de relaciones bancarias, aumenta el riesgo del prestatario. A dife-

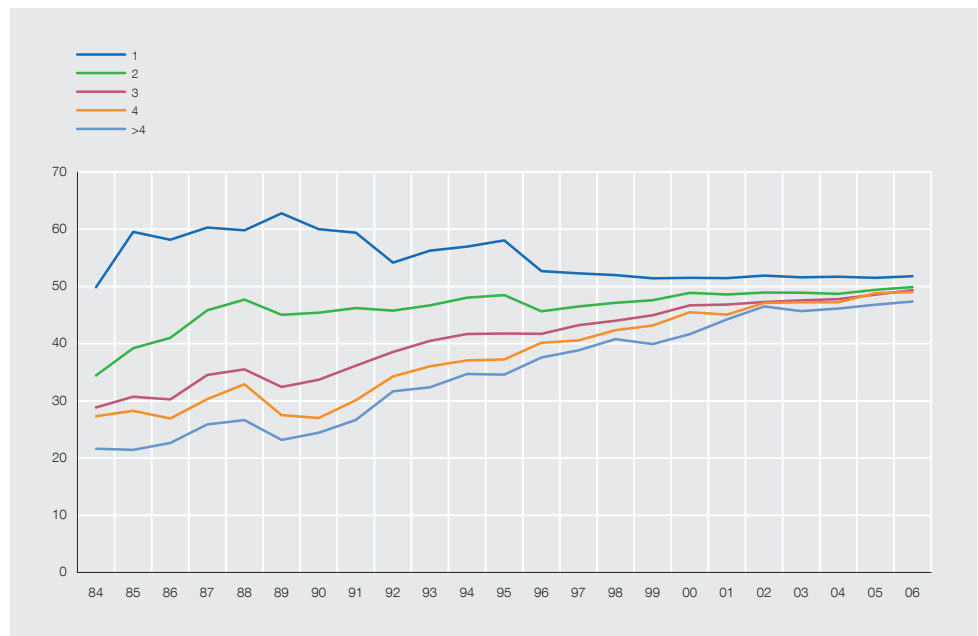
**PORCENTAJE DE INDIVIDUOS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UN BANCO,
SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS**

GRÁFICO 9



**PORCENTAJE DE INDIVIDUOS CUYA ENTIDAD PRINCIPAL ES UNA CAJA,
SEGÚN EL NÚMERO DE RELACIONES BANCARIAS**

GRÁFICO 10



rencia de lo que ocurre en las empresas, y dado el importe de las operaciones y su número, si un prestatario no encuentra financiación adicional en su prestamista habitual, es, probablemente, porque este percibe que su capacidad de devolución de los préstamos se va a ver afectada por el nuevo aumento del endeudamiento. Para el nuevo prestamista, la oportunidad de ampliar su cuota de mercado y capturar un nuevo cliente pesa más que el hipotético mayor riesgo que le puede acarrear el nuevo prestamista.

En definitiva, este rápido repaso al número de relaciones bancarias que mantienen los individuos y a sus características más destacadas pone de manifiesto, al igual que ocurría con las

relaciones entre bancos y empresas analizadas en la sección anterior, que el sistema bancario español muestra un elevado peso, aunque decreciente tendencialmente, de la banca relacional, lo que, frente a las posibilidades crecientes de elegir opciones alternativas, seguramente indica que, tanto para los bancos como para los individuos, la exclusividad comporta beneficios mutuos.

5 Conclusiones

En este trabajo eminentemente descriptivo se ha presentado un análisis del número de relaciones que mantienen las empresas y los individuos con las entidades de crédito que operan en España, desde el punto de vista de las interacciones a través del mercado de crédito. En este sentido, este trabajo pretende contribuir a la abundante literatura sobre *relationship banking*, aportando evidencia sobre el caso español a partir de la información contenida en la CIR, una base de datos de carácter supervisor con información sobre todas las operaciones de crédito realizadas en España por encima de 6.000 euros. Un análisis en profundidad de las relaciones bancarias, sus determinantes y su impacto requeriría de un análisis multivariante, que, claramente, se escapa de los objetivos y del carácter de este trabajo.

Al analizar las relaciones entre bancos y empresas, destaca que, en promedio, las empresas españolas se relacionan con 2,2 entidades. Este resultado está en línea con la mayor parte de la literatura empírica internacional. La cuota del banco principal ha crecido ligeramente a lo largo de los últimos años y es elevada (en torno al 85%), lo que pone de manifiesto la vigencia del modelo de relaciones bancarias en el mercado español y, por tanto, su contribución positiva a las dos partes de dicha relación (empresas y bancos). Por otro lado, el número de relaciones bancarias está inversamente relacionado con el grado del riesgo del prestatario, de tal forma que, a mayor número de relaciones y, en general, a mayor tamaño del prestatario, menor es su morosidad. La contribución positiva para las empresas puede deberse a que el modelo de banca relacional permite un mayor acceso a la financiación a largo plazo, sin demasiadas restricciones en función del riesgo del prestatario y, probablemente, con garantías derivadas del propio bien o de la actividad financiada (garantías inmobiliarias). Cabe pensar que a los bancos la estabilidad de la relación y su papel de prestamista principal les aporta una corriente suficiente de ingresos financieros, que compense el mayor nivel de riesgo en que están dispuestos a incurrir al facilitar el acceso al crédito a empresarios con mayor nivel de riesgo. No obstante, este extremo no se ha analizado porque la CIR no dispone de información sobre tipos de interés de las operaciones crediticias. A pesar del mantenimiento del modelo de banca relacional durante los cerca de 25 años analizados, una parte de los actores de dicho modelo ha cambiado, con un creciente protagonismo de las cajas de ahorros, frente a los bancos.

En cuanto a las relaciones entre los bancos y los individuos, de nuevo el modelo de banca relacional predomina, con un número medio de relaciones bancarias de 1,2. No obstante, tendencialmente, se está produciendo un aumento del número de individuos que tienen más de una relación bancaria en el mercado de crédito, algo que no ocurre en las relaciones entre bancos y empresas. En cuanto al riesgo, y en claro contraste también con las empresas, los ratios de morosidad son más altas cuantas más relaciones bancarias tiene el prestatario.

En definitiva, el modelo de negocio bancario, al menos en lo que se refiere al mercado de crédito, se basa en una significativa presencia de la banca relacional, tanto en el segmento de empresas como en el de individuos. Dadas las crecientes oportunidades de ruptura de dicho modelo ante una mayor presencia de competidores en cada mercado geográfico (el número de oficinas bancarias sigue aumentando en España), cabe concluir que dicho modelo aporta significativas ventajas tanto a las entidades como a sus clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA (2006). *Memoria de la Central de Información de Riesgos, 2005*.
- BERGER, A. N., y G. F. UDELL (1995). «Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance», *Journal of Business*, vol. 68, pp. 351-381.
- BOOT, A. W. A. (2000). «Relationship banking: what do we know?», *Journal of Financial Intermediation*, 9, pp. 7-25.
- BOOT, A. W. A., y A. V. THAKOR (2000). «Can relationship banking survive competition?», *The Journal of Finance*, 55, pp. 679-713.
- DEGRYSE, H., y P. VAN CAYSEELE (2000). «Relationship lending within a bank-based system: evidence from European small business data», *Journal of Financial Intermediation*, vol. IX, pp. 90-109.
- DELGADO, J., V. SALAS y J. SAURINA (2007). «Joint size and ownership specialization in bank lending», Forthcoming in the *Journal of Banking and Finance* (doi:10.1016/j.jbankfin.2007.01.009).
- DETRAGIACHE, E., P. G. GARELLA y L. GUIISO (2000). «Multiple versus single banking relationships: theory and evidence», *Journal of Finance*, 55 (3), pp.1133-1161.
- ELSAS, R. (2005). «Empirical determinants of relationship lending», *Journal of Financial Intermediation*, 14, pp. 32-57.
- ELSAS, R., y J. P. KRAHNEN (2004). «Universal banks and relationships with firms», *The German Financial System*, Oxford University Press.
- FIELDS, L. P., D. R. FRASER, T. L. BERRY y S. BYERS (2006). «Do bank loan relationships still matter?», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 38, n.º 5, agosto, pp. 1195-1209.
- FRANKS, J., y C. MAYER (1998). «Bank control, takeovers and corporate governance in Germany», *Journal of Banking and Finance*, vol. 22.
- HANAZAKI, M., HORIUCHI y AKIYOSHI (2000). «Is Japan's financial system efficient?», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 16, n.º 2.
- JIMÉNEZ, G., V. SALAS y J. SAURINA (2006). «Determinants of collateral», *Journal of Financial Economics*, vol. 81, pp. 255-281.
- JIMÉNEZ, G., y J. SAURINA (2004). «Collateral, type of lender and relationship lending as determinant of credit risk», *Journal of Banking and Finance*, vol. 28, n.º 9, pp. 2191-2212.
- ONGENA, S., y D. C. SMITH (2000). «What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence», *Journal of Financial Intermediation*, 9, pp. 26-56.
- ONGENA, S., y S. SMITH (2001). «The duration of bank relationships», *Journal of Financial Economics*, vol. LXI, pp. 449-475.
- PÉREZ, F. (dir.) (2007). *Banca relacional y capital social en España. Competencia y confianza*, Fundación BBVA.
- PETERSEN, M., y R. RAJAN (1994). «The benefits of lending relationship: evidence from small business data», *Journal of Finance*, 49, pp. 3-37.
- RAJAN, R. G. (1992). «Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's-length debt», *The Journal of Finance*, 47, pp.1367-1399.
- SHARPE, S. A. (1990). «Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: a stylised model of customer relationships», *The Journal of Finance*, 45, pp.1069-1087.
- YAFEH, Y. (2000). «Corporate Governance in Japan: past performance and future prospects», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 16, n.º 2.