AAP7570

TESIS
E2002
G37

UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES

ESCUELA DE ECONOMIA

Universidad Católica Andrés Bello
BIBLIOTECA
Caracas

"LAS FUSIONES EN EL SISTEMA BANCARIO VENEZOLANO EN EL PERIODO 1989-2002 Y SU INCIDENCIA EN LAS ECONOMIAS DE ESCALA."

Realizado por:

Maribel García Sánchez.

Martha Laudith Navarro.

Tutor:

Ramiro Molina Rios.

Caracas, Octubre 2002.

Son las lecciones las que forjan al hombre, las que lo hacen que crezca , que se desarrolle y evolucione que aprenda a descubrir lo que sabe y actuar demostrando lo que puede hacer con lo que sabe.

He aquí el resultado de mi esfuerzo, lo dedico por completo a Dios, a mi madre, a Alex y a la familia Rosías, que me han brindado su apoyo, comprensión y confianza en todo momento; en especial lo dedico a Mirna donde quiera que esté, quien siempre me orientó para luchar y seguir adelante con todos mis proyectos.

Martha

Este es mi gran sueño y quiero dedicárselo con todo mi amor a mis padres, a quienes les debo todo lo que he logrado, sin su ayuda y comprensión no hubiera podido lograrlo. A mis hermanas, quienes me han apoyado siempre y han estado a mi lado en todo momento. A Daniel que gracias a su cariño y a su apoyo incondicional he podido realizar este sueño y a mi abuela que aunque está lejos siempre me ha aconsejado y me ha brindado todo su apoyo.

Maribel.

No podemos pasar por alto a todas aquellas instituciones y personas que de una manera u otra nos brindaron todo el apoyo y colaboración que estaba dentro de sus posibilidades; por ello expresamos nuestro agradecimiento a: Luis Morales, Omar Bello, Carmen Teresa Yanes, Daniel Lorenzo, y Alex Rodríguez.

En especial agradecemos a nuestro profesor guía Ramiro Molina, por su siempre disposición de orientación y colaboración para lograr que este proyecto fuera una realidad.

Martha y Maribel

Introducción

Una fusión consiste en el acuerdo de dos o más sociedades, jurídicamente independientes, en el que se comprometen a unir sus patrimonios y formar una nueva sociedad. Debido a la competencia y globalización, la alta gerencia bancaria venezolana se ha enfocado en las fusiones como estrategia de crecimiento, como medio para incrementar su participación de mercado, lograr mayor eficiencia y rentabilidad en sus operaciones.

En este sentido se presentarán los elementos y factores más relevantes que se evidencian en las diferentes etapas del proceso de fusión del sistema bancario venezolano durante el período 1989-2002: las razones para fusionarse que enfrenta la banca venezolana, las implicaciones en cuanto a costos, ventajas y desventajas de esta iniciativa, el marco legal en el que este proceso se enmarca y el manejo de los recursos a través del análisis de economías de escala.

Durante 1999, la economía venezolana mostró la recesión más severa desde 1989. Esta desaceleración de la economía tuvo su impacto, entre otros, en una reducción en el consumo, ocasionando además una baja en los índices de inflación. Por su parte en el sector real de la economía se evidenció una contracción en la demanda crediticia.

El sistema bancario es uno de los sectores más afectados por la contracción económica, en especial en lo referente al crecimiento real del sistema, margen financiero y calidad de

cartera. La continuación de la recesión, generó una mayor competencia en captaciones del público, que condujo junto con el acuerdo alcanzado entre el gobierno y la banca en materia de tasas de interés, a una reducción del margen financiero promedio del sistema.

Durante el año 2000, se observó el incremento en el nivel de actividad económica, que tuvo un leve impacto en el desempeño del subsector de la banca comercial y universal, siendo que se logró incrementar el volumen de negocios aunque no la rentabilidad. A pesar del aumento de los volúmenes de negocios, la reducción del spread financiero se reflejó en una reducción del margen de la banca; así la reducción de los ingresos de la actividad de intermediación dio lugar a una nueva caída de la relación de margen financiero bruto a activos promedios con respecto al registrado en el año 1999. Durante el año 2000, se iniciaron en el sistema bancario venezolano nuevos programas de reducción de costos operativos, permitiendo que el crecimiento de los costos de transformación se situara por debajo del nivel de inflación del período. Sin embargo, la reducción más que proporcional del margen financiero derivó en un nuevo deterioro de la relación de eficiencia.

Dentro de este escenario económico, es donde la banca toma la iniciativa, y el proceso de fusión bancaria vertical, es asumido como el camino expedito para adquirir dimensiones, clientes y cuotas de negocios; esta reestructuración del sector bancario nacional, aunado a la recesión y a los altos costos del sistema bancario, da lugar a nuevas alianzas, compras y fusiones a partir del año 2000.

Estas fusiones llevadas a cabo en el sector bancario venezolano, son la motivación de este estudio, en el cual se busca evidenciar si ciertamente se logra dentro del marco del sector bancario venezolano una reducción en los costos de transformación o una modificación de la función de costos, como resultado de este proceso de fusión y si tal reducción de costos puede realmente desencadenar economías de escala en la banca comercial y universal.

Para llevar a cabo este estudio delimitaremos la investigación a ocho bancos nacionales, Mercantil, Interbank, Provincial, Lara, Venezuela, Caracas, Banesco y Unibanca, tomando como instrumento la data semestral correspondiente al período de años 1989-2002, la cual nos permitirá aplicar un marco metodológico a través del cual obtendremos los resultados de este estudio, para luego analizar los mismos y evidenciar o no la presencia de economías de escala.

Se debe tomar en cuenta que las innovaciones financieras, la desregulación, los cambios tecnológicos y la globalización han cambiado la forma de hacer banca en el mundo, dando lugar a un nuevo entorno competitivo que exige nuevos mecanismos para alcanzar nuevas dimensiones de negocios. Las fusiones en el sector bancario venezolano se han acelerado buscando satisfacer la exigencia de una banca más eficiente y competitiva.

Este proceso permite llevar a cabo una estrategia de crecimiento, que genere mayor participación de mercado, permita ser relativamente más eficientes, lograr la disminución

de costos de transformación y desarrollar una mayor escala. Estos dos últimos puntos son precisamente la motivación de esta investigación.

Hipótesis

Si las fusiones llevadas a cabo en el sector bancario venezolano reducen significativamente los costos de transformación, o modifican la función de costos, entonces se generarán economías de escala en la banca comercial y universal.

Indice

Dedicatorias....2

Agradecimientos....4

Introducción....5

Hipótesis....9

Capitulo I. Fusiones....14

1.1 Definición....14

1.2 Clasificación....14

1.3 Razones para fusionarse....17

1.4 Costos o dificultades....25

1.5 Ventajas y desventajas....27

1.6 Marco legal....30

Capitulo II. La función de costos y costos de transformación....35

2.1 Función de costos....35

2.1.1 Definición....35

2.1.2 Características....35

2.2 Costos de transformación....38

Capitulo III. Relación entre costos y fusiones: Economías de escala....40

Capitulo IV. Marco Metodológico....45

4.1 Diseño metodológico....46

4.1.1 Variables....47

4.2 Formulación del Modelo....48

4.3 Medición de las Economías de Escala.....51

4.3.1 *Ray Scale Economies* (RSCE).....52

4.3.2 *The Expansion Path Scale Economies* (EPSCE).....53

Capitulo V. Entorno económico y financiero:

Sector Bancario Venezolano 1989-2002.....56

5.1 Entorno Económico 1989-2002.....56

5.2 Entorno Financiero de los Bancos en Estudio.....63

5.2.1 Proceso de Fusión Mercantil-Interbank.....63

5.2.2 Proceso de Fusión Provincial-Lara.....65

5.2.3 Proceso de Fusión Venezuela-Caracas.....68

5.2.4 Proceso de Fusión Banesco-Unibanca.....71

Capitulo VI. Aplicación del Modelo y Análisis de los Resultados.....74

6.1 Aplicación del Modelo.....74

6.2 Análisis de Resultados de la Estimación.....76

6.2.1 Análisis de los Coeficientes de la Estimación.....76

6.2.2 Análisis de los Resultados Econométricos.....78

6.3 Análisis de las Economías de Escala.....80

6.3.1 Indice RSCE.....80

6.3.2 Indice EPSCE.....80

Capitulo VII. Conclusiones.....84

Bibliografía.....89

Anexos.....93

Indice de Tablas y Gráficos

Gráfico I. Producto Interno Bruto Total 1993-2002.....23

Gráfico II. Evolución de las fusiones: Banca Universal.....28

Tabla I. Gastos de Transformación 1998.....31

Gráfico III. Indice de monetización (1986-1995).....57

Gráfico IV. Indicadores de rentabilidad del sistema bancario.....61

Tabla II. Número de sucursales Mercantil-Interbank.....63

Gráfico V: Indicadores de rentabilidad Mercantil.....65

Gráfico VI. Indicadores de rentabilidad Provincial.....66

Tabla III. Número de sucursales Provincial-Lara.....67

Tabla IV. Número de sucursales Venezuela-Caracas.....69

Gráfico VII. Indicadores de rentabilidad Banco de Venezuela.....70

Gráfico VIII. Indicadores de rentabilidad Banesco.....71

Tabla V. Número de sucursales Banesco-Unibanca.....72

Tabla VI. Aplicación del índice EPSCE.....81

CAPITULO I

Capítulo I

➢ FUSIONES

1.1 Definición

Una fusión o adquisición es una operación de concentración económica; "implica la combinación de dos empresas para formar una de mayor envergadura; una adquisición es la compra de una empresa por otra o por un grupo de inversionistas."[1] A pesar de que los términos fusión y adquisición no tienen conceptualmente el mismo significado, para efectos de este trabajo los trataremos por igual. La naturaleza de la unión entre dos empresas financieras no es relevante a la hora de estudiar los costos de transformación de la empresa resultante.

1.2 Clasificación

De acuerdo con lo establecido en el artículo 371, literal 1 del Código de Comercio francés, la fusión puede ser de dos tipos:[2]

---

[1] Byrns, RalphT, Stone, Gerald W. (1993). *ECONOMICS*. HarperCollins College Publishers, New York. p 570.

[2] Arellano, Adolfo. (2000), "Fusiones Bancarias en América Latina". COLECCIÓN DE PUBLICACIONES MENSUALES, Nº 55: 114-116.

- **Fusión Pura. Dos o más compañías se unen para constituir una nueva, estas se disuelven pero no se liquidan.**

- **Fusión por absorción. Una** sociedad absorbe a otra u otras sociedades que **también se disuelven pero no se liquidan.**

La fusión puede llevarse a cabo de dos maneras:[3]

- **Fusión por Combinación. Consiste en** que dos o **más compañías se unen para construir una nueva. Estas se disuelven simultáneamente para constituir una compañía** formada por los activos de los anteriores, **mediante la atribución** de acciones de la compañía resultante a los **accionistas de las disueltas**.

- **Fusión por anexión. Una o varias compañías disueltas para ello, aportan su** activo a **otra ya constituida y con** lo cual forman un solo cuerpo.

[3] **Arellano. Adolfo. (2000), "Fusiones Bancarias en América Latina". COLECCIÓN DE PUBLICACIONES MENSUALES, Nº 55: 114.**

Según la competencia e interés comercial, existen tres tipos de fusiones:[4]

- Fusión Horizontal: una fusión se considera horizontal cuando una empresa absorbe o se une con otra que funciona dentro del mismo mercado, acabando así con un competidor. Dentro de este tipo de fusión existen dos "estilos": por acuerdo mutuo o alianza estratégica, y por pujas en los mercados financieros, llamadas adquisiciones hostiles.

- Fusión Vertical: la fusión vertical es la formada por compañías que se expanden para aproximarse con sus productos al consumidor final o a la fuente de la materia prima utilizada. Se denomina integración vertical hacia delante cuando una compañía con grandes reservas adquiere a otra con gran capacidad de venta, de esta manera se aproxima más a su cliente final. Por otro lado, la integración vertical hacia atrás persigue el aumento y aseguramiento de las reservas de materias primas.

- Conglomerado: un conglomerado es un conjunto de empresas que funcionan en distintas industrias que carecen de relación entre sí.

[4] Arellano. Adolfo. (2000), "Fusiones Bancarias en América Latina". COLECCIÓN DE PUBLICACIONES MENSUALES, Nº 55: 116.

1.3 Razones para fusionarse

A continuación, se analizarán una serie de motivos para fusionarse que siguen una lógica económica. Se analizarán de forma separada, pero se debe observar que no hay un único motivo por el cual se realiza una fusión, sino que suelen haber varios, según la clasificación de Juan Mascareñas (2000):

- Sinergia como objetivo básico: el objetivo de fusionarse cuando se busca sinergia operativa, es la creación de valor, y la metodología para medirla es el análisis de los proyectos de inversión. Las fusiones y adquisiciones son viables cuando el valor de mercado del banco combinado es mayor que el valor de los dos bancos independientemente considerados. Cuando esto ocurre, es decir, cuando el resultado es superior a la suma de las partes, se dice que se ha producido un efecto sinérgico. La sinergia operativa se puede conseguir de dos formas: aumentando los ingresos o reduciendo los costos.

    1. El aumento de los ingresos: La sinergia operativa se puede conseguir a través de la creación de un nuevo producto o servicio que surge de la fusión de dos bancos y que genera un crecimiento de los ingresos a largo plazo. A este tipo de sinergia operativa se le denomina REO (Revenue –Enhancing Oppotunity).

2. La reducción de los costos: Posiblemente, la principal fuente de sinergias operativas a través de la fusiones proviene de la reducción de costos, lo que se consigue con la consecución de las economías de escala. Estas se obtienen cuando el costo unitario medio desciende al aumentar el volumen de producción. Con ello se pueden afrontar inversiones a gran escala, asignar los costos de investigación y desarrollo, así como otros costos fijos sobre una base de mayores ventas y un mayor activo, o, por ejemplo, conseguir economías en la producción y comercialización de productos; pudiéndose suprimir muchos de los gastos comunes de las diferentes sociedades implicadas, dado que dichos conceptos de costos aumentan a un menor ritmo que los que son directamente proporcionales con el volumen de actividad.

• Economías de escala: Según Richard A. Brealey y Stewart C. Myers, (1998), conseguir economías de escala es el objetivo natural de las fusiones horizontales. Los ejemplos recientes más importantes de fusiones en busca de economías de escala provienen del sector bancario. Los Estados Unidos comenzaron en los años noventa con demasiados bancos en gran parte a causa de una regulación poco actualizada de la banca interestatal. Al erosionarse estas regulaciones y avanzar las comunicaciones y la tecnología, cientos de pequeños bancos se compraron y fusionaron. Las ganancias de la fusión

vinieron del cierre de sucursales sobrantes, consolidación de sistemas y oficinas secundarias y vendiendo productos como tarjetas de créditos a una base más amplia de clientes.

- Ventajas fiscales no aprovechadas: La existencia de sinergias de tipo fiscal implica la posibilidad de reducir el pago de impuestos mediante la fusión o adquisición de un banco, de tal manera que la carga fiscal de ambas compañías fusionadas sea menor que si se consideraran separadamente. Las sinergias fiscales más comunes son:

    1. Compensación de pérdida: Una compañía que tenga unas pérdidas que puedan trasladarse tributariamente hacia el futuro, podría desear adquirir una o más compañías más rentables para utilizar ese traslado. De lo contrario, la posibilidad de trasladar las pérdidas hacia el futuro puede expirar al finalizar el período de cinco años por carecer de suficientes beneficios que permitan utilizarla en su totalidad. Por esta razón, una empresa puede estar dispuesta a adquirir una compañía rentable. También podría ocurrir a la inversa, es decir, una empresa rentable adquiere a otra con pérdidas con la idea de reducir sus beneficios y, por ende, su pago de impuestos.

2. Concesiones fiscales: Beneficiarse de la concesiones fiscales que posea el banco objetivo, tales como créditos por impuestos pagados sobre inversiones, deducciones impositivas en el extranjero o las pérdidas acumuladas.

3. Revalorización de activos depreciables: La adquisición de bancos que posean activos cuyo valor de mercado sea muy superior a su valor contable puede permitir al adquiriente volver a amortizar el activo tomando como precio de adquisición el valor de mercado. La utilidad de esta ventaja dependerá de si el impuesto que la compañía adquirida deberá pagar por la plusvalía, al vender el activo a un precio superior a su valor contable, es inferior al valor actual de las ventajas fiscales procedentes de las nuevas amortizaciones.

4. Ahorros fiscales por ciclos complementarios: Cuando se fusionan dos bancos cuyos ciclos empresariales son contrapuestos o están poco correlacionados, es posible reducir el efecto impositivo sobre la nueva empresa.

- Las fusiones como empleo de fondos excedentes: Cuando un banco genera una gran cantidad de fondos y tiene pocas oportunidades de reinvertirlos de una

manera rentable en su propio negocio (porque las inversiones internas rindan menos que el costo de oportunidad del capital) y no desea distribuirlos vía dividendos o vía recompra de sus propias acciones, puede emplearlo en la adquisición de otros bancos siempre que la operación tenga un valor actual neto positivo, es decir, cree valor para los accionistas.

- Combinación de recursos complementarios: Muchos bancos pequeños son adquiridos por otros grandes, debido a que pueden aportar componentes que son necesarios para el éxito del banco resultante de la fusión de los que carece el adquiriente. El banco pequeño puede tener un único producto pero le falta la capacidad de producción y distribución necesarias para producirlo a gran escala. El banco adquiriente podría desarrollar el producto desde el principio, pero le es más rápido y barato adquirir el banco pequeño. De esta manera ambos bancos son complementarios y son más valiosos conjuntamente considerados que de forma aislada. También es posible que dos grandes bancos se fusionen por este motivo, pero las ganancias reales de esta naturaleza son más frecuentes cuando los grandes bancos adquieren a los más pequeños.[5]

Las fusiones son viables, porque representan una opción para atenuar uno de los problemas de la banca venezolana: los altos costos de transformación. Dentro de todas las razones para fusionarse anteriormente mencionadas, la reducción de costos como fuente

de sinergias operativas, es el objetivo principal de esta investigación así como también lo es conseguir economías de escala a través de las fusiones.

En Venezuela se vio una reestructuración del sistema financiero nacional que, debido a la recesión y sus altos costos, da lugar a nuevas alianzas, compras y fusiones. La tendencia a fusionarse que se evidenció en el sistema financiero venezolano, se muestra según la Superintendencia de Bancos: desde 1996, el mercado mostraba una tendencia a disminuir el número de instituciones bancarias, pues de 124 instituciones para 1999 tan solo quedaban 83.

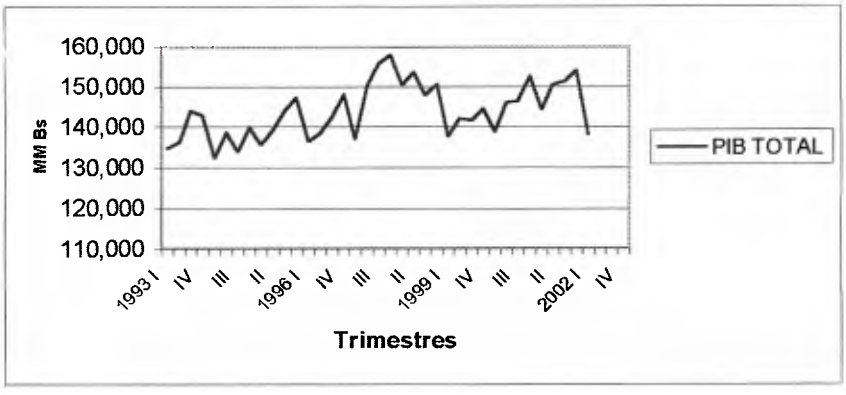
A escala global ocurren cambios; antes sólo bancos y entidades de ahorro y préstamo se dedicaban al negocio de la intermediación financiera. Pero la globalización, la desregulación, la desintermediación, las innovaciones financieras y cambios tecnológicos exigen entidades de dimensiones mayores.

Adicionalmente el país transitó por una recesión iniciada a mediados de 1998, como se muestra en el gráfico I. El proceso de fusiones bancarias es asumido por la banca venezolana como el camino expedito para adquirir dimensiones, clientes y cuotas de negocios.

[5] Mascareñas. Juan (2000). Fusiones y adquisiciones de empresas. Mac Graw Hill, Madrid. P.7.

GRAFICO I

Producto Interno Bruto Total 1993-2002



Fuente: BCV

"Lo que los bancos buscan al fusionarse es la posibilidad de tener una participación de mercado mayor con márgenes de rentabilidad superiores, con mayor capacidad de negociación de tasas y spreads financieros que aproveche las posiciones de dominio y aumentar el retorno en la participación en los accionistas mayoritarios".[6]

Las fusiones persiguen un objetivo de mayores márgenes de rentabilidad que pueden ser alcanzados a través de un incremento en la eficiencia o mediante un reforzamiento del poder de mercado, o ambos simultáneamente. Ahora bien, existen varios mecanismos a seguir para lograr este aumento de beneficio deseado:

- Alcanzar ciertas economías de escala en la producción, o alternativamente en la distribución.

[6] Vivancos, Francisco. Revista Dinero. Nª 147, Agosto 2000.

- Permitir a las empresas reducir costos a través de la especialización en diferentes etapas del proceso productivo (administración, investigación y desarrollo, etc).

- Dos empresas pueden complementarse y aprovechar las potenciales sinergias.[7]

- Reducir los costos de transacción mediante un proceso de integración vertical.

- Incrementar su poder de mercado, para de esta manera aumentar los ingresos mediante una elevación de los precios.

- Aprovechar una ventaja fiscal mediante las reducciones impositivas.

- Agrupar nuevas tecnologías o patentes.

Una fusión puede buscar una de estas metas o varias a la vez dependiendo de su naturaleza y de sus características.

Cuando se analizan las fusiones en el sector financiero, la consolidación y nuevas adquisiciones de dichas entidades obedecen por lo general más que a problemas de solvencia de las instituciones adquiridas, a estrategias de captura de mayores porciones de mercado como reacción a amenazas de predominio o liderazgo de parte de competidores

cercanos local o internacionalmente. El poder de mercado juega en este sector una importancia capital y es sin lugar a duda el mayor motor de fusiones. En una industria de rápido crecimiento y con alto nivel de globalización como la banca, es necesario gozar de posiciones de dominio para lograr mayores captaciones y mantener una posición líder.

Finalmente es importante reconocer que dentro de esta industria existe otro propósito a la hora de fusionarse, dadas sus características como motor de la economía de un país. Este propósito, el más impulsado por los gobiernos, es la absorción de un banco menos eficiente por un banco más eficiente, con el fin de resolver rápidamente problemas de insolvencia puntual en el sistema, muy utilizada en países con buena supervisión y buenos modelos de alerta temprana.

1.4 Costos o dificultades

Las finalidades de una fusión no siempre son las mismas, por lo que podemos afirmar que igualmente diversas serán las consecuencias que estas acarrean. No obstante existen varios patrones que se repiten cuando se lleva a cabo una fusión.

En primer lugar la nueva empresa resultante tiende a incrementar sus costos cuando empieza a funcionar, esto se debe por lo general a la reducción de personal y a los ajustes que se realizan en el proceso productivo. Por otro lado pueden existir dificultades tanto endógenas como exógenas que atenten contra el objetivo que busca una fusión. Factores

[7] Similar a las economías de ámbito.

como las características específicas de un mercado, las diferencias en culturas corporativas o la forma en que se administra una empresa pueden hacer poco efectiva y competitiva a la nueva empresa. Por ejemplo puede resultar difícil para una empresa multinacional que emplea tecnología de punta adquirir un pequeño banco regional en el tercer mundo y pretender emplear las mismas estrategias de mercado que emplea a nivel mundial, ya que los clientes están acostumbrados a un banco con características muy propias.

También hay que tomar en cuenta los costos sociales que puede tener una fusión, con respecto a la reducción del bienestar de los individuos y la disminución de la competencia, ya que si hay menos bancos, habrá más ganancias monopolicas.[8]

En especial, las fusiones y adquisiciones entre instituciones financieras cuando incrementan el grado de concentración, pueden conllevar efectos significativos sobre los beneficios y una formación de precios menos favorable para los consumidores de estas

instituciones (tasas, tarifas y límites de crédito). Cabe señalar que además de los efectos directos sobre el poder de mercado o eficiencia de la firma, existen otros posibles cambios como los muy localizados a lo interno de la institución y de su base de clientes

[8] Rigobón, Roberto(2000), "Costos de Fusionarse".PUBLICACIONES IESA, Nº18:25-32

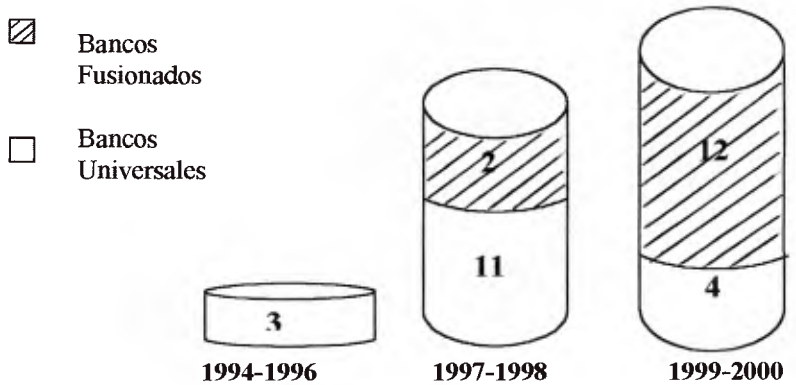
(tipo ampliación o restricción de acceso a servicios bancarios a pequeños consumidores, por ejemplo).

1.5 Ventajas y desventajas

Desde mediados de 1999 los bancos universales del sistema financiero venezolanos han acelerado las fusiones bancarias como se muestra en el gráfico II; en el período 1994-1996 no se evidencian fusiones, para el período 1997-1998 existen dos instituciones fusionadas y por último para el período 1999-2000 el número de instituciones fusionadas aumenta a doce con el objeto de ser más eficientes y competitivos. Las autoridades financieras han estado insistiendo en las fusiones bancarias debido a que estas son sinónimo de disminución de costos y permiten a los bancos obtener una mayor escala y ser relativamente más eficientes, pero no es la regla. Este proceso es exitoso en la medida en que hay un aumento de patrimonio, una mejora en la calidad de los activos y se controlan los costos, de no ser así es factible que el proceso fracase.

GRAFICO II

Evolución de las Fusiones: Banca Universal



Fuente: SUDEBAN.

Aunque hay necesidades de crecer y las fusiones son una vía para ello, esos procesos no favorecen al sistema general debido a que acentúan el grado de concentración, por lo cual es necesaria la participación de un ente regulador. [9]

Una desventaja que se presenta es que en estos procesos la distribución en los gastos no es uniforme, por lo cual el beneficio se observa en el mediano plazo; en un primer momento cuando se realizan las alianzas entre las instituciones financieras se genera un aumento en los gastos, porque se incrementan los costos legales y laborales, ya que se deben cancelar prestaciones, aunque luego sean controlados.

[9] Carvallo, Oscar (2000). "Informe especial: Sector financiero". El universal.25 de septiembre.

Si se quiere un sistema menos heterogéneo es necesario que se den mayores estímulos a las instituciones pequeñas para que se fusionen, dado que estas tendrán más dificultades para competir en el mercado financiero. Se debe entonces realizar mayores exigencias de patrimonio y establecer estándares tecnológicos distintos vía el organismo supervisor (Superintendencia de Bancos).

El objetivo de las fusiones en el mercado venezolano debe ser la búsqueda de sinergias operativas que son las que en realidad reducen los gastos de transformación. Las fusiones serán exitosas entonces cuando el valor de mercado de la nueva institución fusionada sea mayor a la suma del valor individual de las entidades antes del proceso.[10]

En pocas palabras, la integración se reflejará en las siguientes ventajas fundamentales: nuevas fuentes de ingresos, reducción de costos, mayor rentabilidad, eficiencia, diversificación del riesgo y fortalecimiento patrimonial. Otro resultado ventajoso de las fusiones es la consolidación patrimonial de las entidades que permite mejorar los índices de solvencia, siempre y cuando se perfeccionen las sinergias operativas.

Sin embargo, la consecuencia negativa es la concentración del mercado en pocos bancos, lo cual crea un posible incremento del nivel de riesgo de crisis sistémicas en la banca.

[10] Chacón, Gerardo (2000). "Fusiones Bancarias a la carta". http://www.dinero.com.ve.

"Las fusiones deben ser aceptadas pese a la concentración del mercado que tienen implícita, además de que para su regulación existen entes idóneos, como Procompetencia, que intervendría si lo considera necesario. En todo caso la inversión foránea inyecta nuevos capitales, mejora la solvencia de las instituciones, las fortalece para aprovechar las economías de escala, que a su vez les permiten reducir los spreads y crear una estructura de tasas pasivas y activas más favorables".[11]

1.6 Marco legal

El sistema bancario venezolano requiere una reforma, ya que como se evidencia en la tabla I, este es el sistema bancario con mayores gastos de transformación en comparación con estos países.

[11] Vivancos, Francisco. Economista. Profesor de la Universidad Católica Andrés Bello.

TABLA I

Gastos de Transformación 1998

País	Gastos de Transformación/ Activo Total
España	2.55%
Chile	3.10%
Estados Unidos	3.70%
México	4.77%
Argentina	5.03%
Colombia	7.73%
Venezuela	12.9%

Fuente: Softline

Reducir esos costos es crucial tanto para la banca como para la dinamización del sector productivo venezolano. El 25 de julio del 2000 el Ministro de Finanzas anunció la presentación de un proyecto de Ley de "Estimulo para el fortalecimiento patrimonial del sector bancario venezolano y para la racionalización y reducción de los gastos de transformación en dicho sector, con el objeto de incrementar la competitividad de las instituciones que lo constituyen". Esta ley se encuentra como anexo al final de este estudio.

El proyecto de Ley establece que las fusiones bancarias serán consideradas favorables cuando satisfagan dos condiciones: "representen un incremento real de la competitividad en el sector bancario y una efectiva racionalización de los gastos de transformación", pero absteniéndose de señalar el significado, medición y límites de dichas condiciones.

Por definición, toda fusión incrementa el índice de concentración de mercado y reduce las fuerzas competitivas, en consecuencia el primer criterio de evaluación señalado por el proyecto es contradictorio con el propósito del mismo, a menos que se amplíe el articulado con precisiones técnicas y de política que son indispensables. El otro parámetro que debe considerar SUDEBAN (Superintendencia de Bancos), en el análisis de las propuestas de fusión es su efecto racionalizador sobre los gastos de transformación. Además se debe tomar en cuenta el efecto contagio que presenta el sistema venezolano, porque las evidencias relativas a otros países[12] se repiten en Venezuela.

Fortalecer patrimonialmente la banca significa que el capital aportado por sus accionistas sea proporcional a las pérdidas potenciales inherentes al negocio y a la volatilidad de nuestra economía, a fin de que a la hora de un colapso ellos expongan más que los contribuyentes. Para esto se requiere de una base amplia de capital y una valoración correcta de los riesgos. Promover el fortalecimiento patrimonial del sector bancario venezolano pasa por subir progresivamente el nivel mínimo del coeficiente de capital calculado como lo ordena el índice de capitalización de Basilea a por lo menos 12% y ampliar las categorías de riesgo incrementando el porcentaje de ponderación para el crédito a consumidores y para los préstamos a relacionados y a empresas con alto endeudamiento. "Sólo así nos aseguraremos, sino de toda, al menos de una buena parte de las pérdidas de una posible crisis financiera".[13]

[12] Wiley, John (1996), "Efficiency in European Banking". P 78-115.
[13] Faraco Francisco (2000). "Fusiones y contradicciones". Publicado en: Siete Días. El Nacional.

Las economías de escala son el principal objetivo perseguido al realizar una fusión de tipo horizontal, y su consecuencia es un aumento del poder de mercado (que depende del tamaño de la fusión y del nivel de competencia del sector) y que podemos definir como la posibilidad de establecer y mantener un precio superior al de la competencia. Las fuentes de poder de mercado son tres: la diferenciación de los productos, las barreras de entrada y la cuota de mercado. Esta última se puede aumentar a través de las fusiones de tipo horizontal. La fusión de tipo horizontal lleva aparejada una mayor concentración del sector, que se define como el porcentaje de la actividad sectorial total, medido por los ingresos totales, que es controlado por los bancos más grandes del sector. Cuanto mayor sea la concentración, menor será el número de bancos que operen en dicho sector, lo que podría reducir la competencia dentro del mismo al pasar de una posible competencia perfecta a un oligopolio o incluso a un casi monopolio, razón por la cual existen las leyes antimonopolio, con objeto de evitar el uso desmedido de las fusiones de tipo horizontal.

CAPITULO II

CAPITULO II

➢ LA FUNCIÓN DE COSTOS Y LOS COSTOS DE TRANSFORMACIÓN

2.1 La Función de Costos

2.1.1 Definición

La función de costos representa una relación entre la cantidad de factores que se emplean en la producción y el precio de los mismos. La función de costos resolverá el problema de elegir la combinación de factores tal que su coste sea el más bajo posible de todas las combinaciones que permiten alcanzar un nivel de producción determinado, para unos precios de los factores dados exógenamente. "Los costos totales de la empresa durante un periodo vienen dados por: Costos totales = CT = wL + rK, donde L y K representan, el uso de factores durante el periodo."[14]

2.1.2 Características

Una de las propiedades más sencillas de la función de costos permite una implicación poderosa y muy relevante. Como parte del proceso de maximización de beneficios, suponemos que se elige siempre, para un nivel de producción prefijado, la combinación

[14] NICHOLSON, WALTER, *Teoría Microeconómica,* McGraw- Hill/ Interamericana de España, S. A.. Madrid, 1997, pp 225.

de factores minimizadora de costos. Así a los precios w_1, r_1 la combinación elegida es L_1, K_1 mientras que a los precios más elevados w_2, r_2 la combinación elegida es L_2, K_2. Ambas combinaciones de factores permiten pues conseguir Q.

A los precios w_1, r_1 más bajos la combinación L_2, K_2 también es una posibilidad para producir Q, ya que los cambios en los precios de los factores no afectan a la tecnología. Si pese a ello se elige otra combinación L_1, K_1 tiene que deberse a ser ésta no más cara: por tanto,

$$w_1L_1 + r_1K_1 \leq w_1L_2 + r_1K_2 \qquad \text{(a)}$$

Además estamos suponiendo que $w_2 > w_1$ y $r_2 > r_1$

Conjuntamente ello implica que

$$w_2L_2 + r_2K_2 \geq w_1L_1 + r_1K_1$$

De esta desigualdad se deduce que la función de costos es no decreciente en los precios de los factores. Por un razonamiento similar, si a los precios w_2, r_2 se eligió la combinación L_2, K_2 siendo como era la L_1, K_1 técnicamente factible para alcanzar el mismo producto, significa que aquella tenía menor costo:

$$w_2L_2 + r_2K_2 \leq w_2L_1 + r_2K_1 \qquad \text{(b)}$$

Por lo tanto, de (a) y (b) se deduce

$$(w_2 - w_1)(L_2 - L_1) + (r_2 - r_1)(K_2 - K_1) \leq 0$$

Expresión que constituye la desigualdad fundamental de la minimización del costo. Esto implica que si aumenta únicamente el precio de un factor, la cantidad contratada del mismo no podrá aumentar: normalmente disminuirá.

Otra importante propiedad de la función de costos es su concavidad respecto a los precios de los factores. La idea intuitiva es sencilla. Al aumentar el precio de un factor, siempre es posible técnicamente seguir utilizando la misma combinación para alcanzar el nivel de producción dado: en este caso el costo asociado a ese factor aumentaría precisamente en la proporción en que ha aumentado su precio. Pero normalmente existe la posibilidad de sustituir en alguna medida los factores entre sí: ello permitirá aprovechar el menor precio relativo de los factores cuyo precio no ha subido, y así abaratar el costo de alcanzar Q. Por lo tanto el efecto del incremento del precio de un factor sobre la respuesta minimizadora del costo (la relevante para la función de costos) implicará una menor repercusión que la que se derivaría de un incremento proporcional en el costo variable: este incremento será precisamente el límite superior del costo.

Análogamente a la producción, cuando queremos hablar de variaciones unitarias o incrementales aplicaremos los conceptos de costo medio (CMe = C/Q) y costo marginal $(CMa = \partial C/\partial Q)$.

2.2 Los Costos de Transformación

Tradicionalmente los costos de los bancos se han dividido en distintos componentes, entre estos el que por lo general resulta afectado por una fusión es el que se conoce como gastos o costos de transformación. Los costos de transformación son la sumatoria de: Los gastos en personal, gastos operativos, gastos por aporte al Fondo de Garantía de Depósitos y Protección Bancaria (FOGADE) y el gasto por Aporte a la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN),en el caso de Venezuela.

Los costos operativos reúnen todos aquellos gastos que debe realizar un banco para funcionar regularmente, alquiler de oficinas, servicios de transporte, traslados, comunicaciones, mantenimiento, publicidad, amortizaciones de gastos, seguros, entre otros. Mientras que los costos de personal son todos aquellos asociados al recurso humano (sueldos, prestaciones sociales, contratos colectivos).

CAPITULO III

Capitulo III

➢ La relación entre los costos y las fusiones: Las economías de escala

Los retornos a escala se definen como el efecto que tiene el aumento proporcional de todos los insumos sobre la producción. Si aumentamos la escala, puede tenerse una mayor división del trabajo de tal manera que aumente la eficiencia y el producto aumente más que proporcionalmente. En este caso se presentan rendimientos crecientes de escala. Cuando la producción aumenta exactamente en la misma proporción del incremento de los insumos productivos, se tienen rendimientos constantes de escala. Se podría tener para una misma función de producción, rendimientos constantes para un determinado nivel del uso de los factores de producción y retornos crecientes.

Debido a la dualidad costo-producción, relación entre el análisis de producción y costo que genera los mismos resultados, los rendimientos de escala, se pueden percibir a través de los costos. Si se presentan rendimientos crecientes de escala, un aumento de la producción va a generar un incremento menos que proporcional en los costos, y si se presentan rendimientos constantes de escala el efecto del producto sobre los costos va a ser proporcional.

Esto nos lleva a la definición de economías de escala como el cambio porcentual de los cosos totales asociado a un cambio porcentual en la producción bancaria.

A la par de una maximización de la gestión bancaria la minimización de los costos se hace evidente. Esto trae consigo una mayor competitividad, aumento de producción y uso óptimo de los recursos, lo cual desencadena en una mayor eficiencia del sector bancario.

Al racionalizar los costos y aumentar la prestación del servicio bancario en el tiempo, es decir más y mejores servicios al cliente con una mayor cobertura, la aparición de rendimientos crecientes a escala es inevitable. Técnicamente esto ocurre porque el costo medio a largo plazo disminuye a medida que se incrementa la producción. Debido a que a largo plazo la curva de costo medio (CMeL) refleja las economías de escala, donde "escala" se refiere al tamaño de la empresa medido por su nivel de producción, la curva (CMeL) de la industria financiera (teóricamente) no tendrá forma de U, como siempre la tiene la curva de costo medio a corto plazo (CMeC). Cuando la curva CMeL muestra una pendiente negativa estamos en presencia de economías de escala (o rendimientos crecientes a escala) en todos los niveles de producción, en este caso las entidades bancarias de mayor tamaño tendrán una ventaja ante las de menor tamaño. Un segundo caso sucede cuando la pendiente de la curva de CMeL es perfectamente elástica en cuya circunstancia los costos medios no dependen del tamaño del banco y se dice que existen rendimientos constantes a escala.

La discusión sobre las economías de escala está basada en la función de costo de la industria financiera. Se pretende buscar el costo unitario mínimo de producir un nivel dado de servicios. Una medida natural de las economías de escala es el ratio entre costo medio (CMe) y al costo marginal (CMg). Esto sugiere una relación de s= CMe/CMg. Si el costo marginal excede al costo medio, tenemos economías de escala, s>1. Las economías constantes de escala están caracterizadas por s=1..[15]

Hay importantes razones para la existencia de rendimientos creciente a escala, las cuales pueden resumirse de la siguiente manera:

1. Indivisibilidades: puede que sea fácil duplicar una planta o un proceso, pero puede que no sea posible reducirlo a la mitad. Es decir, en una pequeña escala de operaciones, una empresa puede verse forzada a emplear insumos menos eficiente porque los insumos más eficientes pueden estar disponibles solamente en una escala mayor. Tales indivisibilidades dan origen a rendimientos crecientes.

2. División del trabajo: a medida que la escala de operaciones se expande, el trabajo se torna más productivo debido a la mayor especialización. La división del trabajo aumenta la destreza de cada trabajador y ahorra tiempo al hacer innecesario que los trabajadores se desplacen de una función a otra. Es decir, la división del trabajo da origen a rendimientos crecientes.

[15] Tugores, Juan; Fernandez, Juan (1992). Fundamentos de Microeconomía. Segunda edición. McGraw-Hill.

3. Insumos: Algunos insumos no necesitan incrementarse en absoluto a medida que la producción se expande. Por consiguiente, la producción aumenta proporcionalmente más que los insumos, lo cual implica rendimiento creciente.[16]

Las economías de escala se reflejan en reducciones de costo, estas economías pueden ser internas o externa a la empresa. Las economías internas (como la división del trabajo) están dentro del control de la empresa y explican la porción de pendiente negativa de la curva de costo medio de la empresa. Por su parte, las economías externas son reducciones de costos que se reflejan como desplazamientos hacia debajo de la curva de costo promedio de la empresa individual, a medida que la producción de la industria aumenta.

Al lograr economías de escala producto de una disminución en los costos del servicio prestado, a nivel de intermediación financiera, se hace posible la disminución de las tasas pasivas de interés, es decir el pago de interés a las unidades económicas que desean prestar su dinero a las entidades bancarias disminuye, debido a que dada la reducción en los costos de transformación, los bancos dependen menos de su margen financiero, sin mengua del servicio prestado y de la atención de las necesidades del cliente. De lo señalado se comprende que, cuando se amplía el margen financiero, la institución obtiene mayores utilidades.

[16] Chacholiades. Miltiades (1992). Economía Internacional. Segunda edición. MacGraw Hill.

CAPITULO IV

Capítulo IV

➢ MARCO METODOLÓGICO

La estructura competitiva del mercado de servicios financieros, está relacionada con la formación de costos y economías de escala en la producción financiera. Tal estructura está conformada, entre otros aspectos, por el número de oferentes y demandantes, el tamaño del mercado, la formación de tasas de interés y la magnitud dinámica de la intermediación financiera.

Una parte importante de esta estructura son los costos, los cuales permiten medir economías de escala. De esta manera se determina en qué parte de la curva de costos se está operando y cuál es el tamaño óptimo de producción. También da indicios acerca de cómo se forman los precios y de las condiciones de la entrada a la Industria.

La disminución de los costos está relacionada al ahorro que se obtiene por un aumento en la escala de operación de los intermediarios financieros (economías en la escala de la producción), así como del número de bancos, que deberán tender a concentrarse y reducir el número de entidades financieras en el país.

4.1 Diseño Metodológico

El estudio se basará en la información semestral del sector bancario venezolano, tomando en cuenta el período previo al proceso de fusiones, comprendido de 1989 hasta el año 1999 inclusive; y el período donde se comienza a observar el proceso de fusiones, comprendido este de 2000 hasta el año 2002. Con este corte de años lo que se busca es evidenciar los cambios generados en el sector bancario venezolano antes y durante el proceso de fusiones. El análisis se centra en ocho bancos nacionales, Banco Mercantil, Banco Interbank, Banco Provincial, Banco Unibanca, Banco Banesco, Banco Caracas, Banco de Venezuela y Banco de Lara, los cuales pertenecen a la Banca Comercial y Universal. Se estudia el proceso de fusión llevado a cabo por cada par de bancos (Mercantil-Interbank, Provincial-Lara, Venezuela-Caracas, Banesco-Unibanca), lo que nos da un total de cuatro fusiones.

Se determinará a partir del análisis de la estructura de costos de estas instituciones, la existencia o no de economías de escala en la Banca Comercial y Universal, su aprovechamiento como instrumento para alcanzar una participación de mercado mayor con márgenes de rentabilidad superiores a los existentes antes del proceso de fusión, con mayor capacidad de negociación y aumento de retorno en la participación de los accionistas.

4.1.1 Variables

Luego de haber realizado varias estimaciones, analizar la significancia de diferentes variables y su impacto económico, sobre las economías de escala del sistema financiero, se obtuvo una estimación final que permitió definir las principales variables que se van a tomar en cuenta para poder llevar a cabo el desarrollo de este estudio:

1. El producto financiero, entendido este como el neperiano de los depósitos representado por las captaciones del público, el neperiano del total de créditos y el neperiano de la inversión en valores.

2. El neperiano del precio del trabajo representado por los costos de personal.

3. El neperiano del precio del capital identificado por los bienes de uso.

4. El neperiano del precio por manejo de los fondos prestables expresado como numerario.

5. El neperiano del número de sucursales.

6. El neperiano de los costos de transformación definidos como los gastos en personal, gastos operativos, gastos por aporte al Fondo de Garantía de Depósitos y Protección Bancaria (FOGADE) y el gasto por Aporte a la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN). Esta última variable es tomada en la estimación como variable dependiente.

Todas las variables anteriormente consideradas han sido extraídas de los balances generales y los estados de resultados de los bancos en estudio y han sido deflactadas por el IPC con base en el año 1997.

4.2 Formulación del modelo

Se utilizará una función de costos lineal, como aproximación a la verdadera función de costos de los intermediarios financieros, la principal ventaja de esta función es que permite estimar una curva de costos medios en forma de U en la cual las economías de escala varían según el tamaño del producto, ya que proporciona mayor flexibilidad en la caracterización de las elasticidades; éstas son derivadas al diferenciar la función según los costos. [17]

[17] Srivastava. Pradeep. (1999), Size, Efficiency and Financial Reforms in Indian Banking.

La forma funcional para la función de costos se muestra en la ecuación (1):

$$\text{Ln CTR} = a_0 + a_1 \text{ Ln DEP} + a_2 \text{ Ln CRE} + a_3 \text{ Ln INV} + b_1 \text{ Ln PT} + b_2 \text{ Ln PC} + b_3 \text{ Ln PF} + c_1 \text{ Ln SUC} \quad (1)$$

Donde:

CTR: Denota los costos de transformación.

DEP: Total de depósitos.

CRE: Total de préstamos.

INV: Total de inversiones.

PT: Precio del factor trabajo.

PC: Precio del factor capital.

PF: Precio por manejo de fondos.

SUC: Número de sucursales.

Una ventaja de la función utilizada es la relación bien definida entre la función de costos y la función de producción asociada a ésta. Dados algunos supuestos (la concavidad y la homogeneidad de la función de precios de los factores de producción, monotonicidad, la exogeneidad de los precios de los productos y de los precios de los factores de producción) la función de costos es la dual de la función de producción.

La construcción de la función de costos se hará a través de la aplicación del método de mínimos cuadrados ordinarios, utilizando un panel de datos que contiene las variables

anteriormente mencionadas para cada uno de los ocho bancos en estudio (Mercantil, Interbank, Provincial, Unibanca, Banesco, Caracas, Venezuela, Lara). Se utilizará un modelo basado en datos de panel, pues este permite combinar el dato de sección cruzada con series de tiempo. Sin embargo se pueden generar problemas de heterogeneidad ya que se trabaja con diferentes bancos, pero esto ha sido tomado en cuenta estableciendo un enfoque de efectos fijos, el cual supone que las diferencias entre las unidades se pueden captar mediante las diferencias del término constante o intersección. Cada unidad va a tener una constante específica diferente que es fija en el tiempo (variables Dummy). En el estudio se ha utilizado el enfoque de efecto fijo ya que T es mayor que N, es decir, el tiempo es mayor que el número de unidades de sección cruzada, en este caso no existe mucha diferencia entre el enfoque aleatorio y el enfoque fijo, según los resultados del test de Hausman.

Usualmente, existen dos formas de ver las instituciones financieras: el enfoque de producción y el enfoque de intermediación. Según el primero, la institución produce y mantiene una serie de cuentas individuales de diferentes tamaños mediante el uso de capital y trabajo. El producto es medido como el número de cuentas según tipo de servicio y los costos incluyen todos los gastos operativos. Estos costos no sólo dependen del volumen de cuentas abiertas y de los precios de los factores, sino también del tamaño promedio de dichas cuentas.

El enfoque de intermediación, por otra parte, supone una labor de intermediación del proceso productivo de servicios financieros de intermediación derivada de la captación y colocación de fondos prestables. La unidad monetaria intermediada define el producto financiero, el cual es medido como el valor de los activos productivos de la entidad financiera (por ejemplo, la cartera de inversiones). Los depósitos, así como el trabajo y el capital, son tratados como insumos en la producción de préstamos. En consecuencia, los costos incluyen tanto gastos financieros como los operativos.

Al tomar los Costos de Transformación (CTR) como variable dependiente, el análisis de las economías de escala se aborda desde una perspectiva de intermediación y no de producción.

4.3 Medición de las economías de escala

Si varían todos los factores de producción en la misma proporción, el impacto sobre el nivel de producción da lugar a la noción de rendimientos. A esta variación equiproporcional en todos los factores se le puede denominar variación en la escala de producción: de ahí la denominación de rendimientos a escala.

Según que la proporción de variación en el producto sea mayor o igual que la variación en todos los factores (en la escala), se dice que los rendimientos a escala son crecientes o constantes.

La presencia de economías de escala, da lugar a la elasticidad de escala (o coeficiente de la función), definida como el cociente entre la variación porcentual en la producción y la variación porcentual en las cantidades de todos los factores. Hay que destacar que esta elasticidad no es un parámetro, sino que puede variar en distintos niveles de producción.

Dicho esto se aplicarán dos formas de medición de las economías de escala en el sector bancario.

4.3.1 Ray Scale Economies (RSCE).

Los cambios en el nivel de producto que un banco se plantea obtener dan lugar a cambios en los costos. Pero la vía por la que ello se produce es mediante cambios en las cantidades de factores utilizadas, es decir, en la combinación productiva.

El efecto de cambios en el producto sobre los costos da lugar a la elasticidad de costos, la cual se define como el efecto de una variación del producto sobre el costo.

El índice RSCE es una medida que toma en cuenta la elasticidad de los costos de transformación con respecto al producto (Y = sumatoria del total de depósitos, total de créditos y el total de inversión), esto es:

$RSCE\ (Y) = \Sigma\ (\partial\ LnCTR / \partial\ LnY)$, es decir:

RSCE (Y) = (∂ LnCTR / ∂ LnDEP) + (∂ LnCTR / ∂ LnCRE) +

(∂ LnCTR / ∂ LnINV).

RSCE es el incremento relativo de costos, causado por el incremento en el producto donde el nivel de todos los productos es alcanzado proporcionalmente, si RSCE < 1 indica economías de escala, en el sentido de que los costos se incrementan menos que proporcionalmente cuando se incrementa el producto.

4.3.2 The Expansion Path Scale Economies (EPSCE).

El índice EPSCE permite medir economías de escala comparando la estructura de costos de dos bancos que tienen diferente tamaño de distribución, y que no necesariamente tienen la misma estructura de producción. Este índice esta compuesto por la estructura de producción de ambos bancos, utiliza el promedio del producto financiero de los mismos y la elasticidad de costos del banco que permanece en el sistema después de la fusión. Esta elasticidad de costo es definida como el efecto de una variación del producto sobre el costo.

Para Mercantil-Interbank:

$$EPSCE\ (Y^{MER}, Y^{INT}) = [C(Y^{MER})/(C(Y^{MER})-C(Y^{INT}))]^* \sum_i (Y^{MER}_i - Y^{INT}_i).(\partial \ln C(Y^{MER})/\partial \ln Y^{MER}_i)$$

Para Provincial-Lara:

$$EPSCE\ (\ Y^{PRO},\ Y^{LAR}) = [C(Y^{PRO})/(C(Y^{PRO})-C(Y^{LAR}))]^* \sum_i (Y^{PRO}_i - Y^{LAR}_i).(\partial \ln C(Y^{PRO})/\partial \ln Y^{PRO}_i)$$

Para Venezuela-Caracas:

$$EPSCE\ (\ Y^{VEZL},\ Y^{CAR}) = [C(Y^{VEZL})/(C(Y^{VEZL})-C(Y^{CAR}))]^* \sum_i (Y^{VEZL}_i - Y^{CAR}_i).(\partial \ln C(Y^{VEZL})/\partial \ln Y^{VEZL}_i)$$

Para Banesco-Unibanca:

$$EPSCE\ (\ Y^{BANE},\ Y^{UNI}) = [C(Y^{BANE})/(C(Y^{BANE})-C(Y^{UNI}))]^* \sum_i (Y^{BANE}_i - Y^{UNI}_i).(\partial \ln C(Y^{BANE})/\partial \ln Y^{BANE}_i)$$

EPSCE, mide los cambios en los costos relativos a los cambios en producto del vector Y^B al Y^A. Si EPSCE < 1, el banco grande (B) disfruta de una ventaja en costos sobre el banco pequeño (A), que evidenciaría la presencia de economías de escala en cada par de bancos comparados durante su proceso de fusión. Este índice nos permitirá confirmar la existencia de economías de escala, como resultado de las fusiones bancarias.

Es conveniente hacer notar, que la anterior formulación se basa en el estudio realizado por Srivastava Pradeep, sobre economías de escala para el sector bancario de la India, en 1999, En este estudio se realiza la estimación para seis bancos de la banca India, tomando como referencia el período comprendido entre 1991 y 1993.

CAPITULO V

Capítulo V

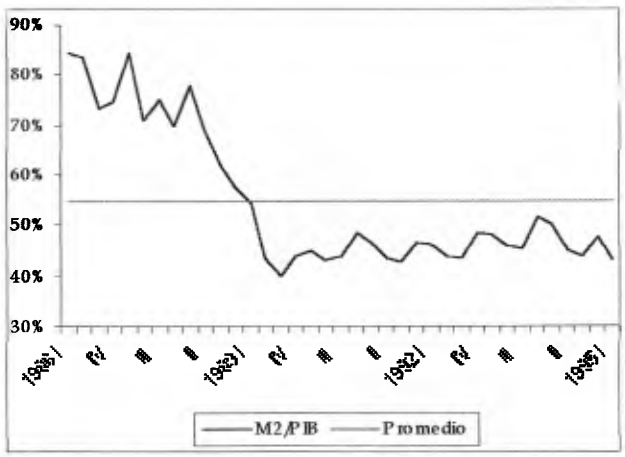
- **ENTORNO ECONÓMICO Y FINANCIERO: SECTOR BANCARIO VENEZOLANO 1989 2002.**

5.1 Entorno Económico 1989-2002

En el período 1985-1988 las tasas de interés estuvieron controladas al igual que el tipo de cambio y los precios, situación que aceleró las presiones inflacionarias subyacentes en la economía. Como resultado de ese proceso se observa, a partir de 1986, un deterioro en el índice de monetización (liquidez monetaria /PIB), que se mantuvo en los años siguientes, como se evidencia en el gráfico III.

GRAFICO III

Indice de Monetización (1986-1995):



Fuente: BCV

La inflación está fuertemente correlacionada a incrementos en la liquidez monetaria. En efecto, la liquidez real se incrementó 4.63% en 1989, por lo que el Banco Central de Venezuela intentó estimular la demanda de dinero mediante una baja en la tasa de interés.

En 1989 se implementó una reforma sobre el sistema financiero: se liberaron las tasas de interés y se centró la política monetaria en las operaciones de mercado abierto, a través de la colocación de los denominados Bonos Cero Cupón. Paralelamente, se redujo la diferencia entre las tasas preferenciales y las del mercado con el fin de minimizar las distorsiones.

En lo que respecta al sistema bancario, esta orientación de la reforma económica permitió ampliar el grado de libertad operativa de los intermediarios bancarios, quienes antes habían funcionado bajo un esquema de fuertes controles.

El riesgo bancario, además de bajo o nulo, se refería fundamentalmente al aspecto crediticio y de concentración de cartera, ya que el Estado asumía, en la práctica, las contingencias de liquidez, mercado y tasas de interés.

La fijación administrativa de los tipos de interés activos y pasivos se realizaba sobre la base de preservar el equilibrio operativo de los intermediarios más ineficientes del mercado, lo que aseguraba una rentabilidad patrimonial mínima para todo el sistema bancario, que podía elevarse considerablemente a nivel individual si la gerencia controlaba medianamente el crecimiento de los costos de transformación.

A partir de 1989, se experimentó un proceso de insolvencia en la banca venezolana que se acentuó entre finales de 1992 y principios de 1993, motivada por el primer intento de golpe de Estado de 1992 y la desaparición del shock externo favorable que significó la Guerra del Golfo Pérsico para Venezuela (entre 1990 y 1991). Estos dos factores generaron cambios macroeconómicos que afectaron con mucha fuerza al sistema bancario. La caída de la demanda de dinero, hizo que las instituciones bancarias se vieran obligadas a liquidar activos para poder responder a la cancelación de los depósitos. La nueva Ley de Bancos fue aprobada cuando ya la crisis había comenzado en un buen

número de instituciones. La Ley se aprobó en noviembre de 1993 y en enero de 1994, ya se habían hecho públicos los problemas graves que presentaba el Banco Latino. Esta reforma de la Ley de Bancos era importante para aumentar la capacidad de la Superintendencia de hacer cumplir las reglas y de aumentar la base patrimonial del sistema financiero. [18]

Luego de culminar la crisis 1994-1995, la Superintendencia de Bancos y el Estado a través de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la libre Competencia, decidió reforzar su desempeño, trazándose tres objetivos fundamentales para iniciar su reestructuración:

a. Asegurar mediante la vigilancia y control, que las instituciones financieras lleven a cabo sus actividades de acuerdo a la normativa establecida.

b. Velar por la transparencia y estabilidad del sistema financiero.

c. Garantizar a los depositantes, la inversión de sus ahorros en operaciones propias de las instituciones financieras, para disminuir así el riesgo moral. [19]

La aplicación del nuevo enfoque de supervisión por parte de la Superintendencia, con apoyo de la Junta de Emergencia Financiera, y la actuación de los accionistas y

[18] VIANA, HORACIO, *La Industria de Latinoamérica ante la globalización económica,* Iberoamericana, Venezuela. 1989, pp 19-21.

administradores de la banca, son factores que han contribuido al mejoramiento del sistema bancario nacional.

"Sólo se empiezan a ver resultados positivos en los índices de solvencia y liquidez de la banca comercial privada hacia mediados de 1996, paralelamente a la privatización de importantes instituciones bancarias y la entrada de la banca extranjera".[20]

El riesgo derivado por el cambio en la composición del activo fue una amenaza en el año 1998. Bajo esta perspectiva, los bancos que tenían una sólida gerencia de riesgo tuvieron una ventaja comparativa en relación al resto del sistema; ya para el año 1997 se percibe que el mercado inicia un proceso de consolidación de instituciones, estimulado por las regulaciones y presionado por la competencia. En este proceso tendrán cabida tanto las adquisiciones de bancos privados y públicos, así como las fusiones entre bancos, que encontrarán en esta estrategia una forma de tener acceso a fondos más baratos y de ganar economías de escala para mantenerse competitivos.[21] El desempeño del sector bancario durante el año 2000 se vio altamente condicionado por una débil demanda de crédito a pesar de la progresiva reducción en las tasas de interés y una fuerte competencia entre los instrumentos financieros internos y el ahorro alternativo en divisas. Así, durante el año 2000 la estructura del sistema financiero experimentó cambios, a raíz de las fusiones y adquisiciones.

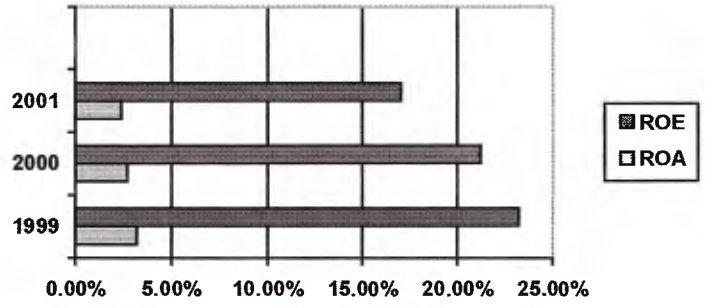
---

[19] Santos, Francisco (2001). "Fusiones Bancarias". Publicación: Madrid, 13 de Marzo.

Los resultados de Banca Comercial y Universal durante el año 2000 reflejan los esfuerzos para preservar los principales indicadores del desempeño bancario. A pesar de la debilidad de los mercados reales, el nivel de la cartera inmovilizada experimentó una mejora, los gastos de transformación también disminuyeron con relación al activo, no obstante el nivel de rentabilidad de la banca experimentó un leve descenso en el año 2000 como se presenta en el gráfico IV.

GRAFICO IV

Indicadores de rentabilidad del sistema bancario



Fuente: BCV Informe primer semestre 2002.

Al cierre del primer semestre del año 2001, los principales indicadores del sistema financiero muestran en términos generales una desmejora con relación al año 2000. La destrucción de liquidez, la debilidad de los mercados reales y la caída en las tasas de

[20] Santos, Francisco (2001). "Fusiones Bancarias". Publicación: Madrid, 13 de Marzo
[21] Perozo, Daniel (1998). "El Sector Bancario en Venezuela". Publicación de Activalores, 16 de Enero

interés promedio son los factores principales que explican el deterioro en los resultados de las instituciones financieras. Así mismo, las instituciones financieras continuaron fusionándose con el objeto de incrementar la eficiencia operativa y minimizar la disminución en la rentabilidad.

Con estas fusiones, el segmento de Banca Comercial y Universal fue el único que logró experimentar un incremento en sus activos y en su participación, la cual pasó de 87,7% del total sistema financiero en diciembre de 2000 a 93,7% al cierre de junio en detrimento de la participación de las Entidades de Ahorro y Préstamo, que pasó a representar sólo 4,5% del total (de 10,3% en diciembre de 2000).[22]

En cuanto a los gastos de transformación, los resultados lucen más favorables, reflejando mejoras en la eficiencia administrativa. Tanto los gastos de personal como los operativos como proporción del activo disminuyeron. Los gastos de transformación se ubicaron en 10,2% del activo frente a 11% que representaban en el año 2000.

5.2 Entorno Financiero de los bancos en estudio

5.2.1 Proceso de Fusión Mercantil-Interbank.

En julio de 2000 se anunció el acuerdo de fusión entre BANCO MERCANTIL e INTERBANK, siendo que la fusión legal se completó a finales de diciembre de 2000 y la integración de la red de oficinas en el mes de febrero de 2001.

Durante el año 2001,en donde se materializa la fusión de estas instituciones se observa un menor número de sucursales, ya que las sucursales de Interbank pasan a ser parte del Banco Mercantil; esta reducción es de 24 sucursales como se muestra en la tabla II.

TABLA II

Nº de Sucursales Mercantil-Interbank

	1999	2000	2001
Sucursales Mercantil	285	286	342
Sucursales Interbank	80	80	-
Total de Sucursales	365	366	342

Fuente: SUDEBAN.

[22] Informe primer semestre. (2001). Publicación para el personal de Mercantil servicios Financieros.

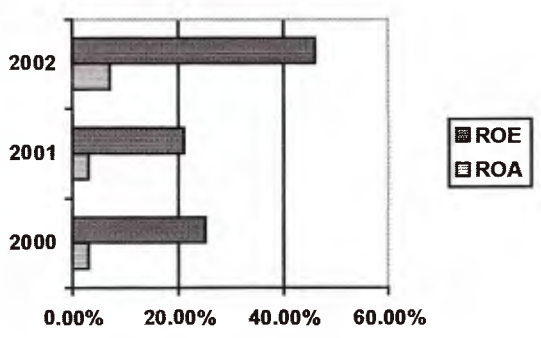
Los costos de transformación como se evidencia en el anexo I, analizando las instituciones conjuntamente antes de llevada a cabo la fusión, son mayores comparados con los costos de transformación cuando se materializa la fusión en diciembre del año 2000. Esto evidencia que esta fusión genera una disminución de costos de transformación que podría crear economías de escala, ya que el producto financiero luego de la fusión, aumenta pues se evidencia una mayor captación de depósitos, un aumento en la cartera de crédito y en el nivel de inversión.

La incorporación de Interbank a las operaciones de banco MERCANTIL, implicó el aseguramiento del liderazgo en el mercado de financiamiento hipotecario y la potenciación de los negocios destinados a las personas de ingresos medios y altos, junto con la incorporación de nuevos productos.

Los indicadores de rentabilidad del Banco Mercantil, ROA y ROE, en el año 2002 como lo muestra el gráfico V aumentan en comparación con la rentabilidad de los años 2000 y 2001, lo que evidencia que esta mejora en la rentabilidad podría ser producto de la fusión.

GRAFICO V

Indicadores de rentabilidad Mercantil



Fuente: SUDEBAN

5.2.2 Proceso de Fusión Provincial-Lara

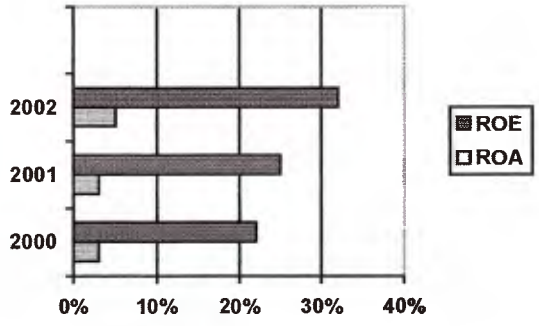
El Banco Provincial en el año 2000 se concentró en continuar la baja en los gastos de transformación y en reducir los índices de morosidad, indicadores de su reorganización y la optimización de su gestión.

Juan Carlos Zorrilla, quien para el momento ocupaba el cargo de presidente del Banco Provincial BBV, aseguraba que en el año 2001 seguirían siendo el primer banco del país, y para lograrlo, no descartaba la adquisición de otra entidad, aunque para el momento estimaba un crecimiento orgánico basado en la gestión, sin necesidad de incrementar la infraestructura.

Los indicadores de rentabilidad del Banco Provincial, ROA y ROE, en el año 2002 como lo muestra el gráfico VI aumentan en comparación con la rentabilidad de los años 2000 y 2001, lo que evidencia que esta mejora en la rentabilidad podría ser producto de la fusión.

GRAFICO VI

Indicadores de Rentabilidad Provincial



Fuente: SUDEBAN

La unión con Banco de Lara fue anunciada por la institución a principios del año 2000 y aprobada en septiembre por la asamblea de accionistas del BBVA-Provincial, que a partir de ese momento podría dar inicio formal al proceso, una vez que fue autorizado por la Superintendencia de Bancos de Venezuela.[23]

El Banco Lara, que cambiará su nombre por el de Provincial, aporta a la fusión nuevas sucursales. Esta operación se enmarca dentro de la reestructuración que está viviendo el

sector bancario venezolano, caracterizado por la presencia de un elevado número de pequeñas entidades. Durante el año 2001,en donde se materializa la fusión de estas instituciones se observa un menor número de sucursales, ya que las sucursales del Banco de Lara pasan a ser parte del Banco Provincial; esta reducción es de 82 sucursales como se muestra en la tabla III.

TABLA III

Nº de Sucursales Provincial-Lara

	1999	2000	2001
Sucursales Provincial	353	421	391
Sucursales Lara	52	52	-
Total de Sucursales	405	473	391

Fuente: SUDEBAN

Los costos de transformación como se evidencia en el anexo II, analizando las instituciones conjuntamente antes de llevada a cabo la fusión, son mayores comparados con los costos de transformación cuando se materializa la fusión en el año 2000. Esto evidencia que esta fusión genera una disminución de costos de transformación que podría crear economías de escala, ya que el producto financiero luego de la fusión, aumenta pues se evidencia una mayor captación de depósitos, un aumento en la cartera de crédito y en el nivel de inversión.

5.2.3 Proceso de Fusión Venezuela-Caracas

[23] (2000), Publicado en Gaceta Oficial de la Asociación Bancaria Venezolana.

El Estado venezolano resolvió, el 9 de agosto de 1994, estatizar y adquirir la mayoría accionaria del Banco de Venezuela. En diciembre de 1996, FOGADE llevó a cabo la subasta del Banco, acto en el cual el Grupo Santander se adjudicó el 93,38% del paquete accionario de la institución por un monto de US$ 351,5 MM. El 15 de enero de 1999, los Consejos de Administración del Banco Central Hispanoamericano S.A. y Banco Santander S.A., acordaron proponer a sus Juntas Generales de Accionistas, la fusión de los dos bancos. La instrumentación de la fusión se llevó a cabo mediante la técnica de absorción del primero por el segundo.

En marzo de 1999, se definió un plan estratégico de 3 años denominado Proyecto América, que permitirá crear la primera franquicia de servicios financieros en América Latina. El objetivo, crear un modelo de banco supra-regional que aproveche al máximo las economías de escala y sinergias, a través de la autogestión.[24]

El Banco de Venezuela Grupo Santander, suscribió el 6 de octubre de 2000 un acuerdo para adquirir la mayoría del Banco Caracas. El 7 de noviembre del mismo año se inició el proceso de Oferta Pública de Toma de Control (OPTC) del Banco Caracas por parte del Banco de Venezuela, el cual culminó el 7 de diciembre de 2000.

La marca del Banco Caracas se mantuvo en el mercado hasta el año 2002 ya que el Banco de Venezuela y el Banco Caracas estaban siendo administrados como marcas separadas, y

es en la asamblea de accionistas del 22 de octubre de 2001 que se aprueba la fusión de ambas entidades por la absorción del segundo por parte del primero.

A partir del 24 de abril de 2002, el Banco Caracas dejó de cotizar sus acciones en la Bolsa de Valores de Caracas, saliendo del mercado de capitales como consecuencia directa del proceso de fusión.

Durante el año 2002,en donde se materializa la fusión de estas instituciones se observa un menor número de sucursales, ya que las sucursales del Banco Caracas pasan a ser parte del Banco de Venezuela; esta reducción es de 18 sucursales como se muestra en la tabla IV.

TABLA IV

Nº de Sucursales Venezuela-Caracas

	2000	2001	2002
Sucursales Venezuela	196	184	301
Sucursales Caracas	184	135	-
Total de sucursales	360	319	301

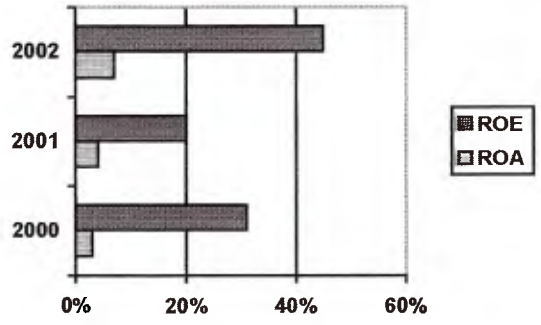
Fuente: SUDEBAN

[24]http://www.bancodevenezuela.com/uno/fr_nb_historia.html.

Por otro lado al evaluar los indicadores de rentabilidad del Banco de Venezuela, ROA y ROE, en el año 2002 como lo muestra el gráfico VII aumentan en comparación con la rentabilidad de los años 2000 y 2001, lo que evidencia que esta mejora en la rentabilidad podría ser producto de la fusión.

GRAFICO VII

Indicadores de Rentabilidad Venezuela



Fuente:SUDEBAN

Los costos de transformación como se evidencia en el anexo III, analizando las instituciones conjuntamente antes de llevada a cabo la fusión, son mayores comparados con los costos de transformación cuando se materializa la fusión en el año 2002. Esto evidencia que esta fusión genera una disminución de costos de transformación que podría crear economías de escala, aunque el producto financiero luego de la fusión, no puede ser analizado ya que es muy reciente dicha fusión, es decir, no se dispone de la información respecto a la evolución del producto financiero.

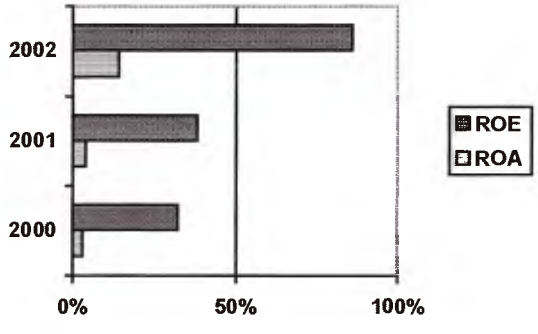
5.2.4 Proceso de Fusión Banesco-Unibanca

Caja Familia, entidad de ahorro y préstamo perteneciente a los mismos accionistas de Banesco, se fusionó con el Banco Unión en el año 2000 para dar origen a Unibanca, la cuarta institución financiera del país. Este es el primer paso para fusionar Banesco y Unibanca, que es el último paso previsto.

Al evaluar los indicadores de rentabilidad de Banesco, ROA y ROE, en el año 2002 como lo muestra el gráfico VIII aumentan en comparación con la rentabilidad de los años 2000 y 2001.

GRAFICO VIII

Indicadores de rentabilidad Banesco



Fuente: SUDEBAN

La organización resultante de la fusión mantuvo la marca de Banesco, institución dominante en la operación. Durante el año 2002,en donde se materializa la fusión de estas

instituciones se observa un menor número de sucursales, ya que las sucursales de Unibanca pasan a ser parte de Banesco; esta reducción es de 29 sucursales como se muestra en la tabla V.

TABLA V

Nº de Sucursales Banesco-Unibanca

	2000	2001	2002
Sucursales Banesco	123	129	371
Sucursales Unibanca	188	271	-
Sucursales Caja Familia	49	-	-
Total Sucursales	360	400	371

Fuente: SUDEBAN

Los costos de transformación como se evidencia en el anexo IV, analizando las instituciones conjuntamente antes de llevada a cabo la fusión, son mayores comparados con los costos de transformación cuando se materializa la fusión en el año 2002. Esto evidencia que esta fusión genera una disminución de costos de transformación que podría crear economías de escala, aunque el producto financiero luego de la fusión, no puede ser analizado ya que es muy reciente dicha fusión, es decir, no se dispone de la información respecto a la evolución del producto financiero.

CAPITULO VI

Capítulo VI

- **APLICACIÓN DEL MODELO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

6.1 Aplicación del modelo.

A partir de las premisas anteriormente descritas en el marco metodológico, se procedió a la aplicación del modelo. Los resultados de la regresión realizada para estimar la función de costos de transformación, nos permitirán llevar a cabo el análisis de la estructura de costos de transformación de los bancos en estudio, y evidenciar la reducción de dichos costos; estos resultados se presentan a continuación:

Dependent Variable: LNCTR?
Method: GLS (Cross Section Weights)
Date: 09/23/02 Time: 11:46
Sample: 1989:06 2002:06
Included observations: 27
Total panel (unbalanced) observations 206

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LNDEP?	0.150911	0.057119	2.642041	0.0089
LNINV?	0.036900	0.015026	2.455745	0.0150
LNPT?	0.674524	0.030437	22.16097	0.0000
LNPC?	0.038475	0.015446	2.490994	0.0136
LNPF?	-0.056187	0.006988	-8.040019	0.0000
LNSUC?	0.044910	0.011755	3.820471	0.0002
LNCRE?	0.056471	0.043998	1.283488	0.2009
Fixed Effects				
_MER--C	0.025856			
_INT--C	-0.007787			
_PRO--C	0.000359			
_UNI--C	0.033871			
_BANE--C	-0.041621			
_CAR--C	0.091719			
_VEZL--C	-0.001611			
_LAR--C	-0.086741			

Weighted Statistics			
R-squared	0.997915	Mean dependent var	6.082892
Adjusted R-squared	0.997763	S.D. dependent var	2.426378
S.E. of regression	0.114772	Sum squared resid	2.515959
Log likelihood	232.6854	F-statistic	15238.53
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.988395	Mean dependent var	5.200266
Adjusted R-squared	0.987544	S.D. dependent var	1.049464
S.E. of regression	0.117126	Sum squared resid	2.620241

6.2 Análisis de resultados de la estimación

6.2.1 Análisis de los coeficientes de la estimación:

Tomando en cuenta que los costos de transformación representan la variable dependiente del modelo, a continuación se realizará el análisis de los coeficientes de las variables independientes para conocer el impacto económico que cada una de estas tengan sobre la misma:

1. El neperiano de los depósitos presenta un coeficiente positivo, lo que indica una relación en el mismo sentido entre los depósitos y los costos de transformación, es decir, un aumento en las captaciones del público tiende a aumentar la variable dependiente, pues afecta la composición de los costos de transformación.

2. El neperiano de la inversión total presenta de igual manera un coeficiente positivo, que nos indica que un mayor monto de inversión se traduce en un leve aumento de los costos de transformación.

3. El neperiano del precio del factor trabajo definido anteriormente como los gastos de personal, presenta un coeficiente positivo que indica una fuerte relación positiva entre este y los costos de transformación, esto se debe a que los gastos de personal están considerados como parte de los costos de transformación.

4. El neperiano del precio del factor capital, que se ha definido anteriormente como los bienes de uso, presenta una leve relación positiva con los costos de transformación, esto se debe a que los bienes de uso son entendidos como activos fijos, formando parte de los costos operativos a su vez considerados como parte de los cosos de transformación.

5. El neperiano del precio por manejo de fondos prestables, presenta una relación negativa con los costos de transformación ya que el precio por manejo de fondos se analiza como un ingreso.

6. El neperiano del número de sucursales presenta un coeficiente positivo que evidencia una relación de sentido positivo entre esta y los costos de transformación, esto se debe a que el número de sucursales representa un costo operativo que afecta los costos de transformación.

7. Por último el neperiano de los créditos totales igualmente presenta una leve relación positiva con los costos de transformación, es decir que un aumento en el monto de los créditos genera costos operativos que a su vez aumentan los costos de transformación.

6.2.2 Análisis de los resultados econométricos

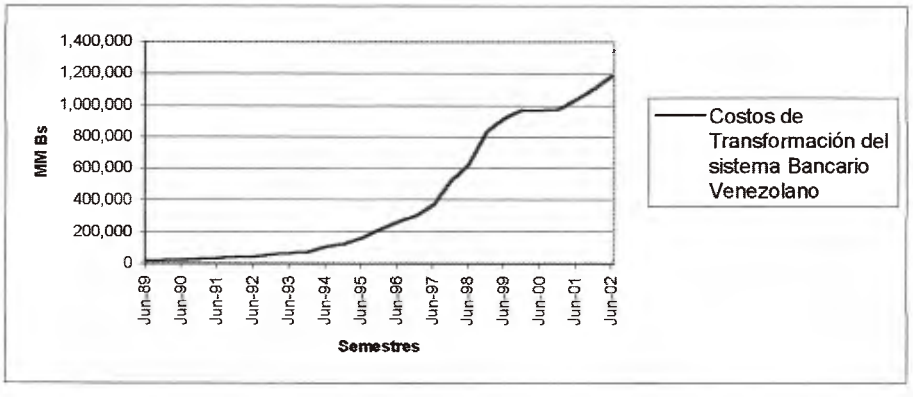
Se realizará tomando en cuenta un coeficiente de error del diez por ciento (α= 10%). Todas las variables independientes han resultado significativas individualmente al ser analizadas bajo el test de la t-student. Mientras que, el neperiano del total de créditos, ha resultado ser medianamente significativa. Existe significancia conjunta en esta estimación y se ha detectado escasa multicolinealidad y autocorrelación parcial de grado seis, generada por el residuo del Mercantil; se reporta un R^2 (ajustado) alto (0,997763), para

series no estacionarias, suele ocurrir que el valor del R^2 (incluso el ajustado) es alto al mostrar tendencias las variables, en este caso valores entre 0,70 y 1 suelen ser bastante aceptados. Valores entre 0,60 y 0,7 suelen ser regulares y valores por debajo de 0,6 deberían conducir al rechazo del modelo. En este sentido el R^2 obtenido conduce a la aceptación del modelo.

Estos resultados de la estimación de la función de costos de transformación, permiten evidenciar la reducción de los mismos como consecuencia del proceso de fusión que llevaron a cabo por pares los ocho bancos en estudio; esta reducción de los costos de transformación como producto de las fusiones se reafirma cuando se analizan los costos de transformación del resto del sistema bancario venezolano que no realizó un proceso de fusiones, pues estos costos no disminuyen, sino que aumentan como se muestra en el gráfico IX.

Gráfico IX

Costos de transformación del sistema bancario venezolano



Fuente: SUDEBAN

6.3 Análisis de las economías de escala

Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la estimación de la función de costos, se procedió a la medición de las economías de escala, a través de los siguientes índices:

6.3.1 Indice RSCE

El índice RSCE como se explicó anteriormente, mide economías de escala global, es decir, economías de escala asociadas al incremento de todos los productos de un banco. Cuando un banco experimenta economías de escala se debe a que el costo promedio decrece mientras el nivel de producción se incrementa.

Se obtuvo como resultado de la aplicación de este índice un RSCE = 0.2443 es decir, existen economías de escala cuando se estudian los ocho bancos que han llevado a cabo por pares el proceso de fusión en la banca venezolana, debido a que el RSCE es menor que uno; lo que indica que los costos se incrementan menos que proporcionalmente cuando se incrementa el producto.

6.3.2 Indice EPSCE

El índice EPSCE permite medir economías de escala para cada par de bancos fusionado, es decir, compara los costos de dos bancos, uno grande y uno pequeño, que no necesariamente tienen la misma estructura de producción. Para obtener los resultados de

la aplicación de éste índice se utilizó la media del producto financiero y de los costos de transformación de ambos bancos, además este índice está ponderado por la elasticidad costo del banco que permanece en el sistema después de la fusión. Los resultados de esta aplicación se muestran a continuación:

TABLA VI

Aplicación Indice EPSCE

EPSCE por fusión	Resultado del Indice
EPSCE Mercantil-Interbank	**0.39810923**
EPSCE Provincial-Lara	**0.0059854**
EPSCE Venezuela-Caracas	**- 0.03258791**
EPSCE Banesco-Unibanca	**- 0.42302285**

Los anteriores resultados obtenidos al aplicar el índice de economías de escala para cada par de bancos fusionados (EPSCE), son consistentes con los resultados obtenidos al aplicar el índice para medir economías de escala global (RSCE) en el sistema bancario venezolano, ya que se evidencia de igual forma la presencia de economías de escala, pues lo resultados del índice son valores menores que uno tomando en cuenta su valor absoluto, es decir, los costos de transformación se incrementan menos que proporcionalmente cuando se incrementa el producto financiero, entonces existen economías de escala cuando se lleva acabo el proceso de fusión entre los cuatro pares de bancos en estudio.

Es conveniente notar, que esta formulación para medir las economías de escala por fusión, se basa en la evolución del producto financiero de cada par de bancos, definido como, el total de créditos, el total de depósitos e inversión, y de la evolución de sus gastos de transformación luego de llevada a cabo la fusión.

CAPITULO VII

Capítulo VII

➢ CONCLUSIONES

El proceso de fusión que llevaron a cabo los ocho bancos en estudio, está caracterizado por ser un proceso de fusión por adquisición, es decir, el caso en que los activos y pasivos de la compañía vendedora se transfieren a la compañía compradora y son absorbidos por ésta. La compañía vendedora desaparece como entidad independiente. El comprador asume todos los pasivos y activos del vendedor, lo que permite que la fusión sea más sencilla comparada con otro tipo de fusión explicados en el primer capítulo.

Es muy importante enfatizar el hecho de que las finalidades de una fusión son variadas y no siempre son las mismas, y que igualmente diversas son las consecuencias que estas acarrean. En el caso del sistema bancario venezolano se evidenció a través de este estudio que los bancos analizados tienen como objetivo principal la reducción de los costos de transformación y la búsqueda de economías de escala como fuentes de sinergia operativa que permitan aumentar el retorno de los accionistas; indudablemente estas fusiones buscan tener una participación de mercado mayor y llevar a cabo una estrategia de crecimiento para protegerse dada la competitividad del sector, es decir, crecer aumentando simultáneamente el valor de mercado del grupo con el objeto de que le sea

mucho más caro al potencial adquiriente hostil tomar el control de la empresa. Este es uno de los motivos que hace que los bancos adquieran la totalidad de sus sociedades filiales, o que dos bancos del mismo sector, pero pequeños en tamaño en comparación con el resto decidan fusionarse para ganar tamaño y evitar ser adquiridos.

La decisión de crecer externamente a través de la compra de otro banco, en lugar de un crecimiento interno, es una decisión de tipo estratégico donde además se debe considerar la capacidad de que dicha operación cree valor para los accionistas. El análisis de llevar acabo un crecimiento interno o externo debe basarse fundamentalmente en la posibilidad de producir sinergias, es decir, se debe evaluar el valor actual de los flujos provenientes de una estrategia de crecimiento interno y una estrategia de crecimiento externo, y escoger el proyecto de inversión que genere el mayor valor actual neto positivo. El crecimiento interno implicará mucho más tiempo, si se quiere alcanzar un tamaño similar al que se conseguiría con el crecimiento externo. Este último permite alcanzar el tamaño buscado en poco tiempo. Es decir, si se pretende conseguir rápidamente una cuota de mercado mayor a expensas de un competidor, si se quiere evitar el que un banco determinado caiga en manos de la competencia, o si se quiere penetrar con fuerza en otros mercados, el instrumento adecuado parece ser el crecimiento externo mediante la compra o fusión con otro banco.

El contenido de este estudio hace referencia a los ocho bancos fusionados a partir del año 2000, en los que la adquisición se realiza de forma negociada; el hecho de desarrollar un

proceso negociador adecuado es determinante para que la operación de adquisición tenga éxito.

En el curso de una adquisición negociada suele haber voluntad y tiempo suficiente para que las partes concreten y definan las líneas específicas, así como todos aquellos aspectos legales propios de la unión. El tipo de banco objeto de la adquisición y la composición de su accionariado afecta a cada uno de los puntos que han de tratarse.

Como se mencionó anteriormente, son varios y diversos los motivos por los que un banco decide adquirir a otro, pero hay dos aspectos muy importantes que hay que tenerse en cuenta. Uno de ellos es si la fusión tiene sentido desde el punto de vista empresarial, es decir, si la adquisición encaja dentro de las estrategias industriales y es susceptible de producir sinergias. El otro es que ambas partes han de tener un verdadero interés en realizar la operación y llevarla a cabo a través de la cooperación; pues el éxito o fracaso de una adquisición dependerá del proceso de relaciones personales, y de si dicho proceso se conduce adecuadamente.

Del mismo modo en que se deben considerar los anteriores motivos para fusionarse, se debe tomar en cuenta que conseguir economías de escala es el objetivo natural de las fusiones horizontales, tales economías de escala se obtienen cuando el costo unitario de producción baja al aumentar la producción, una forma de conseguir esas economías de escala es distribuir el costo fijo sobre un volumen mayor de producción, como se

evidencia en las fusiones llevadas a cabo por las instituciones estudiadas. En estas fusiones se han hecho notar las economías procedentes de compartir servicios centrales en la búsqueda de disminución de costos. Las ganancias de las fusiones vienen del cierre de sucursales sobrantes, consolidación de sistemas y oficinas secundarias y de la venta de productos a una base más amplia de clientes.

Debido a la turbulencia macroeconómica que se evidenció durante el período estudiado, y al hecho de que el período después de las fusiones es muy corto, no es posible realizar un análisis de la concentración del mercado, y tampoco del efecto de las fusiones sobre las tasas de interés.

Dicho esto, en este trabajo lo que se pretendió fue mostrar evidencia, a través de la disminución de los costos de transformación o de la modificación de la función de estos mismos costos, de la presencia de economías de escala en el sistema financiero venezolano producto de las fusiones. A efectos de éste estudio el sistema financiero venezolano está definido como los cuatro pares de bancos fusionados (Mercantil-Interbank, Provincial-Lara, Venezuela-Caracas, Banesco-Unibanca).

Luego de la estimación de la función de costos de transformación y la posible modificación de la misma, después de su análisis a lo largo del período 1989-2002 se evidenció una disminución de dichos costos para los bancos estudiados, a partir del inicio del proceso de fusiones. Esta reducción de costos de transformación no se evidenció en el

caso del resto de los bancos del sistema financiero venezolano que no llevaron a cabo un proceso de fusión.

Dados los anteriores resultados se aplicó el estudio de las economías de escala basado en el modelo desarrollado por Pradeep Srivastava (1999), utilizando dos tipos de índice: el primero que nos permitió evidenciar economías de escala global y el segundo índice, permitió medir economías de escala entre dos bancos de diferente tamaño que no necesariamente tienen la misma estructura de producto. Es decir éste fue aplicado para la fusión Mercantil-Interbank, Provincial-Lara, Venezuela-Caracas y Banesco-Unibanca, en donde se encontraron economías de escala en cada caso.

En conclusión, al estudiar el período 1989-2002, se evidenció la existencia de economías de escala dentro del proceso de fusiones de la banca venezolana, lo que podría ser producto del decrecimiento de la función de costos de transformación de la banca. La fuerte evidencia de beneficios se observará en el mediano plazo, pues una vez realizadas las alianzas entre las instituciones financieras se comienza a reflejar un aumento en los costos, que viene dado por los costos laborales y legales ya que se debe hacer el pago de prestaciones. En un segundo momento se observa una disminución de los costos de transformación para las fusiones estudiadas. Lo que confirma la existencia de economías de escala producto de las fusiones.

Bibliografía

- Arellano, Adolfo. (2000), "Fusiones Bancarias en América Latina". COLECCIÓN DE PUBLICACIONES MENSUALES, Nº 55: 114-116.

- Bell, F. W., and N.B. Murphy. 1968. Economies of scale and division of labor in commercial banking. *National Banking Review* 5:131-139.

- Benston, G. J. 1965. Branch banking and economies of scale. *Journal of finance* 20: 312-331.

- Benston, G. J., G. A. Hanweck, and D. Humphrey. 1982. Scale economies in banking. *Journal of money, credit, and banking* 14 (1): 435-546.

- Boyd, J., and E. Prescott. 1986. Financial Intermediary- coalition. *Journal of Economic Theory* 38: 211-232.

- Byrns, RalphT, Stone, Gerald W. (1993). *ECONOMICS*. HarperCollins College Publishers, New York. p 570.

- Cerasi, V., and S. Daltung. 1994. The optimal size of a bank: costs and benefits of diversification. FMG discussion paper, London School of Economics, London

- Clark, J. A. 1988. Economies of scale and scope at depository financial institution: A review of the literature. *Economic Review* (Federal Reserve Bank of Kansas City), September (73): 16-33.

- Faraco, Francisco (2000). "Fusiones y contradicciones". Publicado en: Siete Días. El Nacional.

- Fiorillo, Carlos; Santerelli, Franklin (2001), "Mercantil Servicios Financieros". Fitch IBCA, Duff y Phelps. Publicaciones del Universal.

- Gale, D. 1993. Branch banking, unitary banking and competition. Department of Economics, Boston University. Mimeograph.

- Gilligan, T. M. L. Smirlock, and W. Marshall. 1984. Scale and scope economies in the multiproduct banking firm. *Journal of Monetary Economics 13* (3): 393-405.

- Hellwig, M. 1991. Banking, financial intermediation and corporate finance. In *European financial integration*, edited by A. Govannini and C. Mayer. Cambrige: Cambrige University Press.

- Kim, H. Y. 1986. Economies of scale and economies of scope in multiproduct financial institution: Further evidence from credit unions. A note. *Journal of money,* credit, and banking 18 (2): 220-226.

- MASCAREÑAS, JUAN and PEREZ IÑIGO *Fusiones y adquisiciones de empresas.* MacGraw-Hill/ Interamericana de España, S.A., tercera edición, Madrid, 2000, pp 4-14.

- Murray, J. D., and R. W. White. 1983. Economies of scale and economies of scope in multiproduct financial institution: A study of British Columbia credit unions. *Journal of finance* 38 (3): 887-902.

- MYERS, STEWART and BREALEY, RICHARD, *Principios de finanzas corporativas.* MacGraw-Hill/ Interamericana de España, S.A., quinta edición, Madrid, 1998, pp 661-684.

- NICHOLSON, WALTER, *Teoría Microeconómica,* McGraw- Hill/ Interamericana de España, S. A., Madrid, 1997, pp 225.

- Rigobón, Roberto (2000), "Costos de Fusionarse".PUBLICACIONES IESA, Nº18:25-32

- Srivastava, Pradeep. (1999), Size, Efficiency and Financial Reforms in Indian Banking

- TUGORES, JUAN; FERNANDEZ, JUAN (1992). Fundamentos de Microeconomía. Segunda edición. McGraw-Hill.

- Wiley, John (1996), "Efficiency in European Banking". P 78-115

ANEXOS

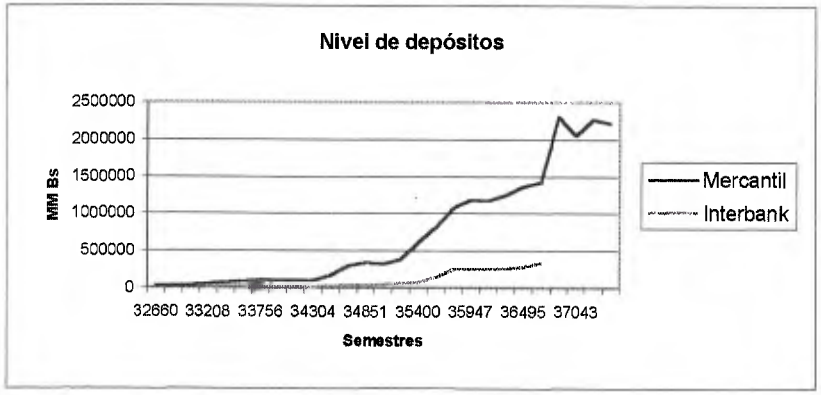
Nivel de Depósitos

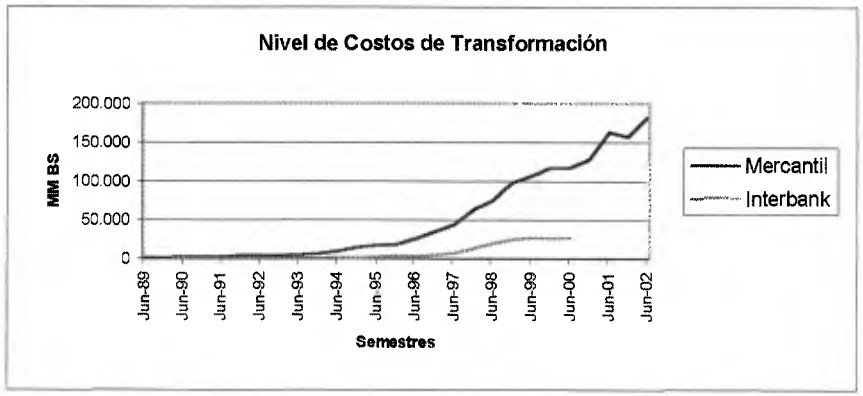
ANEXO I

	Mercantil	Interbank
Jun-89	33.534	6.039
Dic-89	38.471	9.415
Jun-90	45.252	12.421
Dic-90	62.054	18.790
Jun-91	78.844	21.813
Dic-91	92.470	22.831
Jun-92	109.457	22.422
Dic-92	101.283	23.810
Jun-93	105.205	22.778
Dic-93	108.116	21.087
Jun-94	173.640	31.676
Dic-94	300.311	38.942
Jun-95	342.818	45.469
Dic-95	326.594	51.881
Jun-96	387.253	78.332
Dic-96	620.949	89.894
Jun-97	824.776	156.999
Dic-97	1.079.488	267.376
Jun-98	1.188.372	266.916
Dic-98	1.172.603	271.686
Jun-99	1.250.493	275.974
Dic-99	1.362.857	297.593
Jun-00	1.430.024	354.037
Dic-00	2.312.935	
Jun-01	2.058.115	
Dic-01	2.270.763	
Jun-02	2.221.449	

Nivel de Costos de Transformación

	Mercantil	Interbank
Jun-89	1.460	274
Dic-89	1.932	339
Jun-90	2.141	421
Dic-90	2.591	513
Jun-91	2.658	649
Dic-91	3.843	783
Jun-92	4.449	969
Dic-92	4.514	956
Jun-93	5.085	1.121
Dic-93	6.667	1.228
Jun-94	9.776	1.352
Dic-94	14.735	1.724
Jun-95	17.036	2.228
Dic-95	17.846	4.502
Jun-96	25.424	3.317
Dic-96	34.754	4.709
Jun-97	44.397	7.683
Dic-97	62.921	13.181
Jun-98	74.479	19.903
Dic-98	97.688	24.780
Jun-99	106.859	27.703
Dic-99	118.137	26.428
Jun-00	117.857	27.615
Dic-00	129.003	
Jun-01	163.305	
Dic-01	157.868	
Jun-02	182.390	





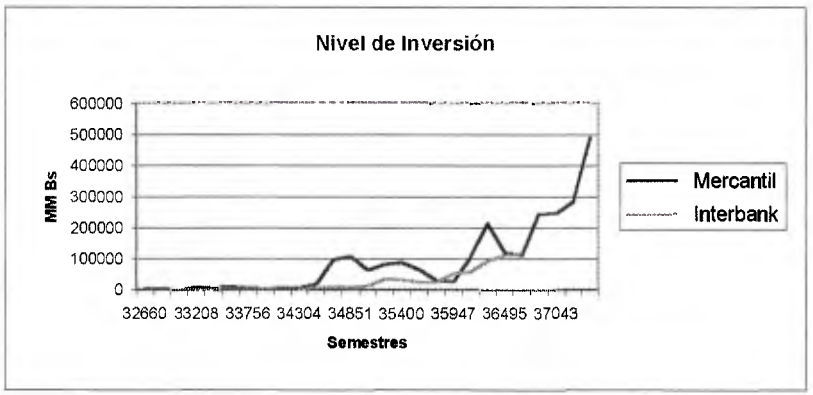
ANEXO I

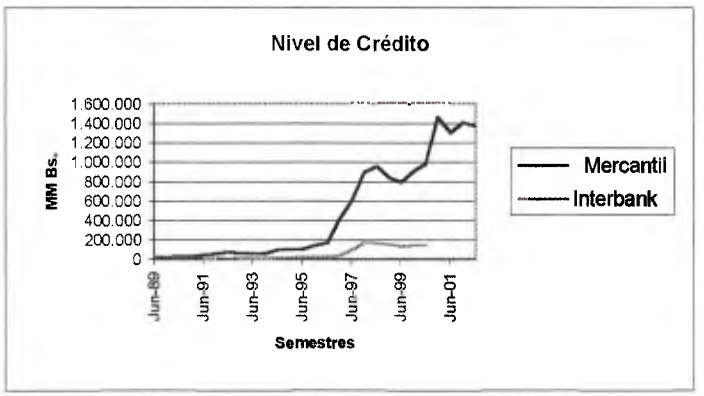
Nivel de Inversión

	Mercantil	Interbank
Jun-89	3235,83	622,45
Dic-89	3349,63	380,37
Jun-90	848,35	1832,54
Dic-90	12137,26	3864,69
Jun-91	8854,31	3617,85
Dic-91	11235,15	2903,89
Jun-92	7152,99	3881,88
Dic-92	4517,69	2752,4
Jun-93	6562,62	2927,43
Dic-93	6764,87	4573,37
Jun-94	18046,59	5839,75
Dic-94	96859,64	10569,58
Jun-95	108592,81	7523,37
Dic-95	63704,93	12811,88
Jun-96	82792,04	34609,15
Dic-96	88724,5	33753,14
Jun-97	65689,35	24869,25
Dic-97	31431,71	24346,97
Jun-98	26943,78	53304,4
Dic-98	106217,92	59040,9
Jun-99	212882,5	94367,74
Dic-99	120133,66	111527,45
Jun-00	112001,54	118232,37
Dic-00	244477,2	
Jun-01	247353,56	
Dic-01	284041	
Jun-02	491432,77	

Nivel de Crédito

	Mercantil	Interbank
Jun-89	26.818	4.870
Dic-89	28.178	6.260
Jun-90	31.114	7.647
Dic-90	34.541	9.912
Jun-91	45.609	10.947
Dic-91	58.431	14.076
Jun-92	75.580	8.463
Dic-92	69.592	11.516
Jun-93	57.655	11.359
Dic-93	61.853	11.861
Jun-94	97.051	19.853
Dic-94	104.436	20.115
Jun-95	109.444	27.794
Dic-95	144.250	29.204
Jun-96	169.335	25.903
Dic-96	411.914	36.741
Jun-97	609.800	96.430
Dic-97	902.824	180.941
Jun-98	962.280	163.242
Dic-98	844.878	158.762
Jun-99	799.779	130.861
Dic-99	912.427	145.698
Jun-00	988.747	146.040
Dic-00	1.467.228	
Jun-01	1.305.340	
Dic-01	1.411.658	
Jun-02	1.378.628	





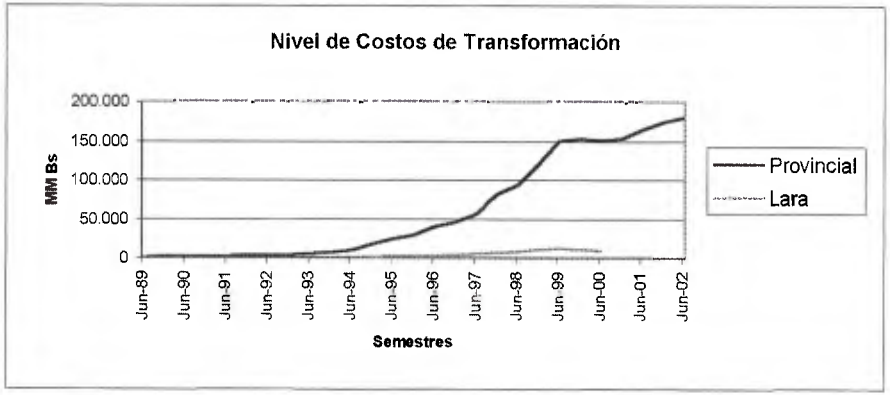
ANEXO II

Nivel de Costos de Transformación

	Provincial	Lara
Jun-89	1.172	148
Dic-89	2.427	206
Jun-90	2.414	250
Dic-90	2.477	283
Jun-91	2.825	381
Dic-91	3.756	351
Jun-92	3.934	406
Dic-92	4.542	502
Jun-93	6.099	600
Dic-93	7.266	833
Jun-94	10.270	1.186
Dic-94	18.286	1.762
Jun-95	24.956	2.193
Dic-95	29.691	2.670
Jun-96	40.486	3.514
Dic-96	46.344	4.270
Jun-97	57.102	5.461
Dic-97	81.886	7.123
Jun-98	93.829	8.076
Dic-98	121.026	11.229
Jun-99	151.262	12.710
Dic-99	154.053	11.599
Jun-00	151.769	10.029
Dic-00	153.532	
Jun-01	165.125	
Dic-01	174.814	
Jun-02	180.718	

Nivel de Depósito

	Provincial	Lara
Jun-89	46.849	5.021
Dic-89	63.947	6.261
Jun-90	79.163	7.892
Dic-90	116.982	10.342
Jun-91	118.680	14.465
Dic-91	138.049	16.984
Jun-92	162.496	20.992
Dic-92	159.566	20.562
Jun-93	212.703	25.491
Dic-93	234.690	27.539
Jun-94	391.056	36.706
Dic-94	571.476	59.333
Jun-95	645.774	80.982
Dic-95	759.584	90.275
Jun-96	920.269	105.653
Dic-96	1.221.632	136.544
Jun-97	1.411.275	154.456
Dic-97	1.729.427	223.321
Jun-98	1.806.220	239.933
Dic-98	1.790.955	216.348
Jun-99	1.794.037	192.685
Dic-99	1.900.904	216.976
Jun-00	2.031.412	218.122
Dic-00	2.685.088	
Jun-01	2.404.607	
Dic-01	2.588.884	
Jun-02	2.189.008	



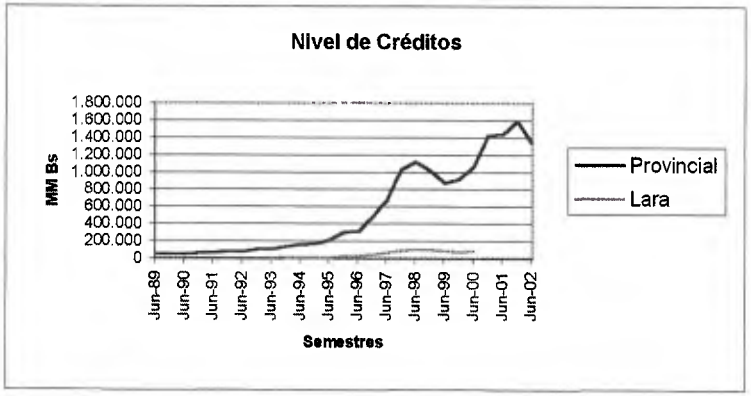
Nivel de Crédito

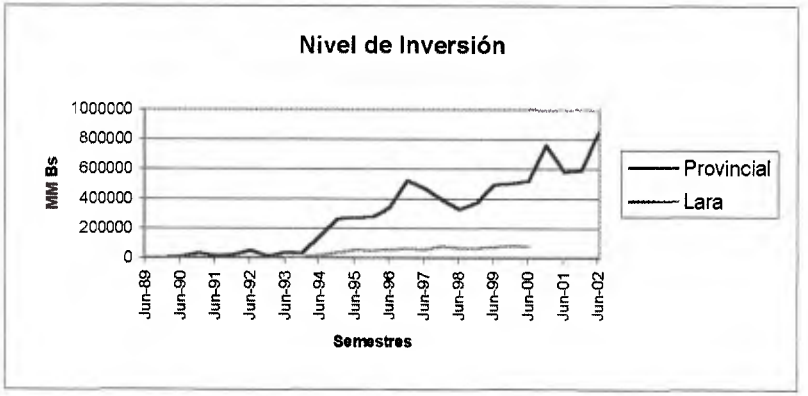
ANEXO II

	Provincial	Lara
Jun-89	49.468	3.260
Dic-89	52.738	3.071
Jun-90	50.113	3.595
Dic-90	65.515	4.464
Jun-91	74.116	5.466
Dic-91	83.318	7.280
Jun-92	79.839	8.935
Dic-92	109.238	10.616
Jun-93	112.415	10.958
Dic-93	138.113	12.012
Jun-94	167.150	13.219
Dic-94	174.211	14.960
Jun-95	213.346	16.071
Dic-95	304.117	26.445
Jun-96	314.229	26.414
Dic-96	488.166	48.594
Jun-97	676.831	68.923
Dic-97	1.031.280	96.351
Jun-98	1.121.236	107.299
Dic-98	1.020.639	101.444
Jun-99	878.323	86.585
Dic-99	925.027	85.116
Jun-00	1.071.804	91.214
Dic-00	1.430.395	
Jun-01	1.437.861	
Dic-01	1.588.421	
Jun-02	1.344.197	

Nivel de Inversión

	Provincial	Lara
Jun-89	3208,41	481,22
Dic-89	4038,95	839,27
Jun-90	13386,02	2210,91
Dic-90	33061,58	3003,78
Jun-91	17800,17	4215,63
Dic-91	20612,32	2799,47
Jun-92	51152,16	5833,59
Dic-92	11363,51	4541,81
Jun-93	40545,75	8273,44
Dic-93	36501,64	9501,12
Jun-94	149924,1	20930,61
Dic-94	265682,48	39748,43
Jun-95	272461,51	56118,55
Dic-95	275722,83	51102,64
Jun-96	342504,96	62266,7
Dic-96	523283,49	66579,36
Jun-97	472046,6	62077,47
Dic-97	391955,23	83111,84
Jun-98	327373,86	69558,46
Dic-98	376429,84	67243,58
Jun-99	496859,48	79434,36
Dic-99	505874,33	86602,26
Jun-00	523252,89	83133,43
Dic-00	766993,2	
Jun-01	586436,33	
Dic-01	591952,32	
Jun-02	852617,7	





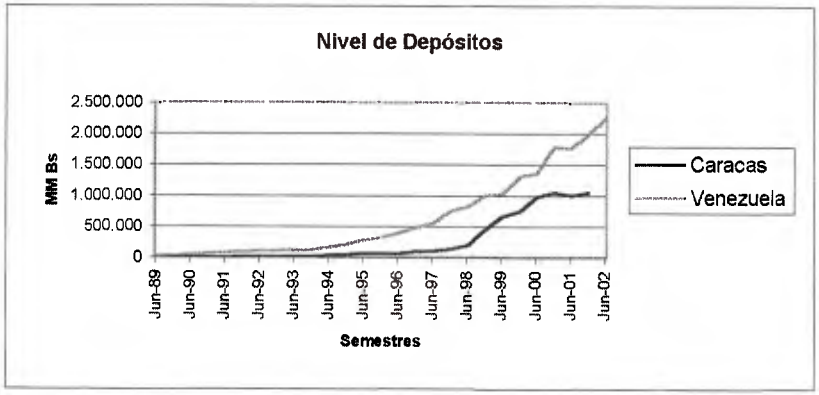
Nivel de Depósitos

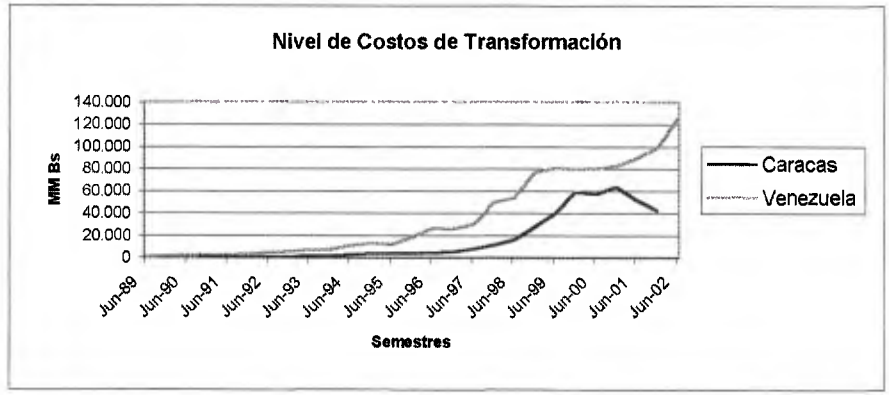
ANEXO III

	Caracas	Venezuela
Jun-89	7.875	35.488
Dic-89	8.953	42.986
Jun-90	9.813	52.890
Dic-90	12.259	71.656
Jun-91	13.922	86.231
Dic-91	16.196	101.541
Jun-92	16.466	109.956
Dic-92	18.123	117.430
Jun-93	18.401	130.435
Dic-93	21.678	146.748
Jun-94	39.624	187.665
Dic-94	56.826	223.316
Jun-95	67.547	300.236
Dic-95	76.035	336.470
Jun-96	76.881	401.097
Dic-96	98.880	485.904
Jun-97	113.080	556.262
Dic-97	147.142	760.343
Jun-98	211.596	833.907
Dic-98	457.189	1.005.932
Jun-99	666.412	1.038.888
Dic-99	744.256	1.318.597
Jun-00	989.512	1.371.221
Dic-00	1.055.274	1.796.079
Jun-01	1.007.484	1.770.713
Dic-01	1.056.321	1.987.635
Jun-02		2.258.164

Nivel de Costos de Transformación

	Caracas	Venezuela
Jun-89	306	1.340
Dic-89	362	1.795
Jun-90	439	2.083
Dic-90	706	2.970
Jun-91	588	2.680
Dic-91	755	3.746
Jun-92	877	4.411
Dic-92	1.209	5.767
Jun-93	1.492	7.223
Dic-93	1.854	7.783
Jun-94	2.900	11.282
Dic-94	3.906	13.200
Jun-95	3.932	12.272
Dic-95	4.027	18.582
Jun-96	4.492	26.829
Dic-96	5.245	26.283
Jun-97	8.030	30.038
Dic-97	11.904	50.044
Jun-98	16.077	53.887
Dic-98	27.716	77.306
Jun-99	39.943	81.154
Dic-99	59.457	80.432
Jun-00	57.465	80.674
Dic-00	64.163	82.988
Jun-01	51.547	89.848
Dic-01	42.183	99.478
Jun-02		126.548





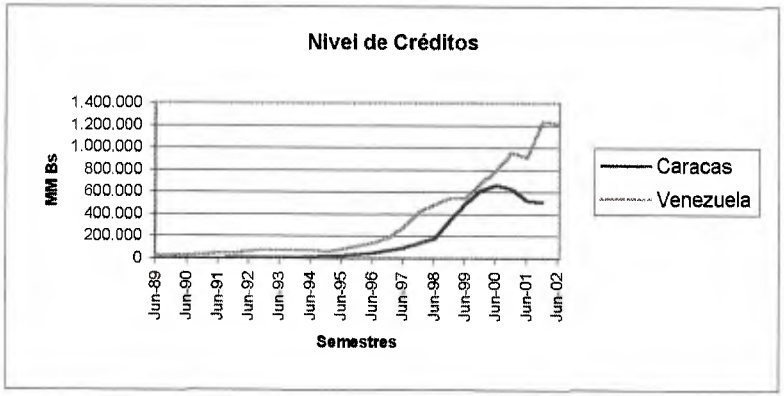
ANEXO III

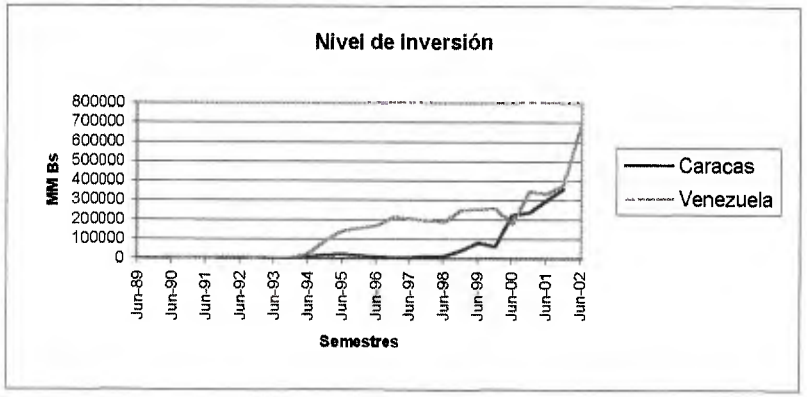
Nivel de Crédito

	Caracas	Venezuela
Jun-89	6.342	28.867
Dic-89	6.349	30.055
Jun-90	6.206	33.010
Dic-90	6.391	40.925
Jun-91	7.585	52.636
Dic-91	10.709	54.081
Jun-92	11.436	66.723
Dic-92	10.470	80.095
Jun-93	10.459	78.172
Dic-93	11.530	81.918
Jun-94	20.069	81.866
Dic-94	21.722	62.444
Jun-95	29.345	86.220
Dic-95	42.155	117.679
Jun-96	49.757	142.545
Dic-96	73.040	186.907
Jun-97	100.500	283.884
Dic-97	142.776	427.555
Jun-98	187.388	490.313
Dic-98	352.070	550.520
Jun-99	500.967	547.185
Dic-99	617.932	685.214
Jun-00	663.992	799.325
Dic-00	629.804	961.551
Jun-01	520.950	915.741
Dic-01	516.351	1.237.116
Jun-02		1.212.179

Nivel de Inversión

	Caracas	Venezuela
Jun-89	664,29	3407,54
Dic-89	1143,91	4945,67
Jun-90	1742,53	6250,53
Dic-90	2746,47	7246,8
Jun-91	2366,57	6200,29
Dic-91	603,69	9444,94
Jun-92	170,63	8549,97
Dic-92	1508,33	6516,43
Jun-93	1286,17	3654,56
Dic-93	1684,42	2016,1
Jun-94	11557,03	27343,4
Dic-94	19700,17	91967,8
Jun-95	24404,76	142005,36
Dic-95	15060,11	154931,23
Jun-96	10820,72	167139,33
Dic-96	6439,79	214603,04
Jun-97	5762,87	206110,37
Dic-97	12526,59	196257,63
Jun-98	13289,72	187595,73
Dic-98	42764,42	249659,87
Jun-99	83561,85	255265,84
Dic-99	63220,45	256384,09
Jun-00	225103	179328,67
Dic-00	239087,29	348007,34
Jun-01	300757,43	332542,6
Dic-01	359865,34	379238,81
Jun-02		677358,02





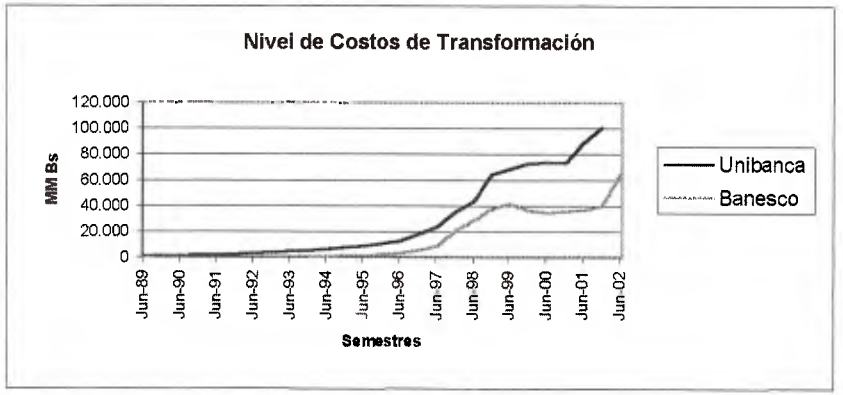
Nivel de Costos de Transformación

ANEXO IV

	Unibanca	Banesco
Jun-89	1.167	54
Dic-89	1.428	64
Jun-90	1.658	78
Dic-90	1.891	83
Jun-91	2.176	80
Dic-91	2.732	115
Jun-92	3.462	149
Dic-92	4.078	402
Jun-93	4.815	396
Dic-93	5.493	847
Jun-94	6.500	836
Dic-94	8.150	1.361
Jun-95	9.023	1.685
Dic-95	11.075	2.338
Jun-96	13.071	3.592
Dic-96	18.627	6.042
Jun-97	23.727	8.958
Dic-97	35.362	20.956
Jun-98	43.890	29.095
Dic-98	64.649	37.807
Jun-99	68.777	41.887
Dic-99	73.437	36.266
Jun-00	73.676	35.076
Dic-00	73.444	35.851
Jun-01	89.165	36.657
Dic-01	101.054	39.736
Jun-02		65.086

Nivel de Depósitos

	Unibanca	Banesco
Jun-89	28.201	631
Dic-89	36.403	1.033
Jun-90	39.428	1.141
Dic-90	46.793	2.138
Jun-91	60.591	3.310
Dic-91	84.315	8.467
Jun-92	84.326	3.823
Dic-92	88.824	4.296
Jun-93	89.384	11.628
Dic-93	93.515	17.177
Jun-94	102.199	23.906
Dic-94	151.012	37.072
Jun-95	131.620	41.407
Dic-95	182.651	58.626
Jun-96	262.534	98.726
Dic-96	348.089	145.869
Jun-97	442.203	251.442
Dic-97	663.727	338.869
Jun-98	653.204	326.267
Dic-98	747.884	326.473
Jun-99	810.432	325.164
Dic-99	1.017.861	334.943
Jun-00	933.846	427.744
Dic-00	1.331.750	536.424
Jun-01	1.289.794	598.569
Dic-01	1.209.597	642.263
Jun-02		1.430.261



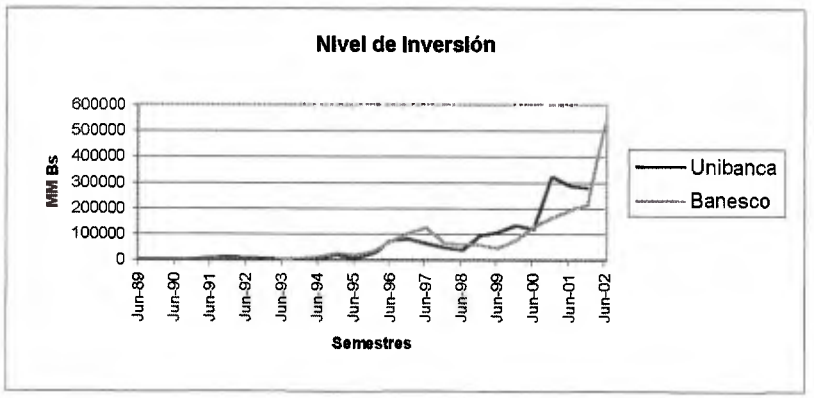
Nivel de Inversión

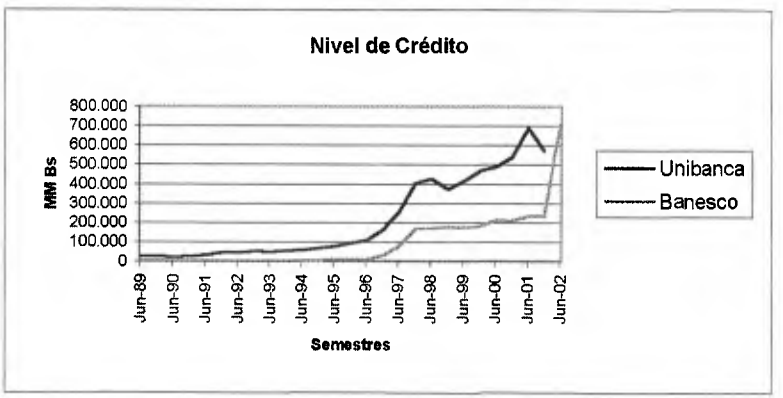
ANEXO IV

	Unibanca	Banesco
Jun-89	1434,25	212,23
Dic-89	1630,26	212,23
Jun-90	3047,2	337,01
Dic-90	1919,63	335,51
Jun-91	8764,24	1298
Dic-91	12909,74	2353,39
Jun-92	8856,56	1691,29
Dic-92	8148,51	759,79
Jun-93	5525,22	4273,5
Dic-93	8490,52	6661,54
Jun-94	5941,53	12843,56
Dic-94	20123,12	26295,99
Jun-95	5651,11	18673,36
Dic-95	27199,51	34872,65
Jun-96	74218,37	72224,91
Dic-96	81835,17	101539,65
Jun-97	65095,33	127527,04
Dic-97	49682,65	63795,27
Jun-98	38834,29	61035,63
Dic-98	93713,01	58566,7
Jun-99	106718,89	46168,02
Dic-99	134041,71	77713,6
Jun-00	120248,39	128542,4
Dic-00	324273,08	164787,84
Jun-01	289008,52	194808,45
Dic-01	281087,23	215539,06
Jun-02		529075,73

Nivel de Crédito

	Unibanca	Banesco
Jun-89	25.548	672
Dic-89	25.853	632
Jun-90	23.139	657
Dic-90	26.859	734
Jun-91	34.209	761
Dic-91	47.711	1.741
Jun-92	47.393	633
Dic-92	53.702	2.168
Jun-93	49.914	4.060
Dic-93	57.978	4.060
Jun-94	59.633	5.006
Dic-94	70.947	5.228
Jun-95	78.856	14.127
Dic-95	95.341	12.271
Jun-96	109.814	12.785
Dic-96	165.990	33.375
Jun-97	255.437	80.498
Dic-97	405.127	169.842
Jun-98	427.968	173.230
Dic-98	376.510	179.149
Jun-99	413.376	176.213
Dic-99	470.145	184.051
Jun-00	491.314	215.446
Dic-00	539.517	213.448
Jun-01	690.444	235.251
Dic-01	575.014	236.223
Jun-02		705.816





ANEXO V

Ley de Estimulo a la Competitividad, el Fortalecimiento Patrimonial y la racionalización de los Gastos de Transformación en el Sector Bancario.

Artículo1

La presente Ley tiene por objeto propiciar medidas de estímulo para el fortalecimiento patrimonial del sector bancario venezolano y para la racionalización y reducción de los gastos de transformación en dicho sector, con el fin de incrementar la competitividad de las instituciones que lo constituyen, así como disminuir progresivamente las contraprestaciones por los servicios que prestan a sus clientes.

Artículo 2

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN) decidirá, dentro de los treinta (30) días siguientes a la presentación de las respectivas solicitudes, las fusiones que se propongan entre Instituciones Financieras regidas por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras y la Ley del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo, cuando, en este último caso, las instituciones regidas por dicha Ley hayan adoptado la forma de sociedades anónimas.

La Superintendencias de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN) deberá otorgar prioridad a los proyectos que impliquen la absorción de instituciones especializadas por Bancos Universales o la conversión de Bancos Comerciales en

Bancos Universales con absorción de instituciones especializadas, cualquiera que fuere su naturaleza.

A los efectos previstos en este artículo se considerarán instituciones especializadas, las Entidades de Ahorro y Préstamos que se hayan constituido o transformado en sociedades anónimas.

Artículo 3

La Superintendencia de Bancos y Otras Entidades Financieras (SUDEBAN), velará por la racionalidad de las valoraciones que servirán de base a las fusiones y su tratamiento contable, las cuales se fundamentarán en estándares internacionales de aceptación general, de modo de asegurar el cumplimiento de los fines de esta ley.

A los efectos previstos en este artículo, el Superintendente de Bancos y Otras Instituciones Financieras podrá establecer, con criterio de estímulo, los plazos de amortización de las primas, premios o ganancias de capital que se generen como consecuencia o por efectos de la fusión y el de las inversiones, provisiones o gastos efectuados a esos fines.

Artículo 4

Las fusiones que se aprueben en los supuestos a que se refiere la presente Ley, no estarán sujetas a lo dispuesto en el artículo 345 del Código de Comercio y serán efectivas desde la fecha de registro del acto en que la fusión se haya acordado.

Artículo 5

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SUDEBAN) asegurará que las fusiones que sean sometidas a su consideración y aprobación, representen un incremento real de competitividad en el sector bancario y una efectiva racionalización de los gastos de transformación.

Artículo 6

El Ministerio de Finanzas podrá, de conformidad con lo previsto en el artículo 147 de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, elevar a la consideración del Presidente de la República, en Consejo de Ministros, normas de tratamiento fiscal aplicables a los procesos de fusión, para estimular y lograr los fines de esta Ley.

Artículo 7

Esta Ley entrará en vigencia a partir de su publicación en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela.