

Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA **51/00**

NOTIFICANTES:

CAJA DE AHORROS DE NAVARRA Y CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA

OBJETO:

FUSIÓN POR ABSORCIÓN DE CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA POR CAJA DE AHORROS DE NAVARRA

INDICE

1. ANTECEDENTES	3
1.1. Notificación	3
1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal	3
1.3. Alegaciones de los Notificantes	5
2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN	6
2.1. Caja de Ahorros de Navarra	6
2.2. Caja de Ahorros de Pamplona	10
3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN	12
3.1. Descripción de la operación.....	12
3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.....	13
4. LAS CAJAS DE AHORROS EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL .	13
4.1. Estructura general del sistema bancario.	13
4.2. Evolución y principales características de las Cajas de Ahorros.	15
4.3. Configuración Jurídica de las Cajas.	20
5. EL SECTOR BANCARIO NAVARRO	21
5.1. Entidades de crédito con domicilio social en Navarra.	21
5.1.a. CAJAS DE AHORRO.....	21
5.1.b. COOPERATIVAS DE CRÉDITO	25
5.1.c. BANCOS	26
5.2. Otras entidades operativas en Navarra.	27
5.3. Principales características del sistema financiero navarro.	28
5.3.a. Peso relativo en el sistema español.	28
5.3.b. Grado de bancarización.	29
5.3.c. Importancia de la presencia de cooperativas de crédito.	30
5.3.d. Estructura de los depósitos.	33
5.3.e. Estructura de los créditos.	38
6. EL MERCADO DE REFERENCIA	39
6.1. El mercado de producto de referencia	39
6.2. El mercado geográfico de referencia	41
6.3. Barreras de entrada.....	44
7. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN	46
8. OTROS SECTORES AFECTADOS	55
9. EFECTOS COMPENSATORIOS DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA	60
10. CONCLUSIONES	63
DICTAMEN	64

1. ANTECEDENTES

1.1. Notificación

El día 26 de diciembre de 1999 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio) la notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica entre CAJA DE AHORROS DE NAVARRA (en adelante, CAJA DE NAVARRA o CAN) Y CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD MUNICIPAL DE PAMPLONA (en adelante, CAJA DE PAMPLONA o CAMP).

Dicha notificación fue realizada por CAJA DE NAVARRA de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC) desarrollada, en materia de concentraciones, por el Real Decreto 1080/1992, de 11 de septiembre, y modificada por el artículo 10, capítulo VIII, del Real Decreto Ley 6/1999 de 16 de abril, sobre Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia.

1.2. Recepción del expediente y actuaciones del Tribunal

El día 11 de enero de 2000 tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal), para dictamen, previa audiencia de los interesados, el expediente referenciado por el Servicio como N-039. CAJA DE NAVARRA Y CAJA DE PAMPLONA, remitido por el Ilmo. Sr. Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, de acuerdo con lo previsto en el artículo 15 bis punto 1 de la LDC, que contempla esta actuación cuando se considere que la operación notificada “... *puede obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado...*”. El plazo del que dispone el Tribunal para emitir su dictamen es de tres meses.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 12.1. del R.D. 1080, el Presidente del Tribunal designó una Comisión, encargada de elaborar la ponencia que servirá de base al informe del Tribunal sobre la operación notificada, integrada por el propio Presidente, Sr. Petitbò Juan, por el Vocal, Sr. Martínez Arévalo y por la Vocal Sra. Muriel Alonso, y asistida por la Asesora, D^a. Paloma Avila de Grado, en calidad de Secretaria de la Comisión.

Tras el análisis de la información contenida en el expediente y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12.2.c) del R.D.1080, la Comisión elaboró, previa convocatoria a los Notificantes para que manifestaran los extremos que deberían mantenerse confidenciales, una Nota sucinta sobre las características fundamentales de la operación. La Nota sucinta, con la conformidad de los Notificantes, se envió a una muestra de asociaciones de entidades de crédito y de consumidores, así como a aquellas entidades de crédito que la Comisión consideró podrían resultar especialmente afectadas, dándoles la oportunidad para exponer su criterio acerca de los posibles efectos sobre la competencia derivados de la operación de concentración. Los receptores de la Nota sucinta fueron:

- La Asociación Española de Banca Privada (AEB)
- La Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA)
- La Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)
- La Federación Navarra de Cajas de Ahorros
- La Organización de Consumidores y Usuarios (OCU)
- La Unión de Consumidores de España (UCE)
- Las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) con domicilio social o particular presencia en Navarra, incluyendo:
 - Caja Laboral Popular
 - Banco de Vasconia
 - Caja Rural de Navarra

Asimismo, se solicitó información del Banco de España y de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera del Ministerio de Economía y Hacienda, como organismos públicos relacionados con el sector afectado por la operación de concentración.

De entre las entidades y asociaciones consultadas, la AEB, el Banco de Vasconia y la Caja Laboral Popular comunicaron por escrito que no tenían observación alguna que realizar a la operación de concentración.

La CECA se muestra favorable a la operación. En su opinión, aunque las cuotas de mercado por depósitos en la Comunidad Foral de la entidad resultante de la fusión son elevadas, están en línea con las consideradas normales en las provincias donde una Caja de Ahorros lidera el mercado. Considera, además, que dichas cuotas no pueden considerarse estables, ya que están constituidas en gran medida por depósitos de administraciones públicas resultantes de puntas de tesorería que son subastadas entre las entidades en la plaza. Los depósitos incluyen, asimismo, cesiones de activos a gestoras de fondos de inversión y de pensiones que operan en el mercado nacional, una actividad en la que Caja de Navarra ocupa un lugar destacado,

por lo que la cuota de mercado provincial está sobrevalorada con relación a la las otras entidades de crédito que operan en Navarra.

En términos más generales, la CECA considera que, en todo caso, dadas las elevadas exigencias de las autoridades monetarias respecto a transparencia operativa y de información de las cajas, y la escasa diferenciación de la oferta que caracteriza el sistema financiero, el hecho de que una entidad de crédito ostente un fuerte liderazgo en el ámbito provincial no provoca necesariamente distorsiones en los mercados. Tampoco redundaría en perjuicio para la clientela, teniendo en cuenta que una parte importante del beneficio de las cajas de ahorro se dedica a obras sociales que favorecen a la comunidad en la que operan, permitiendo abordar proyectos de mayor envergadura.

Por lo que respecta a los organismos públicos consultados, se ha recibido información, de carácter estadístico fundamentalmente, del Banco de España y de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera del Ministerio de Economía y Hacienda.

Ninguna de las empresas e instituciones que han hecho observaciones a la operación de concentración ha presentado objeciones a la misma.

La Comisión mantuvo una reunión con los Notificantes, con objeto de que completaran la información sobre las empresas que se concentran y sobre los mercados afectados por la operación.

Ninguna asociación o empresa ha solicitado ser parte interesada.

1.3. Alegaciones de los Notificantes

Los Notificantes consideran que el sector financiero se enfrenta a un futuro complejo, caracterizado por una mayor competencia, la introducción de nuevas tecnologías y la mayor internacionalización de los mercados. Para mantener y mejorar la rentabilidad en estas circunstancias, estiman necesario crear una caja más potente y competitiva, dotada de mayores recursos financieros y capaz de liberar parte de sus recursos humanos para su empleo en la creación de nuevos productos y servicios al alcance de la sociedad navarra.

Por otra parte, la fusión permitirá en su opinión hacer frente con más holgura a los crecientes niveles de exigencia en la normativa vigente sobre coeficientes de garantía y dotación de reservas de las entidades financieras, sin menoscabar la capacidad de la entidad resultante de la fusión para abordar tanto su expansión territorial como la realización de nuevos proyectos

generales necesarios para el desarrollo económico y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos de Navarra sin pérdida de identidad territorial.

Asimismo, en relación con la participación de la entidad resultante de la fusión en sectores distintos al bancario que se ven afectados por esta operación de concentración, y en particular, el de telecomunicaciones, los notificantes alegan que:

- Navarra de Cable S.A. es una sociedad inactiva que va a iniciar su liquidación y disolución inmediatamente.
- Caja de Pamplona ha decidido vender su participación en Telefónica Cable Navarra S.A. lo antes posible, posiblemente a la propia Telefónica.
- La participación de Caja de Navarra en Retena es meramente financiera.
- Aunque Caja Navarra es el primer accionista de Retena, no tiene derechos privilegiados ni pactos que le den el control individual o conjunto sobre la sociedad.

2. PARTES INTERVINIENTES EN LA OPERACIÓN

Las dos sociedades que se fusionan son cajas de ahorros y, como tales, entidades de crédito sin ánimo de lucro cuyos beneficios, una vez constituidas las correspondientes reservas y provisiones, han de ser destinados a actividades caracterizadas como benéfico-sociales.

El negocio de la CAJA de NAVARRA y de la CAJA de PAMPLONA es el correspondiente a las actividades propias de las entidades de crédito, actividades que, como consta en la notificación, se desarrollan fundamentalmente en el ámbito de la banca minorista y dentro del territorio nacional.

2.1. Caja de Ahorros de Navarra

La Caja de Ahorros de Navarra fue fundada el 30 de agosto de 1921 por la Corporación Foral de Navarra. Figura inscrita en el Registro Especial de Cajas de Ahorro del Banco de España con el número de identificación 103, y en el Registro Mercantil de Navarra en el Tomo 1, Folio 1, Hoja NA-1, inscripción 1ª. Tiene su domicilio social en la avenida Carlos III, número 8, de Pamplona, y su código de identificación fiscal es el G-31001993.

Es miembro de la Confederación Española de Cajas de Ahorro y de la Federación de Cajas de Ahorro Vasco-Navarras, y forma parte del Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorro.

En la actualidad está regida por un Consejo de Administración que incluye vocales consejeros forales y vocales consejeros vecinos.

En el *ranking* de Cajas de Ahorro españolas publicado por la CECA, a 31 de diciembre de 1998, Caja de Navarra ocupa el decimosexto puesto por recursos totales y el decimoséptimo por recursos de clientes, incluyendo como tales los débitos a clientes, los débitos representados por valores negociables y los pasivos subordinados totales¹. Es también la mayor de las dos Cajas navarras que se fusionan, con unos activos totales que superan los 760.000 millones de pesetas.

Tiene una red de 164 oficinas operativas, de las cuales solo 15 se encuentran ubicadas fuera de Navarra, incluyendo 4 en Madrid, 4 en La Rioja, 3 en Barcelona, 3 en Zaragoza y 1 en Burgos.

El volumen de ventas de la Caja de Navarra se indica en el cuadro 1.1. Dicho volumen se ha estimado de acuerdo con el artículo 2.2 b) del RD 1.080 que establece que, en el caso de entidades de crédito y otras entidades financieras, el volumen de ventas será sustituido por la décima parte del total de sus balances. Para el cálculo de la parte correspondiente al mercado español esta décima parte del total de sus balances se multiplicará por la relación entre la suma de los créditos contra entidades de crédito y contra la clientela que resultase de operaciones con residentes en España, por una parte, y la cuantía total de dichos créditos, por otra. Los notificantes consideran que el volumen de ventas en España equivale a la décima parte del total de su balance, dada la ausencia de operaciones de crédito de la Caja con entidades de crédito y clientela no residente.

CUADRO Nº 1

VOLUMEN DE VENTAS DE CAJA DE NAVARRA. Años 1997-98-99 . Millones de pesetas

	1997	1998	1999
España	67.904	74.396	79.604

Fuente: Notificantes

Caja de Navarra realiza todas las operaciones y servicios financieros implantados en el mercado nacional, y es entidad delegada del Tesoro y entidad gestora de Deuda Publica desde 1987.

Asimismo, posee una cartera industrial con más de sesenta empresas presentes en una amplia gama de sectores de actividad económica, incluyendo los de servicios asistenciales, especialmente dirigidos a la tercera edad, financiero, agroalimentario, promoción inmobiliaria y construcción,

¹ Según datos de la revista RANKING, número 128, junio 1999.

energía, telecomunicaciones -en particular en el segmento audiovisual, transporte aéreo e informática según se muestra en el cuadro .2.

El principal destino de sus inversiones es, con diferencia, el sector de telecomunicaciones, que absorbe un 73% del total de su activo industrial, como consecuencia, fundamentalmente, de su participación en el Grupo Retevisión, con el que está presente en los segmentos de telefonía fija y móvil, así como en diversos operadores de cable, tales como Reterioja, Telefónica Cable Navarra, Redes de Telecomunicación de Navarra (Retena) y Navarra de Cable. Le siguen en importancia el sector primario, al que ha dedicado en torno a un 7% de sus activos, y en el que destacan las industrias agroalimentarias (Bodegas Sarriá, Comercial Navarra de Bebidas, La Deja), y el industrial y energético, con un 5%, destacando la explotación de energía hidroeléctrica y solar. En aproximadamente la mitad de estas empresas la Caja ostenta participaciones estables, según comunicación de los Notificantes, y en la cuarta parte la participación es mayoritaria.

CUADRO Nº 2

SOCIEDADES PARTICIPADAS POR CAJA NAVARRA

ENTIDADES	Participación
1. Sector Seguros:	
Recursos Asistenciales,S.A.	100,00%
Arabegi,S.A.	55,00%
Asistencial La Vaguada, S.A.	55,00%
Asistencia Mutilva,S.A.	55,00%
Gestión Social San Adrian,S.A.	25,00%
Asistencial Ibañeta,S.A.	41,00%
Isdabe	[...]
2. Sector Financiero	
Seguros Navarra,S.A.	100,00%
Gestora Navarra de Inversiones,S.A.	100,00%
Intercaja Navarra,S.A.	100,00%
Capital Navarra,Agencia de Valores,S.A.	33,00%
Navarra Bolsa,S.A.	33,00%
Servicios Financieros de Navarra, S.A.	20,29%
Inversiones Ahorro 2000,S.A.	20,00%
AC Capital Premier,FCR	[...]
Ahorro Corporacion,S.A.	[...]
Ahorro Gestión Hipotecario,S.A.	[...]
Biharko Consultora	[...]
Caja de Seguros Reunidos	[...]
Lico Corporacion,S.A.	[...]
Sociedad Navarra de Garantia Reciproca	[...]
Gesina Inversiones,S.A.	[...]

3. Sector Agroalimentación

Bodega de Sarria,S.A.	100,00%
Comercial Navarra de Bebidas,S.A.	100,00%
La Deja,S.A.	100,00%
Plantas de Navarra,S.A.	50,00%
Organización de la Patata en el Pirineo Occidental,S.A.	33,33%
Empresa Navarra de Quesos,S.A.	[...]
Iparlat,S.A.	[...]

4.Sector Inmobiliario/Construcción

Inmobiliaria Nafermin,S.A.	100,00%
Promociones Naferpro,S.A.	50,00%
Promociones Navarra Madrid,S.A.	67,50%
Urbanizacion Barañain,S.A.	100,00%
Tasaciones y Consultoria,S.A.	50,00%
Pasaje de la Luna,S.L.	20,00%
Navarra de Suelo Industrial S.A.	[...]
Nec Navarra Empresas de Construccion,S.A.	[...]

5. Sector Energía/Nuevas Empresas

Sociedad Inversiones Energeticas,S.A.	100,00%
Alternativas Energeticas Solares,S.A.	23,52%
Electrica de la Ribera del Ebro,S.A.	[...]
Energía Hidroeléctrica de Navarra,S.A.	[...]
Crimidesa,S.A.	[...]

6.Sector Telecomunicaciones

Retevision,S.A.	[...]
Retevision Movil,S.A.	[...]
Redes de Telecomunicación de Navarra,S.A.	39,86%
Reterioja.S.A.	[...]
Indice Multimedia,S.A.	[...]
Onda Digital,S.A.	[...]
Difusora Cultural Cinematográfica, S.A.	20,00%

7.Sector transportes

Líneas Aéreas Navarras, S.L.	44,50%
------------------------------	--------

8.Otros Sectores

Sociedad de Desarrollo de Navarra,S.A./desarrollo regional)	20,00%
Clave Viajes.S.A.(agencia de viajes)	50,00%
Copronamasa,S.A.(trading)	[...]
Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (formación)	[...]
Cuotas Ceca	[...]
Europlay 6000 A.I.E.	[...]
Gestión Tributaria Territorial,S.A.	[...]
Pamplona Convention Bureau	[...]
Seinca (en liquidación)	[...]
Infodesa,S.A.(informática)	25,00%

FUENTE: Notificantes

2.2. Caja de Ahorros de Pamplona

Fue fundada el 19 de noviembre de 1872 por el Excmo. Ayuntamiento de Pamplona. Se encuentra inscrita en el Registro Especial de Cajas Generales de Ahorro Popular del Banco de España con el número de identificación 80,Folio 50. Se halla inscrita, igualmente, en el Registro Mercantil de Navarra, Tomo II, Folio 1 Hoja 182. Tiene su domicilio social en la ciudad de Pamplona, en la Avenida del Ejercito, número 2, y su código de identificación fiscal es el G-31-00200-9.

La entidad es miembro de la Confederación Española de Cajas de Ahorro y de la Federación de Cajas de Ahorro Vasco-Navarras, y forma parte del Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorro.

De acuerdo con los Estatutos, la Junta de Gobierno es el órgano superior de dirección y administración de la Caja y está compuesta por Vocales, y por representantes de la corporación fundadora, de los impositores y de los vecinos de la ciudad.

Según información proporcionada por los notificantes, el volumen de negocios de la Caja de Pamplona, estimado según el artículo 2.2 b) del RD 1.080, es el indicado en el cuadro 1.2. Las Partes consideran que el volumen de ventas en España equivale a la décima parte del total de su balance, habida cuenta de su ausencia de operaciones de créditos con entidades de crédito y clientela no residente.

CUADRO Nº 3.

VOLUMEN DE VENTAS DE CAJA DE PAMPLONA

Años 1997-98-99. Millones de pesetas

1997	1998	1999
16.967	17.936	19.593

Fuente: Notificantes

La entidad realiza todas las operaciones y servicios financieros implantados en el mercado nacional.

CAJA de PAMPLONA ocupa, a finales de 1998, el cuatrigesimotercero puesto en el *ranking* nacional de cajas tanto por recursos totales como por recursos de clientes. Posee una red de 105 oficinas de las cuales 103 están ubicadas en la Comunidad de Navarra y 2 fuera de ella, incluyendo 1 en Madrid y otra en Huesca.

Caja de Pamplona cuenta asimismo con una cartera industrial orientada fundamentalmente hacia los servicios asistenciales, actividad que representa alrededor del 43% del total de sus activos industriales. Del resto, un 39%

corresponde a servicios informáticos, el 13% a construcción y un 4% a telecomunicaciones. En este último sector, posee un 50% en Navarra de Cable, S.A. y un 20% en Telefónica Cable Navarra, sociedad cuya actividad está sujeta a moratoria hasta el primero de agosto de 2000. Las participaciones de CAMP en estas sociedades son generalmente minoritarias, salvo en alguna entidad del sector financiero y de telecomunicaciones, como se muestra en el cuadro 4.

CUADRO Nº 4

SOCIEDADES PARTICIPADAS POR CAJA DE PAMPLONA

ENTIDADES	PARTICIPACIÓN
1. SECTOR SEGUROS	
Arabegi SA	17,50%
Asistencial La Vaguada	25,00%
Asistencia Mutilva, SA	25,00%
Asitencia Villa de Betelu SA	5,00%
Isdabe	0,29%
Residencial Chillarón	15,00%
2. SECTOR FINANCIERO	
Ahorro Corporación SA	1,32%
Biharko Consultora	11,11%
Caja de Seguros Reunidos	0,24%
Lico Corporación SA	0,24%
Sociedad Navarra de Garantía Recíproca	3,11%
Gesinca Inversiones SGIIC	1,90%
Gestión Asistencial	15,00%
Intercaja Pamplona	100,00%
Inverpamplona, SIM	22,02%
3. SECTOR INMOBILIARIO/CONSTRUCCIÓN	
Navarra de Suelo Industrial SA	4,76%
4. SECTOR INFORMÁTICO	
I.K.E.I.	2,23%
Ibermática	11,00%
5. SECTOR TELECOMUNICACIONES	
Navarra de Cable SA	50,00%
Telefónica Cable Navarra	20,00%
6. OTROS SECTORES	
Pamplona Convention Bureau	5,00%
Viajes Gaulocer SA (agencia viajes)	20,00%
Europay 600 AIE	1,96%
Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (formación)	0,50%

Fuente: Notificantes.

3. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

3.1. Descripción de la operación

El procedimiento escogido para llevar a cabo la integración de la actividad de las dos entidades de crédito es el de fusión por absorción, mediante la disolución sin liquidación de la Caja de Ahorros de Pamplona para su integración en la Caja de Ahorros de Navarra, a la cual transfiere todo su patrimonio, subrogándose la Caja de Navarra en la totalidad de los derechos y obligaciones de la Caja de Pamplona. Quedan vigentes sin modificación, gravamen o perjuicio los derechos y garantías de terceros.

Esta opción de fusión responde a razones de carácter esencialmente técnico, y no afecta a las finalidades que presidieron la creación de cada una de las dos Cajas por sus respectivas Entidades Fundadoras, a saber, el Excmo. Ayuntamiento de Pamplona (fundador de la entidad absorbida) y la Excma. Diputación Foral de Navarra, fundadora de la absorbente.

El calendario anunciado para la fusión tenía prevista la publicación de anuncios oficiales, autorización de la fusión y periodo de impugnación hasta el 23 de diciembre de 1999, y la elevación a públicos de los Acuerdos de fusión y otorgamiento de la Escritura Pública de fusión el 24 de diciembre de 1999. La fecha efectiva de la fusión a efectos contables es el día 1 de enero de 2000. La finalización jurídica del proceso de inscripción de la escritura en el Registro Mercantil Provincial de Navarra y disolución jurídica de la Caja de Ahorros de Pamplona es el 3 de enero del mismo año.

El balance de fusión es el referido a 30 de septiembre de 1999 de cada una de las Partes, debidamente auditados.

La entidad resultante de la fusión se denomina CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA, con domicilio social en Pamplona, donde radican actualmente la oficina y sede centrales de la sociedad absorbente. Por la propia naturaleza de la operación, la Caja de Navarra ejercerá el control a través de sus órganos de gobierno, en los cuales están representados el Gobierno de Navarra, el Ayuntamiento de Pamplona y los grupos de intereses sociales, económicos y colectivos en general del ámbito de actuación de la entidad.

La entidad resultante de la fusión tiene carácter aforado, como consecuencia del estatuto foral que regía ya la sociedad absorbente. El Consejo está presidido por el actual Presidente de la Comunidad Autónoma de Navarra, y la actual alcaldesa de Pamplona ostenta la vicepresidencia.

La fusión se realiza al amparo del Régimen de Neutralidad Fiscal previsto en el Capítulo IX del Título X de la Ley de la Comunidad Foral de Navarra 24/1996, de 30 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, sobre Fusiones, Escisiones Aportaciones de Activos y Canjes de Valores.

3.2. Aplicación de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia

El artículo 14 de la LDC prevé la notificación obligatoria de una operación de concentración cuando se adquiriera o se incremente una cuota igual o superior al 25% del mercado nacional, o de un mercado geográfico definido, o cuando la cifra del volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes sea superior, en el último ejercicio contable, a la cantidad de 40.000 millones de pesetas, siempre que, al menos, dos de los partícipes realicen individualmente en España un volumen de ventas superior a 10.000 millones de pesetas.

La operación de concentración notificada cumple los requisitos señalados sobre el volumen de ventas conjunto, que alcanzo alrededor de 92.000 millones de pesetas, a 31 de diciembre de 1998, superándose, igualmente, los límites individuales.

Por otro lado, de acuerdo con los datos aportados por los Notificantes, la operación no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4.064, del Consejo, sobre control de operaciones de concentración entre empresas, careciendo la misma de dimensión comunitaria, pues ninguna de las partes realiza operaciones fuera de España.

4. LAS CAJAS DE AHORROS EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

4.1. Estructura general del sistema bancario.

El sistema bancario español, integrado por la banca, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, proporciona más del 90% de la financiación a los sectores privado, público y exterior, y capta más del 95% de los recursos del sector privado y del sector exterior, así como alrededor del 80% de los procedentes del sector público. Las cajas de ahorros son el segundo grupo en importancia dentro de este sistema, después de los bancos, con una cuota de mercado, en septiembre de 1999, en torno a una tercera parte del activo total de las entidades de crédito, como se indica en el cuadro 5. Actualmente, entre las cinco primeras entidades de crédito se encuentran dos cajas de ahorros.

CUADRO 5
BALANCE DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO
Septiembre 1999. Millones de euros

	ACTIVO	% SOBRE TOTAL
Bancos	531.892	55,56%
Cajas de Ahorro	339.709	35,48%
Cooperativas de Crédito	33.079	3,46%
EFC	24.396	2,34%
ICO	28.184	2,95%
Total Entidades de Crédito	957.259	100%

Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España

Según los últimos datos disponibles, referidos a finales de diciembre de 1998, existen 149 bancos, 50 cajas y 97 cooperativas, operando a través de una red de más de 38.000 oficinas con capacidad para ofrecer la práctica totalidad de los servicios y productos bancarios.

El número de entidades en todos y cada uno de los tres grupos ha disminuido sustancialmente desde 1990. La creciente globalización de los mercados financieros, y, especialmente, el proceso de integración monetaria de la Unión Europea, ha impulsado la concentración del sistema bancario, si bien con dinámicas diferentes en los distintos grupos². El número de bancos aumentó de hecho en la primera mitad de los años noventa, como consecuencia fundamentalmente de la creación de bancos extranjeros, para reducirse en más de un 15% desde 1995. La concentración en este período ha sido resultado, en general, de las fusiones entre entidades de distintos grupos bancarios, más que de fusiones intragrupo.

El número de cajas de ahorro, por el contrario, disminuyó de 64 a 51 durante los cuatro primeros años de esa década, manteniendo la tendencia iniciada en 1985. Posteriormente, ha permanecido estable en 50 desde el año 1995 hasta el año 1999, en el que parece haberse iniciado una nueva fase de concentraciones con la reciente fusión de Caixa Vigo, Caixa Ourense y Caixa de Pontevedra. Las operaciones de concentración de las cajas siempre han tenido lugar entre entidades del mismo ámbito territorial, y han afectado a ocho Comunidades Autónomas, siendo especialmente numerosas en Cataluña, Andalucía y Castilla-León.

Todo ello ha contribuido a incrementar la concentración en el sistema bancario español, que, medida por el índice C5 para el conjunto de las

² Joan Cals Guell, "La competencia entre bancos y cajas en España: Una perspectiva de los años noventa". Cuadernos de Información Económica, número 154, enero/febrero 2000.

entidades de crédito, tras la reciente creación de los dos primeros Grupos bancarios del país, el Banco Santander Central Hispano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), muestra que las cinco primeras representan, actualmente, más del 54% del total de activos del sistema, mientras que hace diez años la cuota de mercado de las siete primeras entidades era del orden del 45%.

Este proceso es similar al registrado en los países de nuestro entorno comunitario, respondiendo ambos en gran medida al aumento de la competencia impulsado inicialmente, desde la segunda mitad de los años ochenta, por la creación del mercado único en el sector bancario europeo, y reforzado recientemente en particular entre los países miembros de la Unión Monetaria Europea, con la adopción del euro como moneda única.

4.2. Evolución y principales características de las Cajas de Ahorros.

Desde mediados de la década de los años 1980, las cajas han ido ganando cuota de mercado frente a los bancos, tanto en recursos ajenos como en inversión crediticia. A lo largo de los años 1990, su peso relativo en ambos tipos de operaciones ha aumentado en más de cinco puntos porcentuales, hasta alcanzar el 45% y el 40%, respectivamente en 1998.

El aumento de la importancia relativa de las cajas ha sido particularmente acusado en la captación de depósitos del sector privado residente, donde han superado a los bancos desde 1996. Por lo que respecta al crédito, su cuota es todavía sensiblemente inferior a la de los bancos, si bien se va incrementando con los años. La principal característica diferenciadora de bancos y cajas, en la actualidad, es que las cajas de ahorro españolas son entidades de crédito constituidas bajo una forma jurídica similar a la de las fundaciones de naturaleza privada³, cuyos excedentes deben ser destinados a dividendo u obra social, además de a la constitución de reservas de capitalización. Como empresas no societarias, la propiedad no está dividida en acciones o títulos de participación ni puede ser objeto de tráfico mercantil. Por lo demás, las diferencias en capacidad operativa de cajas y bancos han ido desapareciendo a lo largo de las dos últimas décadas, en particular con la aprobación del Real Decreto 2290/1977, que equipara operativamente a los dos tipos de entidades, y con la del Real Decreto 1582/1988, de 29 de diciembre, que faculta la apertura de oficinas de las cajas de ahorro en todo el territorio nacional.

No obstante, las diferencias en la regulación de la actividad de bancos y cajas vigentes durante el largo periodo que precedió a esta equiparación ha conllevado una especialización en determinados segmentos del mercado, y

³ De acuerdo con la sentencia del Tribunal Constitucional de 22 de marzo de 1988, dentro de las figuras societarias jurídicas existentes esta es la que mejor se adecua a la peculiaridad de las cajas.

una adopción de estrategias, peculiar a cada uno de estos dos tipos de entidades⁴. Tradicionalmente, las cajas han centrado su actuación en las familias, a través de la financiación de la compra de viviendas y de bienes de consumo duradero, así como en el apoyo a las PYMES, y han mantenido vínculos estrechos con los gobiernos autonómicos y locales. En cuanto a las operaciones de pasivo, los depósitos de ahorro y a plazo han constituido su principal fuente de captación de recursos.

Por otra parte, la orientación de la actividad hacia la banca minorista, así como el retraso de quince años, en comparación con los bancos, en la autorización para expandir su actividad por todo el territorio español, ha contribuido a que la estrategia de las cajas en relación con la evolución de su red de oficinas haya sido marcadamente diferente a la de los bancos en los últimos diez años. En tanto que el número de oficinas de las primeras ha aumentado ininterrumpidamente desde poco más de 13.600 en 1990 a más de 17.500 en 1998, las de los bancos han disminuido de hecho desde 1993, tras un rápido aumento a comienzos de la década, de forma que, en 1998, el total alcanzaba 17.593, sólo ligeramente superior a las 16.835 de 1990.

Las variaciones de la plantilla de empleados en bancos y cajas reflejan esta diferencia de estrategia. Aunque el total de casi 134.000 empleados en la banca todavía supera ampliamente a los cerca de 95.000 de las cajas, la plantilla de los bancos se ha reducido en alrededor del 15% en los últimos diez años, mientras que la de las cajas se ha incrementado en más del 20%. Debe destacarse que esta evolución es consecuencia de la dirección opuesta en que ha evolucionado el número de oficinas de estos dos tipos de entidad, más que de diferencias en el número de empleados por oficina en cada uno de ellos. De hecho, las cajas siguen manteniendo una ratio de personal por oficina (5,4) muy inferior a la de los bancos (7,8), aunque la disminución de dicha ratio en los bancos ha sido mucho más acusada que en las cajas.

A partir de la culminación de la liberalización del sector bancario español en 1987, la mayor competencia en el sector ha contribuido a reducir sensiblemente el margen de intermediación en los tres tipos de entidades de crédito, pero la caída ha sido especialmente brusca en la banca, donde ha disminuido en más de dos puntos porcentuales, como se indica en el cuadro 6, en comparación con alrededor de punto y medio en las cajas. En consecuencia, la tradicional ventaja de las cajas en este margen se ha acentuado en los últimos años. Desde 1993, esta evolución se ha debido más al menor coste del pasivo de las cajas (1,99% de costes financieros en 1999, comparado con 2,90 de la banca) que a la diferencia en productos financieros (4,78% de las cajas en 1999, frente a 4,69% de los bancos), lo que podría indicar la existencia de una menor elasticidad de demanda de

⁴ Joan Cals Guell. Ibidem.

depósitos por parte de los clientes de las cajas, en comparación con la de los clientes de los bancos. Esta posibilidad es congruente, por otra parte, con la especialización de las cajas en la atención al pequeño ahorrador. .

CUADRO Nº 6
RATIOS ANUALES DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE BANCOS, CAJAS Y COOPERATIVAS

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>PRODUCTOS FINANCIEROS</i>	<i>Bancos</i>	11,30	12,22	11,95	11,26	10,96	8,74	8,91	8,30	6,51	5,63	4,69
	<i>Cajas</i>	10,54	11,58	11,11	11,00	11,01	8,97	8,98	8,51	6,94	5,82	4,78
	<i>Coop.Cto</i>	11,07	12,29	11,86	11,74	11,82	9,46	9,54	9,01	7,23	6,09	5,07
<i>COSTES FINANCIEROS</i>	<i>Bancos</i>	7,28	8,32	8,23	8,09	8,22	6,10	6,64	6,24	4,58	3,72	2,90
	<i>Cajas</i>	6,31	7,39	7,15	6,99	7,17	5,29	5,50	5,17	3,74	2,88	1,99
	<i>Coop.Cto</i>	5,77	6,73	6,56	6,52	6,67	4,83	5,06	4,79	3,26	2,40	1,54
<i>MARGEN INTERMEDIACIÓN</i>	<i>Bancos</i>	4,02	3,89	3,72	3,17	2,75	2,65	2,27	2,05	1,93	1,91	1,80
	<i>Cajas</i>	4,23	4,20	3,96	4,01	3,84	3,68	3,48	3,33	3,20	2,94	2,78
	<i>Coop.Cto</i>	5,28	5,51	5,22	5,22	5,15	4,63	4,48	4,23	3,97	3,70	3,53
<i>MARGEN ORDINARIO</i>	<i>Bancos</i>	4,77	4,73	4,63	4,18	3,88	3,11	3,01	2,94	2,81	2,74	2,62
	<i>Cajas</i>	4,47	4,51	4,30	4,50	4,45	4,19	4,03	4,01	3,92	3,74	3,52
	<i>Coop.Cto</i>	5,30	5,62	5,37	5,59	5,64	5,12	4,91	4,75	4,65	4,42	4,26
<i>MARGEN EXPLOTACIÓN</i>	<i>Bancos</i>	2,09	1,91	1,88	1,58	1,58	1,00	1,00	1,03	0,92	0,94	0,87
	<i>Cajas</i>	1,54	1,44	1,43	1,59	1,65	1,48	1,43	1,51	1,45	1,35	1,26
	<i>Coop.Cto</i>	2,08	2,12	2,02	2,19	2,33	2,07	2,04	2,01	1,89	1,73	1,68

Fuente: Banco de España

La reducción de los márgenes de intermediación ha sido un importante incentivo para el aumento de las comisiones netas cobradas por bancos y cajas, aumento que, a su vez, ha amortiguado la caída en el margen ordinario, especialmente en la banca. No obstante, las cajas también vienen superando a los bancos en este margen en alrededor de un punto porcentual desde 1992.

Como han señalado algunos analistas⁵ el mejor comportamiento de las cajas en los últimos años no se debe únicamente a la evolución de sus márgenes financiero y ordinario, sino también a un mayor éxito que los bancos en su común esfuerzo por contener el crecimiento de los gastos de personal por empleado, de forma que, en 1998, dichos gastos han igualado a los de la banca por primera vez desde 1990. Ello ha contribuido a que los gastos de explotación de las cajas, en proporción del margen ordinario, hayan disminuido considerablemente, un avance tanto más importante cuanto que ha sido compatible con la fuerte expansión de la red de oficinas y de la plantilla de las cajas antes mencionada.

De hecho, las cajas aventajan también a la banca en márgenes de explotación desde 1992, si bien la diferencia es menor que la existente entre los otros dos márgenes, porque los gastos de personal han continuado siendo más gravosos para las cajas a lo largo de todo el período considerado, a pesar de que, por término medio, las oficinas de las cajas de ahorros gestionan un mayor volumen de recursos de clientes por empleado, y requieren un menor número de empleados, que los bancos, como se indica en el cuadro 7.

CUADRO Nº 7
RATIOS DE PERSONAL DE BANCOS Y CAJAS DE AHORROS. A 31-12-1998

	BANCOS	CAJAS
Gastos de personal por empleado (mls.Pts)	7,6	7,6
Recursos de clientes por empleado (mls. Pts.)	328	404
Nº de empleados por oficina	7,8	5,4

Fuente: Banco de España.

No obstante, estas entidades no han podido superar su tradicional diferencia negativa frente a los bancos en cuanto a gastos de explotación, que, en 1999, representaban un 2,39% de sus activos totales medios, comparado con el 1,77% de la banca. Ello puede dificultar el mantenimiento en el futuro de la ventaja en márgenes conseguida en los últimos años.

⁵ Joan Cals Guell, Ibidem.

Por último, la comparación de la evolución de la distribución de resultados entre bancos y cajas pone de manifiesto que, en tanto que los dividendos han mostrado una tendencia al alza, aumentando del 46,4% en 1991 a casi el 61% en 1998, el dividendo social de las cajas se ha mantenido prácticamente estable en torno al 25% durante este período.

4.3. Configuración Jurídica de las Cajas.

A pesar de que la normativa vigente ha eliminado las diferencias entre entidades de crédito en cuanto a sus condiciones de operatividad en los mercados, todavía persisten determinadas regulaciones específicas para las cajas que afectan a las condiciones en que se desarrolla su competencia con los bancos, como ya ha sido destacado anteriormente por este Tribunal⁶. Entre dichas regulaciones revisten particular importancia las relacionadas con su configuración jurídica y su titularidad, que han dado lugar a una indefinición de sus derechos de propiedad.

Con independencia de las ventajas que esta característica puede acarrear desde diversos puntos de vista, y prescindiendo de cualquier evaluación de la gestión realizada por las cajas de los recursos que tienen a su cargo, este Tribunal considera necesario reiterar su opinión sobre las consecuencias de esta situación a efectos de su impacto sobre lo que constituye su ámbito de atribuciones, que es la defensa de unas condiciones de competencia lo más neutrales posibles para todas las entidades participantes en el mercado bancario español.

Desde este punto de vista, es preciso destacar que, como consecuencia de su peculiar carencia de propietarios definidos, estas entidades, que gestionan casi la mitad del sistema bancario, solo se ven obligadas a atender un tipo de obligaciones respecto a su capital, que es el derivado del coste de mantener el nivel de recursos propios requerido por motivos de solvencia. Sin embargo, compiten en los mismos mercados con los bancos que, por su parte, deben hacer frente, además, al coste de remuneración del capital, dividido en títulos de propiedad transmisibles.

Por otra parte, la ausencia de títulos de propiedad transmisibles en el mercado limita considerablemente las opciones de las cajas a la hora de redimensionarse para hacer frente a los retos de mayor competitividad y eficiencia que plantea la creciente competencia en el mercado bancario. La inexistencia de capital social implica que las cajas no pueden ser objeto de compra por un banco o por cajas adscritas a otras Comunidades Autónomas. En consecuencia, las fusiones se han restringido a las de cajas de la misma Comunidad. Ello reduce las posibles ventajas que el conjunto del sector

⁶ Expediente C 43/99, Caixa Vigo, Caixa Ourense y Caixa de Pontevedra.

podría obtener como contrapartida de su creciente concentración, tales como una mayor diversificación geográfica de riesgos del sistema, especialmente importante cuando la actividad de las participantes en la operación se centra en los estrechos mercados locales en que se desarrolla típicamente la banca minorista.

5. EL SECTOR BANCARIO NAVARRO

El sector bancario de una Comunidad Autónoma puede definirse como la actividad llevada a cabo en esa Comunidad por el conjunto de las entidades de crédito que operan en ella. Para realizar el análisis del sector navarro, es necesario, pues, identificar las entidades operativas en esta Comunidad Foral, y desagregar del total de sus operaciones aquellas que tienen lugar fuera de la misma.

En la actualidad, 41 entidades de crédito ejercen su actividad en la Comunidad navarra, de las cuales cuatro tienen en ella su domicilio social. En datos de estas últimas se excluye la parte correspondiente a sus operaciones fuera de Navarra que, es una proporción mínima del total.

5.1. Entidades de crédito con domicilio social en Navarra.

Las cuatro entidades de crédito operativas en Navarra, con domicilio social en esta Comunidad. son: Caja de Navarra y Caja Municipal y Monte de Piedad de Pamplona, las dos cajas de ahorro participantes en la operación de concentración objeto de este Informe; La Caja Rural de Navarra, una cooperativa de crédito; y el Banco de Vasconia. En los cuadros 8 y 9 se resumen las principales características de sus respectivos Estados Financieros, así como una comparación de estos parámetros con los correspondientes a la banca, las cajas, y las cooperativas de crédito en toda España.

5.1.a. CAJAS DE AHORRO.

Las principales señas de identidad de las dos cajas de ahorro navarras han sido expuestas en el apartado 2 de este Informe. Baste señalar aquí que **Caja de Navarra** constituye la principal entidad de crédito, con diferencia, entre las domiciliadas en esta Comunidad, independientemente del baremo utilizado. En cuanto a resultados de su actividad, supera a la media nacional de cajas de ahorro tanto en margen ordinario como en margen de explotación.

En cuanto a la **Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Pamplona**, es la segunda entidad de crédito en captación de depósitos entre las domiciliadas en esta Comunidad. Su margen de explotación ha sido tradicionalmente inferior tanto al de Caja de Navarra como a la media de las cajas en España, a pesar de obtener unos márgenes de intermediación y ordinario mayores que los de éstas, debido al considerable peso de sus gastos de explotación.

CUADRO N 8
ENTIDADES DE CRÉDITO DOMICILIADAS EN NAVARRA. DATOS DE BALANCE. En millones de pesetas.
Noviembre 1999.

	TOTAL ACTIVO	CREDITOS SOBRE CLIENTES	DEBITOS A CLIENTES	DEPOSITOS DE AHORRO
Caja Navarra	764.081	414.633	604.498	336.129
Caja Pamplona	204.061	131.685	174.352	160.246
Caja Rural (1)	189.691	161.840	155.420	152.867
Banco de Vasconia	183.952	156.950	129.406	124.146
TOTAL Entidades Navarras	1.341.785	495.108	1.063.676	773.388

Promemoria: Total Créditos Navarra (2): 1.064.538. Total Depósitos Navarra(2): 1.363.367

Fuente: CECA, Banco de España

(1) A diciembre de 1998

(2) A Septiembre de 1999

CUADRO N 9**ENTIDADES DE CREDITO DOMICILIADAS EN NAVARRA. CUENTA DE RESULTADOS. Diciembre 1998. En porcentaje de Activos Totales Medios**

	CAJAS DE AHORRO			COOPERATIVAS		BANCOS	
	CAN	CAMP	TOTAL ESPAÑA	CAJA RURAL	TOTAL ESPAÑA	VASCONIA	TOTAL ESPAÑA
<i>PRODUCTOS FINANCIEROS</i>	5,70	5,85	5,82	5,7	6,09	n.d.	5,63
<i>COSTES FINANCIEROS</i>	3,09	2,72	2,88	2,31	2,40	n.d.	3,72
<i>MARGEN INTERMEDIACIÓN</i>	2,61	3,14	2,94	3,39	3,70	3,76	1,91
<i>PRODUCTOS DE SERVICIOS NETOS</i>	1,19	1,19	0,80	0,74	0,72	1,90	0,80
<i>MARGEN ORDINARIO</i>	3,80	4,33	3,74	4,15	4,42	5,65	2,74
<i>GASTOS EXPLOTACIÓN</i>	1,76	2,86	2,30	2,29	2,60	2,60	1,80
<i>MARGEN EXPLOTACIÓN</i>	1,89	1,13	1,35	1,87	1,73	2,64	0,94

Fuente: Anuarios Estadísticos CECA, Cajas Rurales, Populares y Profesionales y AEB.

5.1.b. COOPERATIVAS DE CRÉDITO

La única cooperativa domiciliada en Navarra es la Caja Rural de Navarra, aunque también tiene una notable presencia en esta Comunidad la Caja Laboral y Popular, como se detalla más adelante.

Caja Rural de Navarra inicia sus actividades el 23 de enero de 1946, quedando regulada su actuación por la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, el Reglamento de Cooperativas de Crédito establecido por Real Decreto 84/1993 de 22 de enero, y la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas. Como toda cooperativa de crédito, está obligada a emplear al menos la mitad de sus recursos totales en operaciones activas con socios de la entidad o miembros de las Cooperativas Asociadas. Debe, asimismo, dedicar la mayor parte de sus beneficios a las dotaciones al Fondo de Reserva Obligatorio y al Fondo de Educación y Promoción establecidas por la normativa vigente.

Está inscrita en el Banco de España con número 3008, así como en el Registro General de Cooperativas del Ministerio de Trabajo, con número 344 y, en el Registro Mercantil de Navarra, Tomo 11, folio 175, hoja NA-183. Se encuentra acogida al Fondo de Garantía de Depósitos en Cooperativas de Crédito y es miembro de la Asociación Española de Cooperativas de Crédito.

De acuerdo con sus Estatutos vigentes, aprobados el 24 de enero de 1994 por la Dirección General del Tesoro y Política Financiera del Ministerio de Economía y Hacienda, su ámbito de actuación es nacional. A 31 de diciembre de 1998 contaba con una red de 125 oficinas, de las cuales 116 se encuentran radicadas en Navarra, 5 en Guipúzcoa y 4 en La Rioja. Emplea 389 trabajadores.

Ocupa el quinto puesto en el *ranking* nacional de Cajas rurales por recursos de clientes, y el tercero entre las entidades domiciliadas en Navarra, con un volumen de 155.420 millones de pesetas, similar al de Caja Pamplona. Está potenciando fuertemente su presencia en la gestión de Fondos de Inversión y Fondos de Pensiones, las alternativas más populares a los canales tradicionales de ahorro en la Comunidad navarra.

Su margen de explotación en 1989 era similar al de Caja de Navarra, y considerablemente superior a la media alcanzada no sólo por el conjunto de las cajas sino también de las cooperativas de crédito.

Otra importante característica de Caja Rural es el elevado nivel de recursos propios, que en 1998 ascendían a 22.000 millones de pesetas, muy por encima de los 12.500 requeridos por la normativa legal. Estos fondos

garantizan la solvencia actual de la entidad y deben permitir continuar en el futuro la expansión de su actividad registrada en los últimos años.

En cuanto a su actividad en relación con la inversión crediticia, más del 54% del total en 1998 se destinó a créditos con garantía real.

Caja Rural de Navarra forma parte del Grupo Caja Rural, uno de los principales grupos bancarios operativos en España, con unos activos totales de casi 4 billones de pesetas en diciembre de 1998, una gran solidez financiera y patrimonial, y una amplia red de más de 3.200 oficinas y 10.800 empleados. Además de Caja Rural de Navarra, el Grupo incluye a Banco Cooperativo Español, Rural Grupo Asegurador, y Rural Servicios Informáticos

5.1.c. BANCOS

Banco de Vasconia, fundado en 1901, adoptó su actual denominación social mediante escritura otorgada el 27 de diciembre de 1975, ante el notario D. José Gabriel Erdozain Gaztelu, bajo el número 998 de su protocolo. Esta inscrito en el Registro Mercantil de Navarra, Tomo 11 del Libro de Sociedades, folio 2, hoja 140, inscripción 1ª. Es miembro del Fondo de Garantía de Depósitos, y forma parte del grupo financiero encabezado por el Banco Popular Español, el quinto en importancia en el sistema bancario español, integrado además por los Bancos de Andalucía, Castilla, Crédito Balear, Galicia, Popular Comercial de Francia y Popular Hipotecario, así como por varias sociedades de financiación, de cartera y de servicios financieros.

A 31 de diciembre pasado ocupa el puesto trigésimo en el *ranking* de bancos por recursos de clientes, y es la cuarta de las entidades domiciliadas en Navarra por activos, créditos y débitos a clientes, si bien ostenta niveles de un orden de magnitud similar a los de Caja Rural y Caja de Pamplona en todos estos parámetros.

Tiene 116 oficinas en funcionamiento, de las cuales 63 están ubicadas en Navarra, 18 en Guipuzcoa, 14 en La Rioja, 10 en Vizcaya 2 en Madrid. Cuenta con 510 empleados. Sus márgenes de intermediación, ordinarios y de explotación son más similares a los de la media de las cooperativas de crédito en España que a los de la banca. En 1998, su margen de explotación fue casi tres veces superior a la media de los bancos en España.

5.2. Otras entidades operativas en Navarra.

El total de 37 entidades foráneas presentes en Navarra incluye los principales bancos nacionales, con una presencia particularmente importante del BSCH y el BBVA, y extranjeros, destacando entre estos últimos el Deutsche Bank, y el Barclays Bank.

En cuanto a las cajas de ahorro, la eliminación en 1988 de las restricciones a su expansión por todo el territorio nacional ha conllevado un crecimiento importante de la presencia de estas entidades en Navarra. En la actualidad, 6 cajas foráneas -La Caixa, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja, Caixa de Catalunya, Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid, Caja de Galicia y Caja España Inversiones- ejercen parte de su actividad en esta Comunidad, a través de 54 oficinas abiertas al público. A 31 de diciembre de 1996, las cajas foráneas contaban con un total de 40 oficinas abiertas al público.

Más de la mitad del total de oficinas se reparte entre La Caixa, que dispone de 20, y la Caja de Zaragoza, Aragón y Rioja, con 11, como se indica en el cuadro 10.

CUADRO Nº 10 ESTRUCTURA DE LA RED DE OFICINAS DE ENTIDADES DE CRÉDITO EN LA COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. A 31 de diciembre de 1998

	1998
BANCOS	286
BSCH	110
VASCONIA	66
BBVA	38
RESTO BANCA	72
CAJAS	306
NAVARRAS	252
CAN	149
CAMP	103
FORANEAS	54
LA CAIXA	20
CAJA ZARAGOZA, ARAGÓN Y RIOJA	11
COOPERATIVAS	160
CAJA RURAL	116
CAJA LABORAL	44
TOTAL NAVARRA	752

Fuente: Anuarios Estadísticos AEB, CECA, Cajas Rurales, Populares y Profesionales y elaboración propia.

Respecto a las cooperativas de crédito, **la Caja Laboral Popular** ocupa una posición particularmente importante en el sistema financiero navarro. Forma parte del Grupo financiero de Mondragón Corporación Cooperativa, que abarca cuatro líneas de negocio: la de banca, desarrollada por Caja Laboral, la de previsión social de los cooperativistas, a cargo de Lagun-Aro, y las de leasing y seguros, atendidos respectivamente por Aeroleasing y Seguros Lagun-Aro. Está constituida como cooperativa cualificada, con domicilio social en Mondragón, Guipúzcoa. Los primeros estatutos sociales datan de 16 de julio de 1959. Los actuales fueron aprobados por el Ministerio de Economía y Hacienda el 24 de noviembre de 1992, y modificados el 30 de septiembre de 1993 para su adaptación a la normativa del Reglamento de desarrollo de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. Los estatutos indican que su actividad no está limitada a ámbito territorial alguno.

Caja Laboral Popular es la primera, con diferencia, en el *ranking* de Cajas Populares y Profesionales de España, sea cual sea el baremo utilizado. Por dimensión y márgenes de explotación, es similar a Caja Navarra.

En diciembre de 1998 contaba con 1668 empleados, y 256 oficinas, de las cuales 188 están ubicadas en el País Vasco. Fuera de este área de origen, tiene su principal presencia en Navarra, donde dispone de 44 oficinas.

5.3. Principales características del sistema financiero navarro.

Los rasgos más significativos del sistema bancario navarro son su reducido peso en el conjunto del sistema español, su alto grado de bancarización, y una presencia particularmente importante de las cooperativas de crédito. A continuación se analizan estas características, así como las estructuras de los depósitos y de los créditos.

5.3.a. Peso relativo en el sistema español.

Según estimaciones del Banco de España, a 30 de septiembre de 1998, el total de depósitos y créditos del sistema bancario de Navarra ascendía a 1,36 y 1,06 billones de pesetas, respectivamente, lo que supone alrededor del 2% del total de depósitos en España y un 1,4% de los créditos. El peso relativo de Navarra en el total nacional ha aumentado ligeramente desde mediados de los años noventa en el caso de los depósitos, pero se ha mantenido prácticamente estable en relación con los créditos.

El mayor peso relativo en el total nacional de los depósitos captados en Navarra, en comparación con el que alcanzan en el total nacional de créditos

los destinados a esta Comunidad, indica que la contribución de Navarra al ahorro nacional que se canaliza a través de su sistema bancario supera a la inversión crediticia que Navarra recibe del conjunto del Estado español por esta misma vía. Esta contribución neta de la Comunidad navarra al resto de España, que ha persistido a lo largo de la década de los noventa, es consecuencia en parte, según algunos análisis, de la fuerte presencia de capital extranjero en la industria navarra⁷, ya que cabe esperar un mayor recurso de las empresas participadas por este capital a la utilización de canales de financiación distintos a los ofrecidos por las entidades de crédito que operan en Navarra.

Otro aspecto a destacar del sistema financiero navarro, en comparación con el del conjunto de España, es el mayor volumen de depósitos por habitante en esta Comunidad. En septiembre de 1999, dichos depósitos alcanzaban un valor medio en Navarra en torno a 2.568.000 pesetas, comparado con 1.695.000 de media nacional. Esta diferencia puede ser reflejo, en cierta medida, del comparativamente elevado nivel de desarrollo de la Comunidad navarra. Según datos proporcionados por el Gobierno de Navarra en junio de 1999, dos décadas de ritmo de crecimiento económico superior a la media nacional han mantenido e incluso elevado el ya superior nivel de renta per capita de Navarra en relación con la media española, y la tasa de paro se sitúa en torno al 10,5%, muy inferior a la media española de más de 18%. La evolución reciente del ahorro también muestra un crecimiento superior a la media nacional, si bien la precariedad de los datos sobre el sistema financiero de Navarra obliga a limitar el análisis a la parte de este flujo que se canaliza a través del sistema bancario.

5.3.b. Grado de bancarización.

Navarra ha presentado tradicionalmente un grado de bancarización superior al del conjunto español, medido por el número de oficinas de entidades de crédito por habitante.

A 30 de septiembre de 1999, según datos del Banco de España, Navarra disponía de 14,2 oficinas por cada 10.000 habitantes, un valor solo superado por La Rioja (15,8), y mucho mayor que la media nacional de 9,8. Esta diferencia con la media, similar, por otra parte, a la que ha prevalecido a lo largo de toda la década de los años noventa, es especialmente elocuente si se tiene en cuenta el ya elevado volumen de oficinas por habitante que

⁷ “El Sistema Financiero Navarro en el Contexto de la Unión Económica y Monetaria”. Pablo Archel Domench. Departamento de Gestión de Empresas. Universidad Pública de Navarra, De acuerdo con algunas estimaciones, en 1995 los establecimientos extranjeros con participación extranjera en su capital daban empleo al 37% de la población industrial de Navarra

caracteriza el sistema bancario español, en comparación con la situación en otros países europeos.

La amplia dispersión de la población en Navarra ha contribuido en gran parte a la proliferación de estos establecimientos, según se destaca en diversos análisis del sistema financiero navarro⁸La población de la Comunidad de Navarra es del orden de los 530.000 habitantes, de los cuales la mitad, aproximadamente, reside en Pamplona. Fuera de la capital, destacan los núcleos urbanos de Tudela (unos 27.000 habitantes), Estella (12.500) y Tafalla (10.000). Pero alrededor del 59% de los ayuntamientos y el 98% de los consejos navarros tenía una población inferior a los 500 habitantes a principios de los años noventa, una situación que no parece haberse modificado sustancialmente hasta ahora. Dada la importancia de la proximidad al cliente para el éxito del negocio de banca minorista, ello implica la necesidad de apertura de numerosas oficinas por todo el territorio de la Comunidad con objeto de conseguir una adecuada prestación de servicios a estos núcleos de población. La dispersión de la población supone también la existencia de gran número de oficinas de dimensión reducida. La media de número de empleados de las oficinas de entidades crediticias en Navarra es de 5, claramente inferior a la media de 7 empleados por oficina en el conjunto del sistema bancario español. La diferencia es especialmente acusada en el caso de los bancos, que en Navarra cuentan con 5,8 puestos de trabajo por oficina, en comparación con 9,3 como media en toda la banca española.

5.3.c. Importancia de la presencia de cooperativas de crédito.

Otra destacada característica del sistema bancario de Navarra es la especial importancia del papel desempeñado por las cooperativas de crédito en la canalización del ahorro y de la inversión crediticia privados. Según se resume en el cuadro 11, el peso relativo de las cooperativas de crédito en Navarra es más del doble, en cuanto a número de oficinas, casi el triple, respecto a captación de depósitos privados, y casi cuatro veces superior, en relación con los créditos sobre el sector privado, que el que estas entidades de crédito alcanzan en el conjunto del sistema bancario español.

⁸ “El sistema crediticio de Navarra en el período 1986-1990”y “Datos para el análisis del sistema financiero en Navarra”. A. Lecumberri Documento de Trabajo. Gobierno de Navarra. Servicio de Economía.” El Sistema Financiero Navarro en el contexto de la Unión Económica y Monetaria” . Pablo Archel Domenech. Segundo Congreso de Economía Navarra

CUADRO Nº 11.**PESO DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN EL SISTEMA BANCARIO DE NAVARRA En porcentaje.**

	NAVARRA			ESPAÑA		
	1992	1995	1998	1992	1995	1998
Número de oficinas	19,6	20,7	21,0	8,8	8,8	9,4
Depósitos del sector privado	13,2	16,8	17,8	4,7	5,8	6,5
Créditos del sector privado	14,7	19,0	24,2	3,6	4,0	4,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Anuarios Estadísticos de Cajas Rurales, Populares y Profesionales.

Esta posición es el resultado de un continuo crecimiento de su importancia durante los últimos diez años, que también se ha registrado en toda España, aunque con una intensidad mucho menor, como puede observarse en ese mismo cuadro.

Por otra parte, la comparación de los cuadros 12 y 13 muestra que, aunque tanto en Navarra como en todo el sistema bancario español los bancos han ido perdiendo cuota de mercado en número de oficinas durante la década pasada, a favor, fundamentalmente, de las cajas, en Navarra las cooperativas han conseguido beneficiarse también de ese descenso en mayor proporción.

CUADRO Nº 12**EVOLUCIÓN DE LA RED DE OFICINAS DE BANCOS, CAJAS Y COOPERATIVAS EN LA COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA.**

	1993		1996		1998	
	Nº oficinas	%	Nº oficinas	%	Nº oficinas	%
BANCOS	307	44,6	293	39,7	287	38,2
CAJAS	247	35,8	291	39,3	307	40,8
COOPERATIVAS	135	19,6	155	21,0	158	21,0
TOTAL	689	100,0	739	100,0	752	100,0

Fuente: Banco de España.

CUADRO Nº 13
DESGLOSE DEL NÚMERO DE OFICINAS EN ESPAÑA POR TIPOS DE ENTIDADES DE CRÉDITO. En porcentaje.

	BANCOS	CAJAS	COOPERATIVAS	TOTAL nº oficinas
1992	50,9	40,3	8,8	35.429
1996	47,7	43,4	8,9	37.079
1998	45,2	45,5	9,4	38.639
1999*	44,0	46,5	9,5	39.956

Fuente: Banco de España.

* Septiembre

CUADRO Nº 14.
NÚMERO DE OFICINAS DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO EN NAVARRA. DISTRIBUCIÓN TERRITORAL.

	Centro	Estella	Norte	Pamplona	Sur	Tafalla	Tudela	TOTAL nº oficinas
CAN+CAMP	36	4	50	71	83	3	6	253
BSCH	11	3	22	31	42	3	4	116
Caja Rural	14	1	17	15	56	1	2	106
Resto Banca	3	5	7	59	14	1	9	98
Popular-Vasconia	12	2	16	17	25	1	3	76
Caja Laboral	10	1	9	17	3	1	2	43
Resto Cajas Ahorro	7	4	4	28	8	3	8	62
BBVA	3	1	6	14	13	1	2	40
TOTAL	96	21	131	252	244	36	36	794
% DEL TOTAL EN NAVARRA	12,1	2,6	16,5	32,0	31,0	4,5	4,5	

Fuente: Notificantes

La importancia de las cooperativas de crédito en Navarra tiene especial relevancia a efectos de la evaluación de la concentración de las cajas de ahorro objeto de este Informe, porque, por sus peculiares características, las cooperativas ejercen una competencia más directa a las cajas que los bancos.

En primer lugar, tanto las cajas como las cooperativas prestan especial atención a la población rural. Caja de Navarra y Caja de Pamplona tienen respectivamente el 62% y el 54% de sus oficinas en núcleos de población de menos de 10.000 habitantes, ubicados generalmente en las zonas Sur, Norte y Centro mencionadas en el cuadro 14. Caja Rural ostenta también más del

80% de sus oficinas en esas mismas zonas, a diferencia de la gran mayoría de los bancos, cuyas oficinas se concentran en Pamplona, Estella, Tudela y Tafalla. En segundo lugar, también se da cierto solapamiento entre cajas y cooperativas en relación con los tipos de clientes por nivel de renta, y por naturaleza de las operaciones, con la banca orientada en particular a las medianas y grandes empresas y a las familias de mayor nivel de renta. Por último, la similitud de imagen social como instrumento de fidelización de la clientela, así como de márgenes de rentabilidad y de composición del pasivo, contribuyen asimismo a acentuar la competencia entre estos dos tipos de entidades.

5.3.d. Estructura de los depósitos.

Los **depósitos del sector público** han representado más del 5% del total en la década de los años noventa, una proporción mayor que en el conjunto del sistema bancario español. La gran mayoría corresponde al Gobierno de Navarra, cuyo superávit ha sido el componente fundamental del ahorro público en esta Comunidad durante dicho periodo. Su volumen puede ser muy variable, en función del resultado de cada ejercicio presupuestario, como se muestra en el cuadro 15.

CUADRO Nº 15
TOTAL DE DEPÓSITOS DE LA COMUNIDAD NAVARRA. DESGLOSE POR SECTORES

	ADMINISTRACIONES PÚBLICAS		OTROS SECTORES RESIDENTES		TOTAL DEPOSITOS
	Mn. pts	%	Mn. pts	%	Mn pts
1990	39.195	5,57	663.711	94,43	702.906
1997	90.015	7,51	1.107.964	92,49	1.197.979
1998	102.161	8,02	1.172.189	91,98	1.274.350
1999*	95.838	7,03	1.267.529	92,97	1.363.367

Fuente: Banco de España

Promemoria: Total depósitos España: 67.561.035 mn. Pesetas. * Septiembre

En cuanto a los **depósitos del sector privado**, en su evolución por tipo de entidades de crédito, indicada en el cuadro 16, se observa la importante disminución del peso relativo de la banca, cuya pérdida de cuota de nueve puntos en los últimos cinco años ha sido absorbida por las cajas de ahorro, especialmente las domiciliadas en Navarra, y, por las dos cooperativas, Caja Rural en particular. Esta tendencia ha consolidado el liderazgo de las cajas de ahorro frente a la banca en captación de depósitos del sector privado, que se estableció por primera vez en esta Comunidad en 1992.

Por tipo de depósito, el cuadro 17 indica que más de la mitad corresponde aún a depósitos a plazo, en los que se incluye, además de las imposiciones a plazo, los certificados de depósito, pagarés y efectos emitidos al descuento, las participaciones en activos y la cesión temporal de los mismos. Los depósitos a la vista constituyen la segunda modalidad más popular, tras el fuerte aumento de su peso relativo en los últimos cinco años. La estructura de los depósitos es muy sensible, no obstante, a las modificaciones de los incentivos fiscales o de cualquier otro parámetro que afecte a sus rentabilidades relativas. En los últimos años, la pérdida de importancia relativa de los depósitos a plazo, similar a la registrada en el conjunto del sistema bancario español, refleja en gran medida el creciente interés de los ahorradores por los Fondos de Inversión y los Fondos de Pensiones.

CUADRO Nº 16
DEPOSITOS SECTOR PRIVADO. DESGLOSE POR ENTIDADES DE CREDITO

	BANCOS		CAJAS DE AHORRO				COOPERATIVAS				TOTAL
	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	NAVARRAS		FORANEAS		CAJA RURAL		CAJA LABORAL		
	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>
1994	288,7	31,2	473,7	51,2	21,2	2,3	96,5	10,4	46,1	5,0	926,3
1995	294,5	29,1	526,8	52,1	23,4	2,3	114,9	11,3	53,3	5,3	1012,8
1996	283,3	26,5	582,0	54,4	23,1	2,2	127,8	11,9	53,2	5,0	1070,0
1997	253,5	22,9	638,4	57,6	22,3	2,0	133,0	12,0	60,0	5,4	1108,0
1998	250,7	21,4	688,4	58,8	24,0	2,1	140,3	12,0	68,7	5,9	1172,2
1999 *	274,0	22,0	701,7	56,5	31,5	2,5	154,9	12,5	81,1	6,5	1243,1

Fuente: Datos CECA y BE, comunicados por los notificantes

* A junio de 1999.

CUADRO Nº 17
DEPOSITOS SECTOR PRIVADO. DESGLOSE POR TIPO DE PRODUCTO

	DEPOSITOS VISTA		DEPOSITOS AHORRO		DEPOSITOS PLAZO		TOTAL
	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	<i>Miles mn pts</i>	<i>%</i>	
1994	162,2	17,5	185,4	20,0	578,6	62,5	926,3
1995	166,1	16,4	189,1	18,7	657,7	64,9	1012,8
1996	179,1	16,7	200,8	18,8	690,7	64,5	1070,5
1997	201,6	18,2	219,3	19,8	686,7	62,0	1107,6
1998	274,7	23,4	255,5	21,8	641,9	54,8	1172,1
1999 *	316,1	25,4	280,4	22,6	646,6	52,0	1243,1

Fuente: Datos CECA y BE comunicados por los notificantes.

* A junio de 1999.

En el cuadro 18 puede observarse que cajas de ahorro y cooperativas continúan teniendo una cierta especialización en depósitos a plazo en comparación con la banca, si bien las cajas foráneas muestran una estructura de depósitos similar a la de los bancos y, en general, las diferencias a este respecto entre las distintas entidades de crédito se están difuminando. En todo caso, el liderazgo en captación de depósitos a la vista que solían ostentar los bancos ha desaparecido, según indica el cuadro 19.

CUADRO N° 18

ESTRUCTURA DE LOS DEPÓSITOS DEL SECTOR PRIVADO. COMPARACIÓN POR TIPO DE ENTIDAD. Junio 1999. En porcentaje.

	BANCOS	CAJAS AHORRO		COOPERATIVAS		TOTAL DEPÓSITOS
		NAVARRAS	FORANEAS	CAJA RURAL	CAJA LABORAL	
DEPÓSITOS VISTA	39,29	21,70	39,36	18,68	18,33	25,43
DEPÓSITOS AHORRO	23,41	16,65	25,92	33,28	49,01	22,56
DEPÓSITOS A PLAZO	37,30	61,65	34,73	48,04	32,66	52,02
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Datos CECA, y BE comunicados por los notificantes.

CUADRO N° 19

DEPOSITOS A LA VISTA. DESGLOSE POR ENTIDADES DE CRÉDITO. En Porcentaje

	BANCOS	CAJAS DE AHORRO		COOPERATIVAS		TOTAL
		NAVARRAS	FORANEAS	CAJA RURAL	CAJA LABORAL	
1994	43,70	41,01	2,91	8,00	4,38	100,00
1995	42,06	42,15	2,60	8,55	4,64	100,00
1996	39,66	43,73	2,63	9,19	4,78	100,00
1997	37,13	45,00	3,51	9,33	5,02	100,00
1998	31,90	51,69	2,91	8,86	4,64	100,00
1999 *	34,05	48,17	3,92	9,15	4,70	100,00

Fuente: Datos CECA y BE comunicados por los notificantes

*Junio

Por último, cabe destacar el creciente protagonismo de las cooperativas en los depósitos a largo plazo, a costa de los bancos y de las cajas foráneas, como muestra el cuadro 20.

CUADRO Nº 20

DESGLOSE DE DEPÓSITOS A PLAZO POR TIPO DE ENTIDAD. En porcentaje.

	BANCOS	CAJA DE AHORROS		COOPERATIVAS		TOTAL
		NAVARRAS	FORANEAS	CAJA RURAL	CAJA LABORAL	
1994	28,7	55,2	2,1	9,7	4,3	100,0
1996	23,2	59,8	1,9	10,6	4,5	100,0
1998	16,0	68,0	1,5	10,7	3,8	100,0
1999(*)	15,8	66,9	1,7	11,5	4,1	100,0

Fuente: Datos CECA y BE comunicados por los notificantes.

* junio

5.3.e. Estructura de los créditos.

El **crédito al sector público** representa alrededor del 2% del total en Navarra, según se indica en el cuadro 21, una proporción muy inferior al más del 6% que supone dentro del sistema bancario de España en su conjunto. De hecho, el Gobierno de Navarra es prestamista neto respecto al sistema navarro, por las razones apuntadas en el apartado anterior 5.3.d.

CUADRO Nº 21

TOTAL CREDITOS. COMUNIDAD NAVARRA. DESGLOSE POR SECTORES. Millones de pesetas.

	Administraciones Públicas		Otros Sectores Residentes		Total Créditos
	Mn. pts	%	Mn. pts	%	Mn. Pts
	1990	5.847	1,7	332.046	98,3
1997	21.963	2,7	795.991	97,3	817.954
1998	21.464	2,2	941.911	97,8	963.375
1999 (*)	21.797	2,0	1.042.741	98,0	1.064.538

Fuente: BE.

(*) Septiembre

Promemoria Total créditos España: 76.605.778 mn pts

En cuanto a los **créditos al sector privado**, las cajas de ahorros son líderes en Navarra, a diferencia de la situación en el sistema bancario español, en el que los créditos privados concedidos por los bancos superan en un 80% a los

de las cajas. Las cooperativas están alcanzando también un peso creciente en este segmento a costa de los bancos, como se muestra en el cuadro 22.

CUADRO Nº 22

DESGLOSE DE CREDITOS PRIVADOS POR TIPO DE ENTIDAD. En porcentaje.

	CAJA DE AHORROS			COOPERATIVAS		TOTAL
	BANCOS	NAVARRAS	FORANEAS	CAJA RURAL	CAJA LABORAL	
1994	39,8	36,4	6,6	11,5	5,7	100,0
1996	33,4	39,1	5,9	14,9	6,7	100,0
1998	29,7	40,1	6,0	16,6	7,6	100,0
1999(*)	29,9	39,0	6,4	16,7	8,0	100,0

Fuente: Datos CECA y BE comunicados por los notificantes.

* junio

Al igual que el sector público, el privado es también prestamista neto en el sistema bancario navarro. La diferencia es especialmente acusada en el caso de los bancos. Las cooperativas son las únicas entidades de crédito que canalizan a los sectores privados residentes un volumen de créditos superior a los depósitos que captan de este sector en Navarra.

La ausencia de desagregación por Comunidades Autónomas de los datos publicados por el Banco de España sobre finalidad de los créditos limita las posibilidades de análisis de esta materia.

6. EL MERCADO DE REFERENCIA

La determinación del mercado de referencia engloba la definición del mercado de producto y del mercado geográfico relevantes para el análisis de las condiciones de competencia. En ambos casos, la definición se centra, fundamentalmente, en el análisis de las características de la demanda, que constituye el elemento más importante a estos efectos, si bien se tienen en cuenta también otros factores relacionados con la oferta y la competencia potencial.

6.1. El mercado de producto de referencia

El mercado de producto comprende los productos y servicios que los consumidores consideran intercambiables o sustituibles por razón de sus características, su precio y el uso que se pretenda hacer de ellos.

De acuerdo con la aproximación tradicional sobre la materia, tanto de las autoridades de defensa de la competencia de la Comisión Europea⁹ como de este Tribunal,¹⁰ suelen distinguirse tres segmentos dentro de la actividad en el sector bancario: a) la banca minorista, constituida por los servicios bancarios a familias y pequeñas y medianas empresas (PYMES); b) la banca corporativa que engloba los servicios bancarios a grandes empresas; y c) la banca de inversiones y operaciones en los mercados monetarios, que agrupa las operaciones en los mercados financieros.

Esta distinción está justificada por las diferencias existentes tanto en la composición de la demanda como en la naturaleza de los productos y servicios ofrecidos en cada una de estos segmentos del negocio bancario. Dichos productos y servicios suelen destinarse, además, a distintos tipos de clientes a través de diferentes canales de venta, en el contexto de mercados con diversos grados de transparencia .

Cada uno de estos tres segmentos puede dividirse, a su vez, en un gran número de prestaciones. De acuerdo con la Comisión Europea, los servicios de la banca minorista engloban las cuentas corrientes, las cuentas de ahorro, los depósitos a plazo, la comercialización de recursos fuera de balance (fondos de inversión, fondos de pensiones y patrimonios personales), los créditos y préstamos, incluidos los préstamos personales (de consumo, hipotecarios, etc.), y las operaciones relativas a tarjetas de crédito.

El segmento de la banca corporativa agrupa productos como los depósitos de grandes empresas, los préstamos a corto plazo a grandes empresas, las emisiones de deuda, los créditos de garantía, los *swaps*, la gestión de papel comercial, los fondos de inversión colectiva, el *leasing* y el *factoring*. En algún caso, la Comisión Europea ha incluido específicamente los servicios de asesoramiento en fusiones y adquisiciones.

Por último, la banca de inversiones y de operaciones en los mercados monetarios incluye las operaciones en dichos mercados y en los de divisas, y las operaciones de adquisición y venta de títulos en los mercados primario y bursátil o secundario. así como los servicios de asesoría sobre emisión de diversos tipos de instrumentos, gestión de cartera e inversiones.

De acuerdo con la información proporcionada por los notificantes, tanto la Caja de Ahorros de Navarra como la de Pamplona ejercen predominantemente sus actividad en la banca al por menor. Teniendo en cuenta asimismo la tradicional vinculación histórica de las cajas de ahorros a las familias y a las PYMES, y el relativamente reducido peso en las cajas

⁹ Casos número IV/M.342 Fortis/CGER. número IV/M.643 CGER/SNCI, número IV/M.573 ING/Baring, número IV/M 850 Fortis/Meespierson, número IV/M.873 Bank Austria Creditanstalt)

¹⁰ Expedientes C/39/99, Banco Santander/Central Hispano, C47/99 Banco Bilbao Vizcaya/Argentaria Caja Postal y Banco Hipotecario

participantes en la operación de concentración que aquí se analiza de las operaciones con grandes empresas y de la banca de inversiones, el Tribunal considera que el mercado de productos y servicios de referencia es el de la banca minorista.

6.2. El mercado geográfico de referencia

El mercado geográfico de referencia abarca la zona en que el suministro del producto o la prestación del servicio se realiza en unas condiciones de competencia sensiblemente distintas a las predominantes en otras áreas geográficas en que se ofertan los mismos productos y servicios. Junto con la definición del mercado de producto, la delimitación de esta zona permite precisar los competidores efectivos de las entidades que se concentran.

La Comisión Europea ha señalado que, contrariamente a la banca corporativa a grandes empresas y a la de inversiones, en las que el mercado suele ser transnacional, en la banca dirigida al pequeño ahorrador y a la PYME el mercado puede ser de carácter nacional¹¹, debido a que las condiciones competitivas en los Estados miembros son todavía sensiblemente diferentes, como consecuencia, entre otros factores, de las diferencias de idioma, las preferencias de los consumidores por los oferentes locales, la diferente cultura de los negocios, y la importancia que todavía mantiene en este segmento bancario la red de oficinas. En sus últimas Decisiones, la Comisión ha expresado, no obstante, su opinión de una probable disminución paulatina de estas diferencias en los próximos años, con la introducción de la moneda única y la expansión de los canales alternativos de distribución que están permitiendo las nuevas tecnologías, especialmente en las áreas de banca telefónica y por Internet.

En el caso del mercado minorista del sistema bancario español, existen diversas razones para plantearse si el mercado geográfico relevante es el nacional o tiene un ámbito territorial más reducido. Este Tribunal ha señalado específicamente en informes anteriores¹² que, debido a determinadas características de la demanda de servicios bancarios en nuestro país, es necesario tener en cuenta una delimitación territorial más estrecha que la nacional al analizar los efectos sobre la competencia de la concentración entre entidades de crédito.

En el caso de operaciones de concentración entre cajas de ahorro, esta consideración es especialmente necesaria, dada la tradicionalmente estrecha

¹¹ Decisiones en Asunto NIV/M.1172-Fortis AG/General Bank

¹² "Informe al Congreso sobre la Competencia en el Sector Bancario. Enero 1995" y, "Competencia en España. Balance y nuevas propuestas, 1995" TDC.

vinculación de dichas entidades con la Comunidad Autónoma, provincia o región de la que son originarias.

Uno de los indicios más reveladores de la necesidad de plantear una dimensión del mercado geográfico relevante inferior al nacional es la notable diferencia generalmente existente entre el peso relativo de la actividad de las cajas dentro de sus respectivos ámbitos regionales o provinciales y el que ostentan en el contexto nacional, lo que sugiere la probable existencia de mercados territorialmente diferenciados.

Esta disparidad es consecuencia en parte de los antecedentes regulatorios de estas entidades, en particular, de la vigencia hasta fecha relativamente reciente del denominado principio de territorialidad. Surgido del origen mismo de las cajas como entidades creadas para favorecer económicamente sus respectivos territorios de origen a través de la obra social, esta normativa ha restringido la capacidad de las cajas para abrir oficinas en todo el territorio nacional desde el Decreto de 17 de mayo de 1940, aunque fue más claramente expresado en la Orden de 24 de junio de 1964 de regulación de la expansión de las cajas de ahorro, a través de la limitación de la apertura de sucursales al *“ámbito territorial normal de las cajas (que es) la provincia donde radica la sede central de cada entidad y, únicamente en este ámbito o en aquellas provincias en las que ya estuviesen, podrán solicitar la apertura de nuevas oficinas”*.

Aunque la Orden de 1979 amplió la definición del ámbito de actuación de las cajas, extendiéndole del territorio provincial al de la Comunidad Autónoma, y permitiendo la apertura de oficinas en Madrid, Barcelona, Zaragoza y Bilbao bajo ciertas condiciones, la equiparación plena con los bancos en esta materia no se produce hasta 1988, como antes se ha mencionado.

La eliminación de este obstáculo a la potencial competencia entre las cajas de ahorro en todo el ámbito nacional ha traído consigo un importante aumento en la penetración de estas entidades en áreas distintas a las de sus territorios de origen. Pero la inercia de la anterior situación sigue ejerciendo una indudable influencia sobre el comportamiento de los consumidores, y en todo caso, los ejemplos de cajas con presencia relevante en todo el territorio nacional siguen siendo escasos.

A este respecto, es importante recordar que, como se indica en el apartado 5 de este informe sobre el sector bancario navarro, la mayor parte de la oferta de productos y servicios de la banca minorista en dicho sector la proporcionan entidades con domicilio social en Navarra. Por ejemplo, los débitos a clientes de dichas entidades suponen alrededor del 78% del total de la Comunidad.

Otro elemento especialmente relevante para la delimitación del ámbito del mercado geográfico es la existencia o no de marcadas diferencias en las preferencias de los consumidores de una determinada zona. En este sentido, el Tribunal ya ha señalado que, *“...en España, el cliente de la banca al por menor -referida fundamentalmente al usuario particular y a la PYME- concede gran importancia a la proximidad de una oficina bancaria a la hora de elegir su banco. Este tipo de preferencia por la oficina más próxima significa que el usuario antepone este tipo de consideraciones a otras variables que reflejan habitualmente la lucha competitiva entre las empresas; por ejemplo, los precios (intereses y comisiones en este mercado) y el resto de las condiciones comerciales y de atención al cliente”*.¹³

Además de la proximidad a su clientela, las cajas de ahorro cuentan con un factor de fidelización tanto o más importante, que es su propia imagen social. Su vinculación con actividades de apoyo al desarrollo económico y social de su localidad de origen, así como su especialización en clientes que, como las familias y las PYMES, necesitan frecuentemente una atención especial, por su mayor dificultad de acceso a la información y menor conocimiento en la materia, que la mayoría de los clientes en otros segmentos del negocio bancario, confieren a las cajas una importante ventaja comparativa frente a sus competidores, que puede permitirles actuar con mayor flexibilidad en la competencia vía precios.

Por último, en relación con los canales de distribución en banca minorista, existe asimismo un claro predominio del número de oficinas pertenecientes a entidades de crédito domiciliadas en Navarra. Como se ha mostrado en el cuadro 10 de este Informe, cerca del 58% de la red de oficinas de entidades bancarias en Navarra, el instrumento básico cuando la actividad está orientada hacia el mercado de familias y pymes, pertenece asimismo a entidades domiciliadas en esta Comunidad. Por otra parte, las entidades de crédito navarras tienen una presencia meramente testimonial fuera de ella, según se menciona en ese mismo apartado.

En conclusión, el Tribunal considera que, en la actualidad, en la definición del mercado geográfico relevante para la evaluación de las consecuencias sobre la competencia en productos y servicios de la banca minorista en la concentración de las cajas navarras, es apropiado considerar un ámbito inferior al nacional, puesto que dicha operación surte principalmente sus efectos en el territorio de la Comunidad foral de Navarra. Es muy posible que, con el tiempo, tienda a ampliarse el ámbito de este mercado, a medida que vayan expandiéndose, en particular, los canales alternativos de distribución del negocio bancario, pero parece improbable que tenga lugar una modificación significativa de las condiciones actuales a medio plazo.

¹³ Ibidem.

6.3. Barreras de entrada.

Como ya ha señalado este Tribunal en otras ocasiones,¹⁴ en el análisis de las barreras de entrada en el mercado bancario debe distinguirse entre las relacionadas con la regulación del acceso al desarrollo de esta actividad y las derivadas de los obstáculos que encarecen el coste de iniciar dicha actividad.

Respecto a las primeras, puede afirmarse que, en la actualidad, la normativa vigente es favorable al desarrollo de la competencia. El proceso de desregulación y liberalización progresiva que este sector ha venido registrando en España durante los últimos veinte años, impulsado en gran medida por la integración de nuestro país en la Unión Europea, y culminado en 1989 con la liberalización prácticamente total de los tipos de interés y las comisiones, ha eliminado prácticamente las barreras regulatorias de entrada. En particular, la Ley 13/1994, desarrollada por el Real Decreto 1245/1995, de 14 de julio, que transpone a nuestro ordenamiento jurídico la Segunda Directiva 86/646 CEE del Consejo, de Coordinación Bancaria, ha liberalizado el establecimiento de sucursales y la prestación de servicios en España por parte de las entidades de crédito autorizadas en otros Estados miembros de la Unión Europea, y ha minimizado los requisitos exigidos para la autorización por el Ministerio de Hacienda de la creación de nuevas entidades.

En cuanto a las barreras económicas, existe una diferencia crucial entre, por una parte, los negocios de la banca corporativa y de inversores, en los que el carácter transnacional de muchos de los servicios prestados hace frecuentemente innecesario disponer de activos físicos en el país de establecimiento del cliente, y, por otra, el negocio de la banca minorista, en el que, por el contrario, el éxito depende en gran medida de la existencia de una tupida red de oficinas, que permita la cercanía al cliente necesaria para el desarrollo de las relaciones de confianza y del conocimiento mutuo que tanta importancia tienen todavía en este negocio. De hecho, estas relaciones son los principales motivos de la preferencia del consumidor bancario minorista en España por la proximidad de una oficina bancaria, a la hora de elegir una entidad de crédito para sus transacciones en este área de actividad, y constituyen una de las razones principales –junto con la dificultad, hasta fecha reciente, para competir vía precios– por las que el número de oficinas bancarias por habitante existente en España supera con creces la media de los países de nuestro entorno comunitario. La creación de dicha red conlleva

¹⁴ Expedientes número C39/99 Banco Santander/Central Hispano, número 43/99 Caixa Vigo, Caixa Ourense, y Caixa de Pontevedra, número 47/99 Banco Bilbao Vizcaya/Argentaria Caja Postal Banco Hipotecario.

costes considerables, además de enfrentarse con frecuencia a problemas derivados de la existencia de limitaciones urbanísticas e inmobiliarias.

Por otra parte, en el segmento de la banca minorista tienen especial importancia los costes de información y transacción para el cliente de cambio de proveedor (*switching costs*), porque la diversidad y complejidad de opciones ofrecidas por las entidades de crédito eleva el coste de obtener los datos necesarios para tomar una decisión adecuada, especialmente en comparación con la magnitud relativamente reducida de las operaciones realizadas por término medio en este segmento. Estos costes contribuyen a generar barreras de entrada, en la medida en que dificultan la captación de clientes por los entrantes potenciales.

Asimismo, en las actividades de la banca al por menor podría presuponerse la persistencia de un amplio conjunto de clientes de pasivo, con escasa sofisticación, con los que las operaciones tienen lugar en un contexto de asimetría entre su grado de información y el de las entidades bancarias. Esta asimetría no se da respecto a los grandes clientes, cuyos departamentos financieros disponen de medios y conocimientos similares a los de los bancos.

No obstante, como se ha mencionado anteriormente, es probable que la dependencia de una red adecuada de oficinas para competir eficazmente en la banca minorista tienda a disminuir en el futuro, con la probable expansión de los canales alternativos de distribución a distancia a través de la banca telefónica y electrónica.

Es probable asimismo que el aumento de competencia que ha conllevado la liberalización del mercado bancario español esté contribuyendo a reforzar la sensibilidad de los consumidores a las condiciones de precios ofrecidas por las distintas entidades de crédito, lo que tiende a reducir la importancia relativa de los fenómenos de fidelización de la clientela de la banca minorista. En relación con el mercado de la Comunidad de Navarra, existe evidencia empírica de un conjunto relativamente amplio de consumidores, -entre una tercera parte y la mitad del total- que dan una creciente importancia a la rentabilidad y a las condiciones de fiscalidad en su toma de decisiones de inversión financiera, y están adoptando una actitud más activa respecto a la búsqueda y conocimiento de las condiciones de oferta más favorables a este respecto.¹⁵

¹⁵ “Análisis tipológico de los particulares en Navarra según actitudes y comportamientos frente al ahorro”. Fernando Lera López. Departamento de Economía de la Universidad Pública de Navarra.

7. EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN

La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra, nueva entidad bancaria resultante de la fusión, presenta una dimensión en línea con el tamaño medio de las otras Cajas de la CECA, medido según los criterios convencionales de estimación de dicho tamaño. De los 48 miembros del colectivo, ocupa el puesto decimosexto en el *ranking* por activos totales, el decimotercero por recursos totales, y el vigésimo primero por número de oficinas. En un hipotético *ranking* de bancos y cajas ocuparía la posición trigesimosegunda.

La evaluación de los efectos sobre la competencia de la creación de esta Caja requiere un examen detallado de sus cuotas de mercado en los productos financieros más representativos del segmento de la banca minorista en el sistema bancario navarro. Los cuadros 23 a 29 muestran las cuotas de mercado correspondientes a los **depósitos**. En ellos destaca, en primer lugar, su fuerte posición en la captación del total de depósitos en Navarra, con más del 54% en septiembre de 1999, reflejo de la elevada cuota ostentada tradicionalmente por Caja de Navarra, y de su paulatino crecimiento durante los últimos diez años.

CUADRO Nº 23
PESO RELATIVO EN DEPÓSITOS TOTALES

	CAN	CAMP	CAN+CAMP
1990	34,5	10,2	45,3
1997	43,9	11,7	55,6
1998	44,7	11,8	56,5
1999*	41,7	12,6	54,5

Fuente: Datos de CECA y Banco de España comunicados por el notificante

* septiembre

En relación con los **depósitos de las Administraciones Públicas**, la cuota de mercado se sitúa en torno al 42%, como se muestra en el cuadro 24, observándose una tendencia a la disminución desde 1990, aunque con importantes oscilaciones, y una creciente sustitución de Caja Navarra por Caja Pamplona en la captación de estos depósitos.

CUADRO Nº 24
CUOTAS DE MERCADO. DEPÓSITOS DE ADMINISTRACIONES
PÚBLICAS.. En porcentaje

	CAJA NAVARRA	CAJA PAMPLONA	NUEVA ENTIDAD
1983	48,6	8,5	57,1
1990	44,1	13,0	57,1
1997	15,3	15,8	31,1
1998	14,5	16,3	30,8
1999 *	15,0	27,1	42,1

Fuente: Datos BE comunicados por el notificante

* septiembre

Esta evolución refleja en parte el resultado del sistema de subasta establecido para la inversión de las puntas de tesorería del Gobierno de Navarra desde la entrada en vigor de los Decretos Forales 359/1990, de 28 de diciembre, y 71/1995, de 20 de marzo, por los que se regula la colocación de fondos líquidos de la Comunidad Foral de Navarra, autorizando al Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno navarro a decidir el procedimiento más adecuado a estos efectos. Aunque inicialmente la subasta se restringió fundamentalmente a los fondos extraordinarios, su ámbito ha ido extendiéndose posteriormente a todos los fondos, utilizándose también este sistema para la colocación de fondos del Ayuntamiento de Pamplona. De acuerdo con la información comunicada por los notificantes, aproximadamente el 60% de los depósitos de las Administraciones Públicas en Navarra son asignados por esta vía, correspondiendo la mayoría del resto a decisiones directas de otros municipios y concejos navarros, que suelen colocar sus fondos líquidos en alguna de las entidades de crédito operativas en sus respectivas áreas de soberanía.

La posición de la nueva caja es especialmente fuerte en el mercado de **depósitos del sector privado**, lo cual resulta acorde con la ventaja competitiva que las cajas de ahorros mantienen en general en estos productos. Según se muestra en el cuadro 25, su peso relativo supera el 56%, unos diez puntos porcentuales mayor que el que ya ostentaba la Caja de Navarra en este mercado antes de la fusión.

CUADRO Nº 25. PESO RELATIVO EN DEPÓSITOS DEL SECTOR PRIVADO. Junio 1999. En porcentaje.

	CUOTA DE MERCADO
CAN + CAMP	56,5
CAN	45,2
CAMP	11,3
BANCOS	22,0
Caja Rural	12,5
Caja Laboral	6,5
CAJAS DE AHORRO FORANEAS	2,5
TOTAL NAVARRA	100,0

Fuente: Datos BE comunicados por los notificantes

Existen razones, no obstante, para considerar que este porcentaje sobrevalora el autentico poder de mercado de la nueva caja, como se detalla más adelante.

En los cuadros 26, 27 y 28 puede observarse que esa posición es consecuencia, básicamente del elevado peso de la nueva entidad en depósitos a plazo, donde supera el 66%, y, en menor medida, en cuentas corrientes, en que se sitúa alrededor del 48%. En cuentas de ahorro, por el contrario, ostenta alrededor del 42%, una proporción en línea con la alcanzada frecuentemente por otras cajas dominantes en sus respectivos territorios de origen, que ha ido disminuyendo además en los últimos años, frente al creciente peso de las cooperativas de crédito en general y de la Caja Laboral en particular.

CUADRO Nº 26

CUOTAS DE MERCADO EN CUENTAS CORRIENTES. En Porcentaje

	CAN	CAMP	CAN + CAMP
1994	30,21	10,72	40,93
1995	30,20	12,05	42,15
1996	31,27	12,46	43,73
1997	31,83	13,17	45,00
1998	40,40	11,29	51,69
1999*	36,02	12,15	48,17

Fuente: Datos CECA y BE proporcionados por los Notificantes

* Junio

CUADRO Nº 27
CUOTAS DE MERCADO EN CUENTA DE AHORRO. En Porcentaje

	CAN	CAMP	CAN + CAMP
1994	33,60	13,63	47,23
1995	32,43	13,86	46,29
1996	31,20	13,85	45,05
1997	29,92	14,25	44,17
1998	29,07	13,69	42,76
1999*	28,40	13,26	41,66

Fuente: Datos CECA y BE proporcionados por los Notificantes

* Junio

CUADRO Nº 28
PESO RELATIVO EN DEPÓSITOS A PLAZOS. En Porcentaje

	CAN	CAMP	CAN + CAMP
1994	45,7	9,5	55,2
1995	45,7	10,5	56,2
1996	50,4	9,5	59,9
1997	55,6	10,0	65,6
1998	57,6	10,5	68,1
1999*	56,9	10,0	66,9

Fuente: Datos CECA y BE proporcionados por los Notificantes

* Junio

Respecto a los **depósitos a plazo**, debe destacarse que, según información comunicada por los notificantes y avalada por la CECA, los datos de Caja de Navarra no son directamente comparables con los correspondientes a las entidades de crédito competidoras, a efectos de evaluar su respectivo poder de mercado. Ello es consecuencia de la especial importancia que en la actividad de Caja de Navarra tienen las cesiones de activos a las Gestoras de Fondos de Inversión y de Pensiones domiciliadas en esta Comunidad Foral, pero operativas en todo el ámbito nacional.

Como es sabido, aunque los Fondos de Inversión constituyen recursos ajenos gestionados fuera de balance por las entidades de crédito, existe una modalidad de los mismos con importante repercusión en dicho balance, que son los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM), cuyo principal componente es la adquisición temporal de activos con pacto de retroceso antes del vencimiento. La contrapartida en balance de esta variante de Fondos se refleja en las cesiones de activos englobadas en los depósitos a plazo de la entidad de crédito que realiza la correspondiente cesión, y este es un tipo de operación en el que Caja de Navarra es especialmente activa. De hecho, según estimación de los notificantes, aproximadamente el 70% del total de depósitos a plazo en 1998 correspondía a cesión de activos a las

Gestoras con que se relaciona Caja de Navarra, una proporción muy superior a la que ostentan sus competidores en el sistema bancario de esta Comunidad, por una razón principal, que es que las Gestoras suelen realizar estas operaciones en las entidades de crédito con su mismo domicilio social. En consecuencia, la contrapartida en los depósitos a plazo de los Fondos de Inversión captados en Navarra por los grandes bancos y otros competidores con domicilio social fuera de Navarra, forma parte generalmente del balance de la actividad de dichos competidores en otras Comunidades Autónomas, donde esté ubicado el domicilio social de las Gestoras con que se relacionan.

Ello implica que la elevada cuota de mercado de la nueva caja de ahorros en depósitos a plazo no indica solo su poder de mercado en la captación de este tipo de pasivo en Navarra, sino también, y en gran medida, la importancia de su relación con las Gestoras de Fondos de Inversión que, aunque estén domiciliadas en Navarra, operan en todo el ámbito nacional. El ajuste del volumen de depósitos a plazo de la nueva entidad crediticia que permite hacerle comparable con el de sus competidores indica que su cuota de mercado en este producto se sitúa en algo menos del 46%, como se indica en el cuadro 29.

CUADRO Nº 29

CUOTAS DE MERCADO AJUSTADAS DE LA REPERCUSIÓN EN BALANCE DE FONDOS DE INVERSIÓN. En porcentaje. Diciembre 1998.

	CUENTAS CORRIENTES	DEPÓSITOS A PLAZO
CAN + CAMP	46,0	45,7
Banca	35,6	27,2
Caja Rural	9,9	18,2
Caja Laboral	5,2	6,4
Otras Cajas	3,3	2,5
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: Notificantes

En cuanto a las **cuentas corrientes**, la cuota de mercado de mas del 48% indicada en el cuadro 26 sobrevalora asimismo el poder de mercado de la nueva caja, por razones similares a las mencionadas en relación con los depósitos a plazo. De acuerdo con la normativa vigente, las Gestoras de Fondos de Inversión están obligadas a mantener en activos líquidos, como mínimo, un determinado porcentaje de los Fondos que gestionan, un requisito que, por razones obvias de conveniencia, suele cumplirse mediante el mantenimiento de cuentas corrientes en la entidad de crédito con que se relacionan ubicada en su mismo domicilio social. Si del total de las cuentas corrientes de la nueva entidad se deduce la parte correspondiente a esta contrapartida en balance de los depósitos de Gestoras que, aunque domiciliadas en Navarra, operan en todo el ámbito nacional, la cuota de

mercado de la nueva caja alcanza un valor aproximado del 46%, en comparación con un 36% del conjunto de la banca.

Las cuotas de mercado de la entidad resultante de la fusión en relación con los **créditos** se muestran en los cuadros 30, 31 y 32. En general, indican un poder de mercado similar al de otras cajas en sus respectivos territorios de origen. La cuota en torno al 40% del **sector privado**, en particular es del mismo orden de magnitud que la de más del 34% en Pontevedra de la entidad creada recientemente mediante la fusión de Caixa Vigo, Caixa Ourense y Caixa de Pontevedra. Por otra parte, la banca proporciona casi el 30% del total y, el peso relativo que ha venido perdiendo en este producto en los últimos años ha sido capturado en buena parte por Caja Rural y Caja Laboral.

CUADRO Nº 30.

CUOTAS DE MERCADO EN CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO A 31.12.98

ENTIDAD DE CRÉDITO	%
Cajas de Ahorros Navarra	27,5
Cajas Ahorros Pamplona	12,6
CAN+CAMP	40,1
Bancos	29,7
Otras Cajas	6,0
Caja Rural	16,6
Caja Laboral	7,6
TOTAL NAVARRA	100,00

Fuente: Notificante

CUADRO Nº 31

**CUOTAS DE MERCADO. CRÉDITO A ADMINISTRACIONES PÚBLICAS.
En porcentaje**

	CAJA NAVARRA	CAJA PAMPLONA	NUEVA ENTIDAD
1983	46,0	32,4	78,4
1990	50,4	32,7	83,1
1997	36,1	19,0	55,1
1998	37,1	12,9	50,0
1999 *	34,0	11,8	45,8

Fuente: Notificantes

* septiembre

CUADRO Nº 32
CUOTAS DE MERCADO EN CRÉDITOS A ADMINISTRACIONES PÚBLICAS. COMPARACIÓN CON COMPETIDORES.

	CRÉDITOS 1998	
	<i>Mn pts.</i>	%
CAN+CAMP	10.747	50,0
Bancos	7.394	34,4
Caja Rural	1.743	8,1
Caja Laboral	1.187	5,5
Otras Cajas	420	2,3
TOTAL	21.464	100,0

Fuente: Notificantes

Destaca, no obstante, la fuerte posición de la nueva entidad en **crédito a las Administraciones Públicas**, con una cuota de casi el 46%, si bien no ha dejado de disminuir en los últimos diez años, según se indica en el cuadro 31, presentando un orden de magnitud similar, en septiembre de 1999, al 46% que ostenta en Orense la entidad de crédito surgida de la reciente fusión de cajas de ahorro en Galicia, antes mencionada.

Por último, y dada la importancia de la red de oficinas en la captación de negocio de la banca minorista, es relevante analizar asimismo las cuotas de mercado de la caja resultante de la fusión en relación con el número de oficinas en el mercado navarro. En el conjunto de la Comunidad, su cuota es de casi el 32%, como se indica en el cuadro 33.

CUADRO Nº 33
CUOTA DE MERCADO POR NÚMERO DE OFICINAS BANCARIAS. En porcentaje

CAN+CAMP	31,9
BSCH	14,6
CAJA RURAL	13,3
RESTO BANCA	12,4
POPULAR-VASCONIA	9,6
CAJA LABORAL	5,4
RESTO CAJAS	7,8
BBVA	5,0
TOTAL NAVARRA	100,0

Fuente: Notificantes

A este respecto, y dada la notable dispersión de la población por todo el territorio que caracteriza a Navarra, antes mencionada, es importante examinar también su peso relativo en las distintas zonas de la Comunidad, puesto que las diferencias en cuanto a las características y magnitud de población entre dichas zonas afectan a la productividad y

eficiencia de las oficinas localizadas en ellas, y, en consecuencia, a las condiciones en que se desarrolla la competencia.

Los datos del cuadro 34 indican las cuotas de mercado de las principales entidades, o grupos de entidades, de crédito en relación con el total de oficinas que operan en cada zona de la Comunidad Foral. La característica más destacada es el liderazgo de la entidad resultante de la fusión en la mayoría de ellas. Las únicas excepciones son Tudela, Estella y Tafalla, es decir, los mayores núcleos urbanos fuera de Pamplona, donde la nueva caja comparte el primer puesto o es superada por el total de oficinas del BSCH y el BBVA. La banca en su conjunto tiene también una presencia muy importante en Pamplona, con una cuota de más del 47%, si bien la nueva caja es la entidad individual con mayor número de oficinas, representando el 28% del total.

CUADRO Nº 34.
CUOTAS DE MERCADO POR ZONAS TERRITORIALES DE LA COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. En porcentaje.

	Centro	Estella	Norte	Pamplona	Sur	Tafalla	Tudela
CAN+CAMP	37,5	19,1	38,1	28,2	34,0	21,5	16,7
BSCH	11,5	14,0	16,8	12,3	17,3	21,5	11,0
Caja Rural	14,6	4,8	13,0	6,0	23,0	7,1	5,6
Resto Banca	3,1	23,8	5,3	23,4	5,7	7,1	25,0
Popular-Vasconia	12,5	9,6	12,2	6,7	10,2	7,1	8,3
Caja Laboral	10,4	4,8	6,9	6,7	1,2	7,1	5,6
Resto Cajas Ahorro	7,3	19,1	3,1	11,1	3,3	21,5	22,2
BBVA	3,1	4,8	4,6	5,6	5,3	7,1	5,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Notificantes

Las cuotas más altas, con valores que oscilan entre el 34% y el 38%, las alcanza en las zonas del Centro, Norte y Sur. Su importante peso en esta última tiene especial relevancia, por tratarse de la zona con mayor número de oficinas, con diferencia, después de Pamplona, y porque en ella se encuentran ubicadas la tercera parte del total de las oficinas de la nueva entidad. Entre sus competidores, sólo Caja Rural presenta un grado de especialización superior, con casi el 53% de sus oficinas situadas en éste área predominantemente rural y con reducida densidad de población.

De acuerdo con la información aportada por los Notificantes, la entidad resultante de la fusión tendrá especial presencia en los servicios a familias de renta baja, donde su cuota podría situarse en torno al 60% si bien continua enfrentándose en este segmento a una importante presencia de Caja Rural,

Caja Laboral, Banco de Vasconia y el propio BSCH. En el segmento de clientes de renta media-alta, donde la nueva caja alcanza una cuota del 40%, sus competidores más activos incluyen, además de los mencionados anteriormente, el BBVA, Capital Navarra, Renta 4 y Privanza. En las operaciones con empresas se observa una estructura similar, con una cuota de mercado de la nueva entidad en el segmento de pequeña empresa (alrededor del 50%) sensiblemente superior a la de operaciones con la mediana y gran empresa (30%). Esta especialización refleja en parte la mayor presencia de las cajas participantes en la fusión en zonas rurales, en las que la escasa población, inferior con frecuencia a los 200 habitantes, hace difícilmente rentable la actividad de las oficinas bancarias que prestan sus servicios en ellas.

Para evaluar la medida en que la presente concentración puede obstaculizar el ejercicio de la competencia efectiva en el mercado navarro, puede compararse asimismo el actual grado de concentración de este mercado con la estructura resultante una vez realizada la fusión. Es indudable que esta operación consolida y refuerza la presencia de Caja de Navarra, la entidad líder del mercado, pero ello no implica necesariamente la posibilidad de abuso de poder de mercado. A este respecto, debe señalarse que las cuotas de mercado de la nueva caja en prácticamente todos los productos reflejan fundamentalmente la fuerte posición que ya ostentaba Caja de Navarra antes de la fusión con Caja de Pamplona. La operación de concentración ha supuesto un incremento de entre diez puntos y trece porcentuales en prácticamente todas ellas.

El incremento de cuotas no supone en sí mismo, la creación de posiciones de dominio que posibiliten comportamientos independientes, que es el criterio de evaluación de posibles obstáculos al ejercicio de la competencia efectiva en el mercado.

El número de entidades que operan en Navarra continúa siendo elevado, habiéndose reducido de 41 a 40, y se mantiene una importante presencia de entidades originarias de la Comunidad Autónoma, con fuerte arraigo en la misma, incluyendo una en vez dos cajas de ahorros, así como una cooperativa de crédito y el Banco de Vasconia. Las entidades no originarias de la zona con más implantación, teniendo en cuenta el número de oficinas propias con las que operan en la región, continuar siendo el BSCH, Caja Laboral Popular y el BBVA.

El Tribunal considera asimismo que, en el presente caso, existen tres elementos relacionados con el comportamiento futuro del mercado que hay que tomar en consideración.

En primer lugar, es de destacar la fuerte competencia a que deberá enfrentarse la nueva entidad como consecuencia del elevado grado de bancarización que caracteriza el mercado navarro, reflejado, entre otros factores, por un número de oficinas de entidades de crédito por habitante muy superior a la media nacional, como antes se ha mencionado.

En segundo lugar, compiten en este mercado numerosas entidades de mayor o similar dimensión y capacidad financiera que las cajas participantes en la operación de concentración. Pueden citarse como ejemplo no solo los dos grandes bancos líderes del mercado nacional, el BBVA y, en particular, el BSCH, que es la segunda entidad por número de oficinas en el mercado navarro, sino también las dos cooperativas con fuerte implantación en la Comunidad navarra, Caja Rural de Navarra y Caja Laboral Popular. Como antes se ha mencionado, ambas forman parte de dos poderosos Grupos, el Grupo Caja Rural y Mondragón Corporación Cooperativa, respectivamente, y ejercen una competencia frente a las cajas navarras especialmente activa, por dirigirse al mismo tipo de clientes y ofrecer una modalidad de servicios similar a la de las cajas de ahorro. Caja Rural comparte además con dichas cajas la ventaja comparativa adicional que supone actuar en su propio territorio de origen. En cuanto al Banco de Vasconia, es miembro del Grupo Banco Popular, el quinto en el *ranking* del conjunto del mercado español por recursos totales. No parece, pues, probable que la entidad resultante de la fusión pueda ejercer su poder de mercado sin una fuerte oposición por parte de sus competidores.

Por último, debe destacarse el probable ensanchamiento paulatino del mercado geográfico relevante a efectos de la evaluación de las condiciones de competencia en la banca minorista en Navarra, a medida que en esta Comunidad, como en todo el territorio español, progresa la expansión entre toda clase de consumidores del uso de las nuevas tecnologías de banca a distancia y vayan reduciéndose las barreras de entrada en este segmento del negocio bancario.

8. OTROS SECTORES AFECTADOS.

Siguiendo la tendencia general de las entidades de crédito en España, las cajas participantes en la operación de concentración objeto de este Informe cuentan con una importante cartera de participaciones industriales en diversos sectores, constituida tanto con el propósito tanto de realizar su función social de contribución al desarrollo económico de su territorio de origen, como de diversificar su actividad hacia sectores que permitan amortiguar el impacto sobre los beneficios de la disminución de márgenes en el negocio bancario debida en parte a la creciente competencia en el sector. En la actualidad, la

composición de las respectivas carteras es la indicada en los cuadros 2 y 4 del apartado 2 de este Informe.

La operación de concentración de estas cajas afecta, pues, a los mercados y sectores distintos de los bancarios en que las carteras industriales de ambas entidades son coincidentes. Las principales coincidencias se producen en los sectores asistencial, financiero, inmobiliario, y de telecomunicaciones.

En el cuadro 35 se muestran las sociedades en que la operación de concentración permite reforzar la presencia de las cajas, mediante la unión en la nueva entidad de sus participaciones respectivas en las mismas. La información disponible no permite estimar las cuotas que estas sociedades ostentan en sus mercados correspondientes, pero, como puede observarse en dicho cuadro, todas ellas pertenecen a sectores que desarrollan su actividad en condiciones de marcada competencia a lo largo del territorio nacional.

CUADRO Nº 35.
SOCIEDADES PARTICIPADAS POR AMBAS CAJAS NAVARRAS. Porcentaje de participación

1. Sector Asistencial	CAN	CAMP	Nueva Entidad
Arabegi, S.A.	17,5	17,5	35,0
Asistencial La Vaguada S.A.	55,0	25,0	80,0
Asistencia Multiva S.A.	55,0	25,0	80,0
2. Sector Financiero			
Ahorro Corporación S.A.	2,9	1,3	4,2
Biharko Consultora	11,1	11,1	22,2
Caja de Seguros Reunidos	3,1	0,2	3,3
Lico Corporación S.A.	1,2	0,2	1,4
Sociedad Navarra de Garantía Recíproca	10,4	3,1	13,5
3. Sector inmobiliario			
Navarra de Suelo Industrial S.A. (1)	9,5	4,5	14,0
4. Otros sectores (2)			
Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra	0,5	0,5	1,0
Pamplona Convención Bureau	5,0	5,0	10,0
SEINCA (3)	1,9	1,3	3,2

Fuente: Notificantes

(1) CAN tiene además una participación indirecta de 0,95

(2) Agencias de viajes, organización de ferias, formación empresarial

(3) En liquidación

La concentración de las cajas puede afectar también a la competencia en aquellos sectores en que la unión de las carteras industriales da lugar a una presencia significativa de la nueva entidad bancaria en empresas competidoras, siempre que estas empresas ejerzan una influencia importante en el sector. La magnitud de este riesgo depende asimismo de las características de la estructura del correspondiente mercado.

El cuadro 36 pone de manifiesto que el solapamiento en empresas competidoras se produce, en gran parte, en los sectores asistencial y financiero, así como en otros tales como servicios de informática y agencias de viaje en los que la estructura de mercado es generalmente competitiva.

CUADRO Nº 36**PARTICIPACIÓN DE LAS CAJAS NAVARRAS EN SOCIEDADES COMPETIDORAS.****Porcentaje de participación**

	CAN	CAMP
1. Sector Asistencial		
Recursos Asistenciales	100,0	--
Gestión Social San Adrián, S.A.	25,0	--
Asistencia Villa de Betelu, S.A.	--	5,0
Isdabe	--	0,3
Residencia Chillaron	--	15,0
2. Sector Financiero		
Seguros Navarra, S.A	100,0	--
Gestora Navarra de Inversiones S.A.	100,0	--
Intercaja Navarra, S.A.	100,0	--
Capital Navarra, Agencia de Valores S.A.	33,0	--
Navarra Bolsa, S. A.	33,0	--
Servicios Financieros de Navarra, S.A.	20,3	--
Inversiones Ahorro 2.000 S.A.	20,0	--
AC Capital Premier, FCR	2,4	--
Ahorro Gestión Hipotecario, S.A.	6,0	--
Gesinca Inversiones SGIIC	--	1,9
Gestión Asistencial	--	15,0
Intercaja Pamplona	--	100,0
Inverpamplona, SM	--	22,0
3. Sector informática		
Infodesa, S.A.	25,0	--
I.K.E.I.	--	2,2
Ibermática	--	11,0
4. Sector Agencias de Viaje		
Clave Viajes S.A.	50,0	--
Viajes Gantour, S.A.	--	20,0
5. Sector Telecomunicaciones		
Referioja	15,1	--
Redes de Telecomunicación de Navarra S.A. (RETENA)	39,9	--
Telefónica Cable	--	20,0
Navarra de Cable, S.A.	--	50,0

Fuente: Notificantes

Debe destacarse, no obstante, la presencia simultánea de la entidad resultante de la fusión en las dos únicas empresas competidoras en el sector de telecomunicación por cable en Navarra, a saber, Redes de Telecomunicación de Navarra S.A. (RETENA), donde Caja de Navarra ostenta una participación directa de casi el 40%, y Telefónica Cable Navarra, en la que Caja de Pamplona posee una participación directa del 20%.

Asimismo, cada caja tiene representación en el Consejo de Administración de su correspondiente empresa participada.

De acuerdo con la información proporcionada por los notificantes, las participaciones de cada una de las Cajas en los respectivos operadores de cable son exclusivamente financieras, sin que existan, por otra parte, acuerdos de ningún tipo con los restantes accionistas que les confieran derechos distintos a los correspondientes a sus respectivas participaciones accionariales en conformidad con la Ley de Sociedades Anónimas, lo que, en su opinión, implica la ausencia de intervención significativa en la gestión de estas sociedades participadas.

Este Tribunal considera, no obstante, que la presencia de la nueva entidad de crédito en los dos únicos operadores de cable en Navarra es susceptible de plantear serios obstáculos al ejercicio de la competencia efectiva en el mercado de comunicaciones por cable de esta Comunidad Foral, tanto más relevantes cuanto que las telecomunicaciones constituyen un mercado emergente, de carácter estratégico, que presenta fuertes barreras de entrada.

Las condiciones de competencia en este mercado han sido determinadas, en gran medida, por la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de las Telecomunicaciones por Cable, que estableció los criterios de determinación de las demarcaciones territoriales, y de los concursos de adjudicación de las concesiones, para la prestación de este servicio. Una vez finalizado este proceso, la explotación de las telecomunicaciones por cable en la única demarcación existente en la Comunidad de Navarra ha sido adjudicada a los dos operadores mencionados, de los cuales Telefónica Cable Navarra pertenece al Grupo Telefónica, dominante en el sector español de telecomunicaciones por cable, y Retena pertenece a la Asociación de Operadores de Cable, el tercero en importancia de los tres grupos competidores en España en dicho sector.

Según opinión expresada en anteriores ocasiones por este Tribunal¹⁶ aunque la participación accionarial de una entidad bancaria en sociedades competidoras no permita el control de ninguna de ellas, o una influencia significativa en su gestión, la competencia efectiva puede verse seriamente obstaculizada, en la medida en que esta presencia simultánea de la entidad puede contribuir a reforzar el entramado de intereses entre empresas oligopolistas, y a facilitar, por tanto, la adopción de comportamientos contrarios a la competencia, sobre todo cuando dichos comportamientos permiten rentabilizar las elevadas inversiones requeridas por el desarrollo de las telecomunicaciones por cable. La representación de una misma entidad en

¹⁶ Expedientes C 39/99, Banco Santander/Central Hispano, y C 47/99 Banco Bilbao Vizcaya/Argentaria

los Consejos de Administración de empresas competidoras permite además, conocer e intercambiar información estratégica para la gestión de ambas.

Los notificantes han comunicado a este Tribunal la decisión de Caja de Pamplona de salir de Telefónica Cable Navarra S.A., según consta en copia del Acta de la Junta General Ordinaria de dicha sociedad en la que el representante de Caja Pamplona comunica”, a los efectos del artículo 7 de los Estatutos sociales su voluntad de enajenación de las acciones de la Sociedad.” En la misma Junta se ha producido el cese de los dos miembros de Caja Pamplona en el Consejo de Administración de la operadora de cable.

Según se indica en el cuadro 36, la nueva caja de ahorros participa también en otros dos operadores de cable, Reterioja y Navarra Cable, pero esta participación no parece plantear riesgos de distorsión de la competencia, de acuerdo con la información disponible. La primera ejerce su actividad en una demarcación diferente, fuera de la Comunidad de Navarra, compitiendo por tanto en un mercado distinto al de Retena y Telefónica Cable de Navarra. En cuanto a Navarra Cable, se trata de una sociedad inactiva, constituida al 50% con Diario de Navarra en 1995, antes de que Caja Pamplona optara por participar en el mercado de telecomunicación por cable a través de Telefónica Cable Navarra, encontrándose actualmente en proceso de liquidación.

9. EFECTOS COMPENSATORIOS DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA.

La concentración de cajas de ahorro objeto del presente Informe se enmarca en un contexto de redimensionamiento del sector bancario español, similar al que está teniendo lugar en otros países europeos, con el que se pretende hacer frente a los importantes cambios que se están produciendo en el desarrollo del negocio bancario, en general, y al de la banca minorista, en particular.

Entre dichas modificaciones retos destacan la necesaria aplicación y desarrollo en el negocio bancario de las nuevas tecnologías de comunicación, y la adaptación al fuerte aumento de la competencia que ha conllevado la globalización de los mercados financieros, acentuada en el caso de los países miembros de la Unión Monetaria Europea por la adopción del euro como moneda única. La adaptación debe realizarse, además, en un contexto de bajos tipos de interés que ha reforzado la caída de márgenes de intermediación ya propiciada por la mayor competencia.

Una de las alternativas más utilizadas por las entidades de crédito para adaptarse a la nueva situación ha sido el aumento de tamaño mediante

operaciones de concentración. En el caso de las cajas de ahorro españolas, la mayor dimensión se considera por los notificantes un factor importante a estos efectos por varias razones¹⁷ entre las que destacan la posibilidad de aprovechar las eventuales economías de escala, y las ventajas competitivas que la mayor dimensión proporciona en relación con la ampliación de la gama de servicios prestados por los que pueden cobrarse comisiones, la pronta y extensa incorporación de nuevas tecnologías y la facilidad para cumplir adecuadamente los requisitos sobre recursos propios, establecidos por la normativa vigente sobre garantías de solvencia de las entidades de crédito.

Las fusiones pueden permitir además la introducción de mayor racionalización en la explotación de la red de oficinas. De hecho, en relación con las fusiones que afectan en particular al negocio de la banca minorista, el debate se ha planteado fundamentalmente en términos de la determinación del tamaño óptimo de las entidades de crédito, definido como aquel que permite establecer un adecuado equilibrio entre la disponibilidad de una amplia red local de oficinas, y la eficiencia en el suministro de servicios cuya rentabilidad exige un elevado volumen de ventas.

Como ya se ha mencionado en anteriores ocasiones,¹⁸ este Tribunal considera que la evidencia empírica disponible no permite establecer la existencia inequívoca de economías de escala, ni afirmar que la dimensión constituye una condición suficiente para mejorar la competitividad. En todo caso, la mejora de la gestión es necesaria para hacer efectivas las reducciones potenciales de costes que permite la mayor dimensión, y ello implica frecuentemente la racionalización de la explotación de la red de sucursales de la entidad resultante de la fusión.

De acuerdo con la información disponible, parece probable que la operación de fusión de las cajas navarras pueda contribuir a facilitar dicha racionalización. Utilizando como índice de productividad de las cajas en el negocio bancario un baremo habitual, como es el volumen de depósitos por oficina, el examen del cuadro 37 indica la gran disparidad existente a este respecto entre la situación de Caja de Navarra y la de Caja de Pamplona. En tanto que la primera ostenta una productividad superior en más del 45% a la media del conjunto de las cajas de ahorro españolas, la segunda no alcanza siquiera este valor medio.

¹⁷ "Situación actual y perspectivas de las Cajas de Ahorro". Braulio Medel Cámara. Papeles de Economía Española. número 54.1993.

¹⁸ Expediente número C 39/99 Banco Santander/Banco Central Hispano, y número 47/99 Banco Bilbao Vizcaya/Argentería Caja Postal Banco Hipotecario

**CUADRO Nº 37
PRODUCTIVIDAD DE LAS CAJAS PARTICIPANTES EN LA FUSIÓN.
Diciembre 1998.**

	CAJA NAVARRA	CAJA PAMPLONA	TOTAL CAJAS ESPAÑA
Depósitos/ oficina (miles de pts)	3.664,0	1.471,1	2.001,2
Depósitos/empl eado	651,7	406,5	377,6
Empleados/ofici na	5,6	3,6	5,3
Gastos explotación (1)	1,8	2,9	2,3

Fuente: Anuario estadístico CECA y "Ranking" nº 128. Junio 1999.

(1) En porcentaje de Activos Totales Medios

Es importante destacar que la menor productividad de Caja de Pamplona se debe, no a la menor captación de depósitos por empleado, que, de hecho, es superior a la media nacional de las cajas, sino al menor número de empleados por oficina. Según información proporcionada por los notificantes, un número considerable de oficinas de esta Caja cuenta con menos de dos empleados. En general, los elevados costes de estructura en relación con su tamaño han dificultado la caída de los gastos de explotación en Caja de Pamplona, lo que ha contribuido, a su vez, a que su margen de explotación se haya mantenido por debajo del obtenido por el resto de las entidades de crédito navarras, como se indicó en el cuadro 9 del apartado 5 de este Informe.

Parece, pues, que sería posible mejorar sensiblemente la productividad de la nueva caja mediante una optimización de la explotación de la red conjunta de oficinas que reduzca las de Caja de Pamplona, sin que ello implique necesariamente la reducción de empleo. Esta posibilidad es tanto más factible cuanto que, según han comunicado por los notificantes, existe cierto solapamiento entre las oficinas de las cajas participantes en la fusión ubicadas en zonas rurales con escasa densidad de población. La explotación coordinada de estas oficinas permitiría mantener la atención al cliente que proporciona su proximidad a los consumidores, reduciendo al mismo tiempo los costes de prestación de estos servicios.

El ahorro en costes operativos debe facilitar, asimismo, la capacidad de la nueva caja para asumir los costes derivados de la innovación tecnológica.

10. CONCLUSIONES

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la LDC, para ser sometida al procedimiento de control de las operaciones de concentración.
2. La operación no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064, del Consejo, sobre control de operaciones de concentración entre empresas, ya que la totalidad de la actividad de las entidades participantes en esta operación se realiza en España.
3. El mercado de producto de referencia engloba los servicios ofrecidos habitualmente en la banca minorista. En cuanto al mercado geográfico relevante, el Tribunal estima que, dada la importancia que todavía mantiene la red de oficinas comerciales en la prestación de servicios en la banca al por menor, así como la estrecha vinculación de las cajas participantes en la fusión con la Comunidad Foral de Navarra, y la mínima importancia relativa en el total de su negocio bancario de la actividad que cada una de ellas realiza fuera de dicha Comunidad, resulta apropiado considerar que la operación surte efectos principalmente en Navarra.
4. La entidad de crédito resultante de la fusión ostenta cuotas de mercado en la mayoría de los productos de banca minorista de un orden de magnitud similar a las alcanzadas por otras cajas en el territorio en que ejercen su liderazgo. En relación con el total de depósitos, la presencia de la nueva caja es importante, puesto que proporciona más de la mitad del total captado en el mercado navarro. No se considera, sin embargo, que este peso relativo refleje adecuadamente su poder de mercado en este producto, fundamentalmente por dos razones. En primer lugar, porque una proporción muy significativa del total de depósitos privados de la nueva caja corresponde a la repercusión en balance de la especialmente activa participación de Caja de Navarra en la cesión de activos a gestoras de fondos de inversión y de pensiones que, aunque tienen su domicilio social en Navarra, ejercen su actividad en todo el territorio nacional. En segundo lugar, porque los depósitos de las Administraciones Públicas, cuyo peso en el total de la nueva caja es aproximadamente el doble de la media que alcanza en las cajas de ahorro de toda España, son resultado de la subasta entre las entidades de crédito de Navarra de las puntas de tesorería de los gobiernos autonómicos y locales, por lo que las cuotas de mercado en este producto suelen ser poco estables.

- 5 La concentración analizada consolida y refuerza la posición de líder de la banca minorista navarra que ya ostentaba Caja de Navarra, pero no modifica sustancialmente la estructura de este mercado. La fusión por absorción de Caja de Pamplona aumenta la cuota del líder en una magnitud que ,en la gran mayoría de las operaciones de banca minorista con clientes privados, oscila entre 10 y 13 puntos porcentuales. Sin embargo, es difícil que la nueva entidad pueda comportarse de forma independiente respecto a sus competidores, dado que muchos de ellos poseen una dimensión y capacidad financiera igual o mayor que la suya. En cuanto a la banca, debe enfrentarse a los dos líderes del sistema bancario español, el BSCH, que ostenta la segunda red de oficinas más amplia de Navarra, y el BBVA, además de a una amplia representación de la banca nacional y extranjera con una presencia particularmente importante en las zonas urbanas. Las cooperativas de crédito ostentan asimismo una fuerte posición en Navarra, a través de Caja Laboral Popular, una de las principales entidades de este tipo de la región vasco-navarra perteneciente a Mondragón Corporación Cooperativa, y, sobre todo, a través de Caja Rural de Navarra, perteneciente al Grupo Caja Rural, cuya competencia con las cajas navarras es particularmente eficaz por la similitud de su especialización en clientes de renta media-baja de zonas rurales, y de su imagen social, uno de los principales instrumentos de fidelización de sus respectivas clientelas.
- 6 En conclusión, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la LDC, el Tribunal ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, para su elevación al Gobierno, el siguiente

DICTAMEN

El Pleno del Tribunal, tras valorar los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este informe, considera que resulta adecuado no oponerse a la operación de concentración notificada.

Madrid, 10 de abril de 2000