

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

**INSTITUTO DE INVESTIGACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
CONTABLES**



INFORME FINAL DE INVESTIGACION

**“LAS FUSIONES Y LA CONCENTRACION EN LAS EMPRESAS
BANCARIAS EN EL PERU”**

AUTOR: Mg. CPC JUAN CARLOS E. QUIROZ PACHECO

(PERIODO DE EJECUCIÓN : Del 01/09/2013 al 31/08/2015)

(Resolución de aprobación N° 875-2013-R del 10/10/2013)

Callao, año 2015

ÍNDICE

	Página.
CARATULA	
PAGINA DE RESPETO	
I. INDICE	
TABLAS DE CONTENIDO	
II. RESUMEN	5
III. INTRODUCCION	6
IV.- MARCO TEORICO	
4.1. Aspectos teóricos y conceptuales relacionados con el sistema bancario.	
4.1.1 Antecedentes históricos de la Banca.	8
4.1.2 La Banca Moderna. Funciones.	19
4.1.3 Instituciones de Supervisión y regulación. BCR Y SBS.	22
4.1.4 Normatividad Contable, Legal y Tributaria referido al tema.	30
4.1.4.1 Normatividad contable.	30
4.1.4.2 Ley General de Sociedades	60
4.1.4.3 Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la S.B.S.	67
4.1.4.4 Normas tributarias que otorgaron beneficios a los bancos por llevar a cabo fusiones.	67
4.2 Las Estrategias de Integración Horizontal.	72
4.2.1 Concepto. Las Fusiones.	72
4.2.2 Tipos de estrategias de integracion.	73
4.3 La Concentración bancaria	84
4.3.1 El Índice de Herfindhal.	89
4.4 Definición de términos	91
4.4.1 La rentabilidad.	91
4.4.2 La participación de mercado.	93
4.4.3 Economía de escala.	94
4.4.4 Reduccion de costos	97
4.5 Crisis Financiera año 1997.	102
4.6 Antecedentes Empíricos.	112
V.- MATERIALES Y METODOS	
5.1. Los materiales utilizados en la investigación.	116
5.2. La población de la investigación y la muestra.	117
5.3. Las técnicas, procedimientos e instrumentos de recolección de datos.	118
5.4. Los métodos estadísticos aplicados.	120

VI.- RESULTADOS	
6.1. Resultados de las entrevistas.	124
6.2. Resultados del procesamiento estadístico.	137
VII.- DISCUSION	
7.1. Contrastación de hipótesis con los resultados.	162
7.2. Contrastación de resultados con otros estudios similares.	165
VIII.- REFERENCIALES	168
IX. APENDICES	173
X. ANEXOS	190

TABLAS DE CONTENIDO

• APENDICES

LISTA DE TABLAS

TABLA N° 6.1 Estadísticos descriptivos de la concentración de depósitos, antes vs. después de la fusión.	141
TABLA N° 6.2 Frecuencia de la diferencia entre la concentración de depósitos, después de la fusión y antes de la fusión.	141
TABLA N° 6.3 Estadísticos de prueba de signos para la diferencia entre la mediana de la concentración de depósitos, después de la fusión y antes de la fusión.	142
TABLA N° 6.4 Estadísticos descriptivos de la concentración de colocaciones, antes vs. después de la fusión.	144
TABLA N° 6.5 Frecuencia de la diferencia entre la concentración de colocaciones, después de la fusión y antes de la fusión.	144
TABLA N° 6.6 Estadísticos de prueba de signos para la diferencia entre la mediana de la concentración de colocaciones, después de la fusión y antes de la fusión.	145
TABLA N° 6.7 Estadísticos descriptivos de la rentabilidad, antes vs. después de la fusión.	148
TABLA N° 6.8 Frecuencia de la diferencia entre la rentabilidad, después de la	

fusion y antes de la fusión.	149 ✓
TABLA N° 6.9 Estadísticos de prueba de signos para la diferencia entre la mediana de la rentabilidad, después de la fusión y antes de la fusión.	149 ✓
TABLA N° 6.10 Estadísticos descriptivos de la participación de mercado de depósitos, antes vs. después de la fusión.	153 ✓
TABLA N° 6.11 Frecuencia de la diferencia entre la participación de mercado de depósitos, después de la fusion y antes de la fusión.	153 ✓
TABLA N° 6.12 Estadísticos de prueba de signos para la diferencia entre la mediana de la participación de mercado de depósitos, después de la fusión y antes de la fusión.	154 ✓
TABLA N° 6.13 Estadísticos descriptivos de la participación de mercado de colocaciones, antes vs. después de la fusión.	156 ✓
TABLA N° 6.14 Frecuencia de la diferencia entre la participación de mercado de colocaciones, después de la fusion y antes de la fusión.	156 ✓
TABLA N° 6.15 Estadísticos de prueba de signos para la diferencia entre la mediana de la participación de mercado de colocaciones, después de la fusión y antes de la fusión.	157 ✓
TABLA N° 6.16 Eficiencias relativas según institución bancaria modelo BCC de supereficiencia, antes y después de la fusión.	161 ✓

LISTA DE GRAFICOS

GRAFICO N° 6.1 Indices de rentabilidad antes y después de las fusiones.	127 ✓
GRAFICO N° 6.2 Niveles de ingresos antes y después de las fusiones.	128 ✓
GRAFICO N° 6.3 Niveles de colocaciones antes y después de fusiones.	131 ✓
GRAFICO N° 6.4 Niveles de depósitos antes y después de las fusiones.	133 ✓
GRAFICO N° 6.5 Indices de Herfindhal de depósitos antes y después de las fusiones.	135 ✓
GRAFICO N° 6.6 Indices de Herfindhal de colocaciones antes y después de las fusiones.	136 ✓

LISTA DE CUADROS

CUADRO N* 6.1 Ranking de depósitos de entidades bancarias.	173	✓
CUADRO N* 6.2 Ranking de colocaciones de entidades bancarias.	174	✓
CUADRO N* 6.3 Concentracion de depósitos de entidades bancarias.	175	✓
CUADRO N* 6.4 Concentracion de colocaciones de entidades bancarias.	176	✓
CUADRO N* 6.5 Participación de mercado de depósitos.	177	✓
CUADRO N* 6.6 Participacion de mercado de colocaciones.	178	✓
CUADRO N* 6.7 Depósitos y colocaciones antes y después de las fusiones.	179	✓
CUADRO N* 6.8 Rattios de rentabilidad.	180	✓
CUADRO N* 6.9 Indice de Herfinghal de depósitos.	181	✓
CUADRO N* 6.10 Indice de Herfindhal de colocaciones.	182	✓
CUADRO N* 6.11 Consolidado de fusiones bancarias.	183	✓
CUADRO N* 6.11 A Consolidado de fusiones bancarias.	184	✓
CUADRO N* 6.12 Resumen consolidado de fusiones bancarias.	185	✓
CUADRO N* 6.13 Consolidado de datos del instrumento.	186	✓
CUADRO N* 6.14 Base de datos de inputs y outputs.	187	✓
CUADRO N* 6.15 Promedios para determinación de índices de eficiencia.	188	✓
• ANEXOS		
Matriz de Consistencia.	190	✓
Cuestionario	191	✓

II. RESUMEN.

El presente trabajo de investigación tiene como propósito realizar el análisis y evaluación de las implicancias que produjeron las fusiones bancarias en nuestro país. La muestra corresponde a ocho empresas bancarias, entre los años comprendidos de 1995 al año 2005.

El desarrollo del trabajo se realizó a través de un enfoque explicativo, correlacional-causal, de nivel aplicativo, no es experimental y cubre las incidencias del periodo arriba citado. Se aplicó el procedimiento estadístico la **Prueba de Signos para dos muestras** empleando la técnica de **simulación de Montecarlo** y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

Dentro de los hallazgos, se concluye con los siguientes hechos: primero, se determinó y evaluó que las empresas bancarias tanto en **niveles de concentración y de participación de mercado** de depósitos los índices son significativamente mayores después de las fusiones; en cambio en colocaciones no lo fueron. Luego, se demostró que los índices de **rentabilidad**, tampoco lo fueron después de las fusiones.

Finalmente se concluye, que la concentración bancaria tiene un efecto positivo casi inmediato sobre el incremento en los depósitos, se comprobó con la aplicación del Índice Herfindhal sobre Depósito y sobre Colocaciones de cada empresa bancaria por año.

En cuanto a los índices de rentabilidad después de las fusiones no fueron significativamente mayores que antes de las fusiones. En tanto para el *porcentaje de participación de mercado* para depósitos después de las fusiones es significativamente mayor que antes de las fusiones. En cuanto a las colocaciones no sucedió lo mismo.



III. INTRODUCCIÓN

La globalización de los mercados a nivel mundial empuja a las grandes corporaciones, a expandir sus operaciones a través de nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevos mercados. En la década del noventa se acentuaron las tendencias en lo referente a la globalización de los mercados y a sus fuertes influencias sobre la competitividad.

Una forma de enfrentar los cambios producidos en el mercado, hizo que muchas empresas buscaran alternativas que les permitan integrarse y mejorar su competitividad. Una de las principales estrategias son las fusiones, que permiten ampliar su capacidad para crear nuevos productos, reducir costos, incorporar nuevas tecnologías, acceder a otros mercados, desplazar la competencia, y alcanzar el tamaño necesario para competir en un mercado altamente hostil.

Siendo uno de los propósitos al fusionarse dos o más entidades bancarias, es con el fin de tratar de disminuir sus gastos operativos y gastos de personal. Ampliar su potencial de negocios sin realizar esfuerzos técnicos adicionales, cada vez que la misma contara con un portafolio de servicios ampliado obtenido de la conjunción de los instrumentos de ambas entidades.

Como consecuencia de ello, genera la Concentración Bancaria, definida como aquel esquema de mercado en el cual pocos bancos tienen la mayor participación en el sistema bancario, observándose en el Perú desde, por lo menos, 1960 (Susano 1979, Arias 1982), acentuándose durante los últimos años de la década de 1990. No obstante, no encontramos trabajos que midan el impacto de la Concentración Bancaria, pero se puede deducir que la Concentración Bancaria cobra cierta importancia en el desempeño de la economía de los países involucrados, sin embargo, no nos ayuda a identificar el efecto marginal sobre Perú, dado a que el o los parámetros



estimados indica que la magnitud del efecto es en promedio el mismo para todos los países.

Para conocer mejor el problema de investigación antes mencionado, se ha determinado los objetivos siguientes:

- a. ¿Analiza los niveles de concentración en las empresas bancarias fusionadas en el Perú, periodo 1995-2005?.
- b. ¿Determina si las fusiones mejoraron los índices de rentabilidad en las empresas bancarias?.
- c.- ¿Evalúa si las fusiones modificaron el nivel de participación de mercado en las empresas bancarias?.

Como se ha señalado, una de las causas principales que producen las fusiones es evaluar su efecto en la concentración bancaria. Por ello, es de suma importancia la determinación y evaluación de los factores o variables que inciden en su comportamiento.

Los resultados del presente proyecto de investigación, podrán ser utilizados por los organismos de regulación y supervisión bancaria del país, así como por los propios directivos y gerentes de los bancos, como referencia, para adoptar medidas de política tendientes a mejorar la gestión en el sistema bancario peruano.

Con el desarrollo del presente trabajo de investigación, se estará realizando un aporte a las empresas bancarias en el Perú, ello obligará hacer una revisión de participación en el mercado, sus procesos de transformación, con ello mejorarán su rentabilidad y competitividad en el actual mundo globalizado.



IV.- MARCO TEORICO

4.1 Aspectos teóricos y conceptuales relacionados con el sistema bancario.

4.1.1 Antecedentes históricos de la Banca.

Un **banco** es una empresa financiera que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros. La **banca**, o el **sistema bancario**, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco. La internalización y la globalización promueven la creación de una Banca universal. Al igual que la palabra española "banco", la palabra griega (trápeza) que se traduce como banco significa literalmente "mesa". En un contexto financiero, como por ejemplo el trabajo de los cambistas, se refiere al mostrador para la transacción de dinero.¹

La evaluación de los antecedentes históricos de la bancaria desde su origen en las diferentes etapas, la época precapitalista, en la antigüedad, edad media y moderna, donde hoy día la banca se ha convertido en instituciones que sirven de intermediarios, empleando los más modernos métodos y técnicas de mercado y tecnología electrónica, actuando como conducto positivo en la relación entre prestamistas y prestatarios y aun más desempeñan papeles más activos por la responsabilidad y los ciertos riesgos que asumen influyendo sobre la actividad económica general.

De manera muy detallada los bancos modernos realizan una multiplicidad de funciones principales la custodia del dinero y el cambio, donde el depositante que deseaba efectuar un pago por una transacción acudía a la custodia, redimía algunas de sus monedas y las utilizaba para efectuar el correspondiente pago.

¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>, visitada 12/06/2012.

A diferencia de la antigüedad la acuñación representa un avance importante en el desarrollo del dinero, aquí se registraban algunas desventajas como la posibilidad de que el dinero fuera robado en el transporte o almacenamiento, el costo de transporte etc. Donde nació el Orfebre como resultado del peligro de robo, nació la practica de colocar lingotes preciosos y monedas en custodia de los orfebres, acostumbrados a trabajar con metales, esto le daba el derecho natural de recibir y guardar las monedas de oro y plata a los depositantes.²

4.1.1.1 Origen de la Banca y de la expresión de Banco.

El trueque era inapropiado y reconocido como tal, aun en sistemas económicos primitivos. Los metales más acuñados eran apreciados para propósitos religiosos y de ornamentación, así como por su durabilidad y alto valor para usos monetarios y no monetarios. Los lingotes (barras de oro o plata no acuñadas), no obstante, presentan serias desventajas como medio de pago. Los pesos y aparatos de prueba para garantizar la calidad no siempre estaban disponibles en el sitio de intercambio y la adulteración del peso y la calidad introdujeron un costo implícito de transacción.

Generalmente se cree que banco deriva del mueble usado por los comerciantes en moneda de la edad media para efectuar sus operaciones de cambio. Se dice también que cuando estos negociantes no podían cumplir con sus obligaciones se les destruía su banco y de ahí proviene el término banca rota.

En realidad la expresión banco tiene su origen en los empréstitos públicos contraídos por las ciudades italianas al comienzo del siglo XII. En efecto, los empréstitos públicos fueron denominados monti en Italia, que significa fondo común. En aquel entonces los germanos, que tenían una gran influencia en Italia comenzaron a designar el fondo común, constituido

² www.monografias.com/trabajos58-histia-de-la-banca2, visitada 12/06/2012



por las contribuciones de varias personas, con la expresión Bank, juntamente con el equivalente vocablo Monte. Al poco tiempo Bank fue italianizado en Banco y la acumulación de empréstitos públicos fue llamada indiferentemente Monte o Banco.

4.1.1.2. La banca en la Edad Antigua y en la Edad Media.

La pequeña extensión de los primeros estados griegos e italianos dio importancia al cambio de dinero después que comenzó a usarse como dinero, ya que existía en circulación una pluralidad de clases de dinero y estas eran las operaciones realizadas por los cambistas.

En la antigüedad y principalmente en Grecia, encontramos como negocio bancario típico la aceptación de órdenes de pago y como medio de pago a distancia, la carta de crédito a favor del viajero, además, otros medios de pago, que si no se parecen a la moderna letra de cambio, recuerdan al cheque actual. Otro de los fines más antiguos de los bancos fue la custodia del dinero (operación de depósito).

Los templos antiguos en Babilonia, Egipto, Grecia y Roma funcionaron al principio como caja de depósito. Esta era su primordial misión como bancos, en cuanto a cajas de depósitos de los templos eran bienes sagrados y quien ponía la mano sobre ellos cometía un sacrilegio. Más luego el templo que era el lugar oficial de custodia del dinero empezó a otorgar prestamos particulares y empréstitos públicos.

Sin embargo, los bancos de la antigüedad, solo excepcionalmente eran empresas privadas. Estos tenían que sufrir una ruda competencia por parte de los templos y de los bancos del estado.



4.1.1.3 La banca en la Edad Antigua.

Mesopotamia .-

Se han encontrado diversos registros escritos, aparentemente con la finalidad de ayudar a los mercaderes en sus cuentas, se realizaban en tablillas de arcilla, que se remontan a 3,200 años a.C., lo cual hace suponer que serían las inscripciones escritas más antiguas del mundo.

Los primeros bancos operaron en la antigua Mesopotamia, donde los palacios reales y templos ofrecían lugares seguros para guardar granos y otras mercancías. Se tiene conocimiento de que, hace más de 5,000 años, el Templo de Uruk, por ejemplo, poseía tierras y recibía donativos regulares u ofrendas, los cuales hacía producir concediendo préstamos.³

Sumer es una ciudad ubicada al sur del país , y fueron sus pobladores quienes fundaron la primera gran civilización, tenía un modelo de economía cerrada, que giraba alrededor del templo, centro político-económico de aquella ciudad-estado. Los sumerios tuvieron un gran espíritu mercantil y a la vez eran activos propagadores de su cultura; sus rutas comerciales eran Siria, Egipto, Arabia e India, uno de sus mayores avances culturales fué la escritura cuneiforme.

No existe fecha exacta de la creación de la actividad bancaria, pero se han encontrado los primeros indicios en lugares como la Baja Mesopotamia. Los Sumerios se habían establecido entre la desembocadura de los ríos Tigris y Eufrates y fundaron una ciudad que es la más antigua y celebre, que fué UR que corresponde a la civilización sumaria o caldea (3100 - 2300 a.C.)

³ www.banqueros.us/privados, visitada 12/06/12

Inicialmente, los bancos funcionaban en lugares que eran templos donde no solamente era lugar de culto, sede del gobierno, sino también en centro de la economía. En él se depositaban las cosechas, los rebaños, y bienes preciosos también se efectuaban operaciones de depósitos (oro, plata y trigo), y de crédito. Uno que destacó por su importancia era el templo de URUK, que por su naturaleza daba seguridad. El sistema monetario era sencillo, facilitando las operaciones : los anillos de plata valían el doble que los anillos de cobre.

Los sumerios desarrollaron un **sistema de cuentas comerciales** en Persia, Asia menor y en otros territorios.

Luego de un periodo de inestabilidad, la ciudad de UR (hoy Irak , al norte del Golfo Pérsico) recobró su hegemonía, durante el período de la tercera dinastía.

Durante el gobierno del Rey Chulgi o Sulgi (2094 - 2047 a.C) , se promulgó el más antiguo instrumento de ordenamiento jurídico, que contenía el régimen tributario, derecho civil y comercial. En este código se encuentra la regulación de las actividades bancarias, el depósito bancario, la orden de pago, el crédito y la contabilidad mercantil.

Babilonia.-

Siglos más tarde, surge otra ciudad que se convertiría en el gran centro financiero internacional, por su intensa actividad mercantil entre Oriente y las costas mediterráneas, es ciudad era Babilonia.

Se tiene indicios del desarrollo que alcanzaron las ciudades-estados Asiria, Eshununna y Larsa, donde existió un banquero de nombre SHAMASH que fue el autor de un celebre código que consta de 280 artículos , lleva el nombre del Rey HAMMURABI, quien lo promulgó (1792-1750 a.C.) , es el máximo legado de la civilización babilónica a la cultura universal.



En él está contenido normas como: regulaciones bancarias modernas, contratos de préstamos, tasas de interés, letras de cambio, el endoso, y la anticresis.

Babilonia, por su gran desarrollo comercial, extendió sus operaciones hacía ciudades como Fenicia y Grecia y dentro de esta última la ciudad de Efeso, que posteriormente desplazara en importancia comercial a Babilonia. Aquí aparece una de las más antiguas familias de banqueros de apellido Melo o Mellas.

Egipto.-

La actividad bancaria continua su expansión , por esos tiempos vemos que Egipto adquiere renombre debido a sus ingentes riquezas y por el gran dominio de la navegación, desde el mar Mediterráneo al Mar Rojo y luego hasta la India. Todo ello se logra durante el apogeo del faraón TUTMOSIS III (1484 - 1450 a.C.) , quien logra darle un gran apoyo a los estados asociados de Asia Menor.

Siglo más tarde, con la división del imperio de Alejandro Magno (389 - 314 a.C) , el centro financiero de Efeso (Grecia) se traslada a la ciudad de Rodas (Egipto), que en ese momento era gobernado por los Ptolomeos, y se crea el gran banco denominado BANCO REAL DE ALEJANDRIA, concediéndole el privilegio y la exclusividad de todas las operaciones bancarias y apoyaba la expansión a través de una amplia red de sucursales en todo el territorio, pero debido a la prepotencia militar romana decae Rodas y es desplazada por otro gran centro financiero en Delos (Grecia) .

Grecia.-

Los bancos públicos aparecen hacia el siglo V a.C. y continuaban vinculados a los templos, tuvieron un papel importante como prestamistas y depositantes, destacando las ciudades de Delfos, Samos y Efeso.

Así es como, a partir del **siglo IV A.C.** en varias ciudades griegas se constituyen bancos públicos, administrados por funcionarios especialmente destinados a esta labor. Estas instituciones, además de su rol propiamente bancario (ligado a operaciones de cambio y crédito), recaudaban impuestos y acuñaban moneda.

En el caso de Grecia existían grupos de personas dedicados a esta clase de actividad, ya que ya manejaban el crédito mediante el cobro de intereses. En Roma se instrumentó el uso de la moneda y el crédito a través de la clase ecuestre, los cuales eran parte del ejército, además también se tienen indicios de otros grupos dedicados no solo al crédito sino también de su vigilancia, sin embargo debido a que los intereses eran demasiado altos se incluyó en diversas leyes regulaciones en este aspecto como la Ley de las Doce Tablas, Ley Genucia y Ley Onciarum.

Los griegos poblaron Asia menor y sobresalieron gracias a su comercio, navegación e industria, alcanzando un gran desarrollo debido a la creación de la moneda, que era una pieza de metal con un sello del estado que garantizaba su circulación. Su aparición se produjo, hacía el siglo VIII a.C. en la ciudad de Lidia, durante el reinado de Giges.

El desarrollo de la actividad bancaria en Grecia, impulso la necesidad de crear el uso de registros de contabilidad como el Efemerides y Trapezitie, que eran una especie de libro diario y libro mayor, respectivamente. Ello trajo como consecuencia, que estos registros sustituyeran las tablas de arcilla.

Roma.-

Hacia el siglo III. los cambistas griegos se trasladan a varios puntos del Mediterráneo, dentro de ellos Roma. Allí encuentran la contabilidad más adelantada, llevaban una especie de Diario o Kalendarium y un Codex o Libro de Cuentas Corrientes, donde firmaba el deudor y dos testigos. El emperador Justiniano decreto su uso obligatorio; además, un libro de caja para anotar los ingresos y egresos.



Durante la etapa republicana, el emperador César (siglo 1 a.C) crea los recaudadores de impuestos, los mismos que se agrupan en sociedades financieras, con la finalidad de tomar el control de negocio internacional. En esta etapa, la banca apoya los planes expansionistas del imperio y adquiere un gran poder político convirtiéndose en un grupo influyente.

Por su parte, en el mundo romano, en sus primeros tiempos de pueblo de agricultores, se recurre al "mutuum"; esto es, al crédito mutuo. Más tarde, adoptan el modelo

En la época de **Justiniano**, emperador de Bizancio, en el siglo VI, se reglamentan con precisión los usos y costumbres del mundo romano en materia bancaria y se fija la tasa de interés en un 6% al año, con algunas excepciones, considerando el riesgo de las operaciones. Los préstamos marítimos, por ejemplo, pueden alcanzar al 12% al año y los acordados a las iglesias no pueden superar el 3%.

Los bancos de depósito rara vez se vieron en la Europa Medieval antes del siglo XIII. Bancos de esta especie habían habido ya en Roma, pero no hay pruebas de la supuesta continuidad entre dichos bancos y los primitivos medievales.

En el siglo XIII las ciudades septentrionales de Italia, como Siena y Florencia, llegaron seguramente a construirse centros bancarios rudimentarios y los banqueros, cambistas y prestamistas de esta parte de Italia lograron suplantar parcialmente a los cambistas judíos.

Con el transcurso del tiempo los cambistas desempeñaron otras funciones bancarias, aceptando depósitos y prestando tanto su propio dinero como los fondos confiados a su guarda. Los cambistas medievales fueron confundidos a menudo con los banqueros primitivos, pero los términos



significan algo diferente. En tanto que las tasas de cambio pudieron transformarse en los primeros bancos.

4.1.1.4 Edad Media y Moderna (siglo XV al XVIII) .-

El negocio de la banca tuvo su origen propiamente en la edad media, para comienzos del siglo XVIII ya existían importantes instituciones bancarias en todas las grandes capitales de los países de Europa, tales como Inglaterra, Alemania, Francia, Holanda, Dinamarca, etc. La nacionalización de la banca se debió a razones fiscales.

Los primeros tipos de bancos en la edad media fueron los comerciales, que hicieron su aparición en el año 1155, se dedicaron principalmente al tráfico, pero aceptaban también depósitos. No hay prueba sin embargo de que abrieron cuentas corrientes. (tal vez en Francia e Inglaterra ciertos señores mantenían cuentas corrientes).

Muchos fueron los factores que motivaron la desaparición de los individuos o casas que realizaban funciones bancarias, como por ejemplo la caída del Imperio Romano, las invasiones islámicas y la prohibición por parte de la iglesia del cobro de intereses sobre los préstamos, dictada para los sacerdotes en el siglo IV y para los laicos en los siglos IX y XII en los concilios de París y Letrán.

En cambio los judíos realizaban libremente esta actividad, debido a que no eran alcanzados por las leyes de la iglesia, especialmente en Lombardía, esto explica la instalación de casas bancarias en Italia como en otros países de Europa. Es así que se considera el origen de los bancos durante la edad media en las ciudades como Génova, Venecia, Florencia y Ansterdam.



Durante esta época, el negocio bancario adquirió singular importancia, debido a que el señor feudal acuñaba su propia moneda , de tal manera que circulaban distintas monedas dentro del mismo territorio lo cual genera otra actividad que es el "cambio".

Igualmente, era peligroso movilizar dinero de una ciudad a otra por los asaltos que se producían en los caminos, así surgió el mecanismo de depósitos y pagos. Los comerciantes entregaban su dinero y valores para ser trasladado a otra ciudad, el banquero les entregaba una constancia en señal del depósito, que luego era aceptado en la otra ciudad por otro banquero, debido a la confianza que existía. En base a estas dos actividades, la de intermediación financiera y la de cambios es que se fundan los primeros bancos.

Hacia el año 1171 se funda el primer Banco de Depósitos en Venecia, y en 1338 ya existían ochenta bancos en la ciudad de Florencia. En el año 1401, se funda el banco de Taula de Cambi en la ciudad de Barcelona; el primer banco moderno fue fundado en Génova, Italia en el año 1406, su nombre era Banco di San Giorgio. Los primeros bancos aparecieron en la época del renacimiento en ciudades como Venecia, Pisa, Florencia y Génova. El Banco de Rialto de Venecia (1587), El Banco de Intercambio de Ámsterdam (1609), y el Banco de Hamburgo (1619).

A partir de 1580, los bancos genoveses realizaban transacciones por más de 11 millones de libras esterlinas anualmente, es decir, 30 veces el total de los ingresos anuales de Inglaterra de aquella época y seis veces la de España, era la ciudad- estado más rica de aquella época.

Durante la edad media, los caballeros templarios, miembros de una orden militar y religiosa, no sólo almacenaban bienes de gran valor sino que también se encargaban de transportar dinero de un país a otro. Las grandes familias de banqueros del renacimiento, como los Medici de Florencia prestaban dinero y financiaban parte del comercio internacional.



Los primeros bancos modernos aparecieron durante el siglo XVII, el Riskbank en Suecia (1656) y el Banco de Inglaterra (1694). Los orfebres Ingleses constituyeron el modo de partida de la banca contemporánea.

Se puede decir que los bancos nacieron con la necesidad de realizar simples operaciones de cambio y crédito a niveles personales, pero pronto se comenzaron a desarrollar funciones más amplias, a abarcar más personas y pasaron a contar con organizaciones más complejas.

Con la aparición de la moneda, antes de nuestra era cuando comenzó a desarrollarse en realidad el negocio bancario, durante la baja edad media y la edad moderna, es cuando adquirió su actual configuración. Los banqueros medievales, fundamentales judíos, templarios y lombardos, se dedicaban principalmente al cambio de monedas y al negocio de las letras de cambio.⁴

Los orfebres ingleses del siglo XVII constituyeron el modelo de partida de la banca contemporánea. Guardaban oro para otras personas, a quienes tenían que devolvérselo si así les era requerido. Pronto descubrieron que la parte de oro que los depositantes querían recuperar era sólo una pequeña parte del total depositado. Así, podían prestar parte de este oro a otras personas, a cambio de un instrumento negociable o pagaré y de la devolución del principal y de un interés. Con el tiempo, estos instrumentos financieros que podían intercambiarse por oro pasaron a reemplazar a éste. Resulta evidente que el valor total de estos instrumentos financieros excedía el valor de oro que los respaldaba.

En el año 1691, el escocés Guillermo Patterson fundó un banco de capital privado cuya finalidad era emitir billetes de circulación nacional, operando hasta el año 1945 que por ley del parlamento inglés dejó de funcionar como entidad privada.

⁴ <http://pensamientosocialuem.blogspot.com>, visitada 12/06/2012

En Francia, en el año 1801, Napoleón Bonaparte fundo el primer banco cuya finalidad era emitir billetes inicialmente para la ciudad de París, que luego la extendió al resto del país.

En España, en el año 1856, se acordó la creación del Banco de San Fernando; luego se fundaron los bancos de San Carlos, Banco de Isabel II y el Banco Nuevo de San Fernando.

4.1.2 La Banca Moderna. Sus Funciones.

El concepto actual de banco es distinto del que tenía en su origen. Eso se aplica si se tiene en cuenta la evolución experimentada en sus funciones a través del tiempo. Los bancos que en su primera época fueron intermediarios del tráfico monetario, se han convertido en la actualidad en intermediarios de las operaciones de crédito, aunque en forma accesoria realicen también actividades relacionadas con el cambio de monedas. Esta diversidad de funciones determina el carácter de los bancos determina el carácter de los bancos antiguos y el de los bancos modernos.

Hace unas cuantas décadas, no era común que un banquero saliera de su oficina a buscar negocios. La banca entonces era elitista y muy cerrada. A los clientes no tradicionales de los bancos se les trataba con pocas consideraciones.

Al banquero moderno se le exige ser un captador de negocios (un vendedor de los servicios y productos de su banco) y debe ofrecer la mejor calidad de servicio a su cliente.

La intermediación financiera se ha convertido en un negocio muy competido, dinámico y sofisticado, empleando los más modernos métodos y técnicas de mercadeo y tecnología electrónica de punta. El mercado esta



recibiendo de los bancos productos y servicios que hace una década hubieran sido calificados como ciencia ficción.

Muchos cambios han ocurrido y continúan ocurriendo en el mercado financiero. Los bancos han tenido que responder de manera adecuada a necesidades cada vez más complejas de inversionistas, empresas y consumidores. Necesidades más complejas que exigen soluciones simples y rápidas.

La banca tiene varias características peculiares. En primer lugar, la oferta de todos los bancos es esencialmente igual. Todos ofrecen mecanismos similares para estudiar dinero y para prestarlo (cuentas corrientes, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, préstamos, tarjetas de crédito etc. Y todos captan y ofrecen dinero que tiene el mismo poder adquisitivo excepto por el efecto de su costo. El gran reto de cada banco es entonces lograr que el público perciba sus productos y servicios como diferentes y mejores que los de su competencia, aun siendo estos esencialmente iguales. La necesaria diferenciación puede ser lograda ofreciéndoles a los clientes una calidad de servicio superior a la que ofrece la competencia.

El servicio es un componente del producto que cada banco puede fabricar con sus propias especificaciones y significar un importante valor agregado a favor del cliente y una importante ventaja competitiva. La eficiencia en el manejo de los clientes, el trato amable y cortés, la empatía con la situación del cliente y la respuesta rápida a sus necesidades, son oportunidades para agregar valor a la oferta y diferenciar un banco de los demás.

Otra característica de la banca es que un gran número o la mayoría de los clientes de un banco también son clientes de la competencia. Es



común que un cliente tenga su cuenta corriente en un banco; mientras sus depósitos a plazo fijo están en otro banco. Esto tiene la desventaja o ventaja de que muchos clientes tienen marcos de referencias para comparar la calidad de los productos y servicios bancarios y tiene la ventaja de que muchos clientes ofrecen oportunidades de hacer más negocios con ellos, ya que lo más probable es que no todas sus necesidades financieras están siendo satisfechas por un solo banco.

El éxito de un banco depende en gran medida de los negocios repetitivos de los clientes. Es decir, los clientes deben quedar tan satisfechos como para regresar al banco. El mejor promotor de un banco es un cliente satisfecho. Si los clientes de un banco se limitaran a hacer una transacción y no regresaran, ese banco pronto tendría que cerrar sus puertas.

El banco moderno debe tener la capacidad de captar negocios a un ritmo igual o mayor al crecimiento del mercado. Su personal de plataforma y sus gerentes en contacto con el público deben estar entrenados para emplear los métodos y las técnicas de la venta profesional para vender los productos y servicios financieros de su banco y deben ser expertos en estos productos y servicios.

4.1.2.1. Funciones de la Banca Moderna.

Los bancos instituciones que sirven de intermediarios, no solamente actúan como conducto pasivo entre los prestamistas y los prestatarios, sino que desempeñan un papel más activo, debido a que asumen para si mismos ciertos riesgos, influyendo de esta manera sobre la actividad económica general.



En la actualidad los bancos modernos realizan una multiplicidad de funciones, en contraste con las que hacían en la antigüedad y posteriormente en el medioevo, épocas en que tenían como funciones principales la custodia del dinero y el cambio.

En la actualidad los bancos modernos representan tres grandes funciones que deben de cumplir, que son las siguientes:

- a. La intermediación del crédito
- b. La intermediación de los pagos
- c. La administración de los capitales

Podemos definir el banco como una empresa constituida bajo la forma asociativa, cuya actividad se dirige a recolectar capitales ociosos, dándoles colocación útil, a facilitar las operaciones de pago y a negociar con valores.⁵

4.1.3. Instituciones de Supervisión, Control y Regulación. BCR y SBS.

4.1.3.1 Banco Central de Reserva del Perú.

La principal institución financiera en una economía de mercado es el banco central. Los bancos centrales suelen depender y ser propiedad de los estados, pero incluso en los países en que dependen de bancos privados (como en Estados Unidos o Italia) los objetivos del banco central favorecen el interés nacional.

La mayoría de los bancos centrales asumen las siguientes funciones: actúan como banco del Estado, banco de bancos, reguladores del sistema monetario tanto en lo que concierne a los objetivos de política económica interna como externa, y son bancos emisores. Como banco del Estado, el

⁵ <http://www.monografias.com/trabajos58/historia-de-la-banca/historia-de-la-banca2.shtml>, visitada 12/06/12



banco central cobra y paga los ingresos y gastos del gobierno, gestiona y amortiza la deuda pública, asesora al gobierno sobre sus actividades financieras y efectúa préstamos al gobierno (esto último ha sido prohibido en España tras la reforma del estatuto del Banco de España).

Como banco de bancos, el banco central mantiene en sus cajas un porcentaje de los depósitos que poseen los bancos privados, vigila las operaciones de éstos, actúa como institución crediticia en última instancia y proporciona servicios técnicos y de asesoría. Lleva a cabo la política monetaria tanto nacional como exterior y, en muchos países, es el banco central el que diseña esta política, de forma independiente del gobierno, sirviéndose de toda una gama de controles directos e indirectos sobre las instituciones financieras. Las monedas y los billetes que circulan como moneda nacional suelen representar los pasivos del banco central.

Hay gran controversia en torno a la capacidad del banco central para controlar la oferta monetaria y, a través de ésta, el ritmo de crecimiento de la economía. Algunos economistas piensan que el control monetario puede ser muy útil a corto plazo y debe utilizarse para afectar al nivel de actividad económica. No obstante, otros afirman que la política monetaria discrecional no debe utilizarse porque, a largo plazo, los bancos centrales son incapaces de controlar la economía.

Su creación fue en 1565, y hasta 1821 la Casa Nacional de Moneda era una institución de la Corona Española.

Al declararse la Independencia del Perú en 1821, el Virrey La Serna huyó de Lima llevándose la maquinaria de la Casa Nacional de Moneda. San Martín la incorpora al Gobierno nombrando como primer Director General a don José de Boque.

En 1830 se expide el primer Reglamento de la Casa Nacional de Moneda, estableciéndose que su alta Dirección corresponde al Ministerio de Hacienda.

En 1922, al crearse el Banco de Reserva, parte de las monedas emitidas por éste son producidas en la Casa Nacional de Moneda.

Por Decreto Supremo de 22/09/1942, el Banco Central de Reserva queda autorizado para invertir en la adquisición de maquinaria para la Casa Nacional de Moneda.

Por Decreto Supremo de 05/06/1943, se encarga al Banco Central de Reserva la Administración de la Casa Nacional de Moneda.

Por Decreto Supremo de 31/12/1943 Casa Nacional de Moneda pasa a funcionar bajo supervisión del Banco Central de Reserva. La entrega de sus bienes al BCRP lo realiza el Ministerio de Hacienda.

Por Decreto Ley 21945 de 04/10/1977 la Casa Nacional de Moneda pasa a constituir dependencia del Banco Central de Reserva del Perú, al que se transfiere los correspondientes Activo, Pasivo y Capital. Actualmente es una Subgerencia de la Gerencia de Administración de Circulante.

El fin de la primera Guerra Mundial y la recuperación económica internacional que empezó a vivirse trajeron nuevos aires a la economía peruana. En este marco y dentro de las circunstancias propias del gobierno de Leguía, se presentó al Congreso un proyecto de ley, sustentado por el economista Fernando Fuchs, destinado a crear un banco nacional entendido como un ente estatal. Luego de dos años de debate, Alberto Salomón envió al Senado un Proyecto de Ley, que fue aprobado y permitió que el 9 de marzo de 1922 se promulgara la Ley N°4500 por la que se creó el Banco de Reserva del Perú, tomando como modelo al Federal Reserve Bank de los Estados Unidos y señalándose que su existencia sería por un período de 25 años.

Como primer presidente se designó al doctor don Eulogio I. Romero Salcedo. Las acciones de clase A pertenecerían a los Bancos accionistas, y las de clase B podrían ser adquiridas por el público en general. Los bancos accionistas podían ser todos los bancos nacionales y todos los extranjeros

que estuvieran facultados para tener sucursal en el Perú, participando entonces el Banco de Londres, el Banco Italiano, el Banco Internacional, el Banco del Perú, el Banco Popular, la Caja de Ahorros, el Banco Alemán, el Banco Mercantil Americano y el Banco Anglo Sudamericano. Tuvo el privilegio exclusivo y la responsabilidad de emitir billetes sólidamente respaldados por oro en bóveda, fondos efectivos en dólares y libras esterlinas en un 50% de su valor.

La creación del Banco de Reserva estuvo enmarcada en un ambiente de relativa estabilidad monetaria, calma que fue perturbada por el Crack de 1929. En medio de la situación de quiebra financiera y monetaria que había significado la caída de la Bolsa de Valores de Nueva York y que afectaba a la economía nacional, el entonces presidente del Banco de Reserva, don Manuel Augusto Olaechea elevó una propuesta al Congreso para convocar a Edwin Kemmerer, para que brindara asesoría en temas de reforma fiscal y bancaria.

Con la anuencia estatal, la misión Kemmerer arribó al Perú el 3 de enero de 1931, siendo nuestro país su último destino en Sudamérica. El grupo de expertos se instaló en el local del Banco de Reserva. El objetivo principal de esta misión era realizar un estudio económico del país y proponer las reformas necesarias para la modernización tributaria y financiera. Los dos informes trataban sobre el crédito público y la política tributaria del Perú y los proyectos de ley fueron:

- Ley General de Bancos
- Ley Monetaria
- La Creación del Banco Central de Reserva del Perú
- Ley Orgánica de Presupuesto
- Ley de Reorganización del Tesoro Nacional
- Ley de Impuesto a la Renta
- Ley de Aduanas
- Ley de Reorganización de la Contraloría General
- Ley de Contribución Predial

De todo ello, la Junta Nacional de Gobierno que presidía David Samanez Ocampo aplicó sólo tres medidas, rompiendo la unidad y coherencia de la propuesta de Kemmerer quien había considerado que para ser exitosa, sus recomendaciones debían ser puestas en práctica en su totalidad y como un conjunto de medidas que respondían a un plan unificado. Los tres proyectos aprobados por el Congreso fueron la Ley de Reforma Monetaria, la Ley de Creación del Banco Central de Reserva y la Ley General de Bancos.

El 18 de abril de 1931, el Decreto Ley N° 7137 establecía la creación del Banco Central de Reserva del Perú, lo que respondía a una política de corrección y modernización de la gestión monetaria del Estado. Entre las funciones principales, el nuevo Banco asumiría las acciones, activos y pasivos del anterior Banco de Reserva, velaría por mantener estable el valor de la moneda y su circulación fluida, daría crédito al sistema financiero del país respondiendo al requerimiento de circunstancias que lo ameritaban y emitiría billetes convertibles.

El gobierno declaró instaurado el Banco Central de Reserva del Perú el 3 de setiembre de 1931 y el primer directorio estuvo conformado por Manuel Augusto Olaechea quien lo presidía.

Desde aquella época hasta la fecha, ha habido ligeras modificaciones en cuanto a la formulación de la naturaleza y funciones del Banco Central de Reserva del Perú, conocido también como el Instituto Emisor, ubicado ahora en un moderno y funcional edificio en el Jirón Aurelio Miro Quesada. Actualmente se rige con autonomía dentro del marco de su Ley Orgánica, contenida en el Decreto Ley N° 26123 y en vigencia desde el 1 de enero de 1993.

De acuerdo a dicho instrumento legal, el Banco Central de Reserva del Perú es una persona jurídica de derecho público cuya finalidad primera es "preservar la estabilidad económica" y le son exclusivas las funciones de regular la cantidad de dinero, administrar las reservas, emitir billetes y

monedas e informar sobre las finanzas nacionales; así mismo, da disposiciones vinculadas a sus funciones, las que adquieren carácter de obligatorias para todas las entidades del Sistema Financiero.

La Constitución Política del Perú indica que la finalidad del BCRP es preservar la estabilidad monetaria. El Banco Central anuncia una meta de inflación de 2,0 por ciento, con un margen de tolerancia de un punto porcentual hacia arriba y hacia abajo. Las acciones del BCRP están orientadas a alcanzar dicha meta.

Asimismo, los procesos inflacionarios distorsionan el sistema de precios relativos de la economía lo que genera incertidumbre y desalienta la inversión, reduciendo la capacidad de crecimiento de largo plazo de la economía. Más aún, al desvalorizarse la moneda con alzas generalizadas y continuas de los precios de los bienes y servicios, se perjudica principalmente a aquellos segmentos de la población con menores ingresos debido a que éstos no tienen un fácil acceso a mecanismos de cobertura contra un proceso inflacionario. De esta manera, al mantener una baja tasa de inflación, el BCRP crea las condiciones necesarias para un normal desenvolvimiento de las actividades económicas, lo que contribuye a alcanzar mayores tasas de crecimiento económico sostenido.

¿Cuáles son las funciones del BCRP?

Además de establecer el objetivo del Banco Central, la Constitución también le asigna las siguientes funciones: regular la moneda y el crédito del sistema financiero, administrar las reservas internacionales a su cargo, emitir billetes y monedas, e informar periódicamente al país sobre las finanzas nacionales.



¿En qué consiste la autonomía del Banco Central de Reserva del Perú?

Para que el BCRP pueda lograr su objetivo, es necesario que sea autónomo. Es decir, es indispensable garantizar que las decisiones del Banco Central de Reserva se orienten a cumplir el mandato constitucional de preservar la estabilidad monetaria, sin desvíos en la atención de dicho objetivo encomendado.

Esta autonomía está enmarcada en la Ley Orgánica del BCRP. En ésta se establece que un Director del Banco Central no puede ser removido de su cargo, salvo que cometa un delito o falta grave. Estas faltas graves están estipuladas en la Ley Orgánica, e incluyen:

- Conceder financiamiento al Tesoro Público, exceptuando la compra en el mercado secundario de valores emitidos por éste hasta por un monto anual equivalente al 5 por ciento del saldo de la base monetaria al cierre del año anterior;
- Conceder financiamiento a instituciones financieras estatales de fomento;
- Asignar recursos para la constitución de fondos especiales que tengan como objetivo financiar o promover alguna actividad económica no financiera;
- Emitir títulos, bonos o certificados de aportación que sean de adquisición obligatoria;
- Imponer coeficientes sectoriales o regionales en la composición de la cartera de colocaciones de las instituciones financieras;
- Establecer regímenes de tipos de cambio múltiples o tratamientos discriminatorios en las disposiciones cambiarias.
- Extender avales, cartas-fianza u otras garantías, y emplear cualquier otra modalidad de financiamiento indirecto, así como otorgar seguros de cualquier tipo.

Estas prohibiciones permiten al Banco Central de Reserva contar con independencia operativa para conducir su política monetaria. Es decir, no está sujeto a restricciones fiscales (como financiar al Tesoro Público) o de otra índole que le impidan cumplir con su objetivo.

¿Quién es la máxima autoridad institucional del BCRP?

El Directorio es la máxima autoridad institucional. Le corresponde determinar las políticas a seguir para la consecución de la finalidad del Banco, y es responsable de la dirección general de las actividades de éste. El Directorio está compuesto por 7 miembros. Los Poderes Ejecutivo y Legislativo designan cada uno a tres miembros del Directorio. El Presidente del Directorio es designado por el Poder Ejecutivo y ratificado por la Comisión Permanente del Congreso.

Los Directores no representan a entidad ni interés particular alguno y la duración de sus cargos es el período constitucional que corresponde al del Presidente de la República.

El Gerente General tiene a su cargo la dirección inmediata del funcionamiento del Banco, tanto en su aspecto técnico como administrativo.

4.1.3.2 Superintendencia de Banca y Seguros.

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y, a partir del 25 de julio del 2000, del Sistema Privado de Pensiones (SPP) (Ley 27328). La labor de la SBS comprende dos tareas básicas: regulación y supervisión.

La regulación establece las reglas a las cuales se someten las empresas supervisadas desde su entrada al sistema, durante su operación y eventual salida del mercado. La supervisión consiste en verificar el cumplimiento de las normas y la aplicación de políticas y prácticas prudenciales por parte de las empresas supervisadas. La SBS tiene como fin generar las condiciones que permitan maximizar el valor de los sistemas financiero, de seguros y privado de pensiones, propiciando una mayor confianza y adecuada protección de los intereses del público usuario, a



través de la transparencia, veracidad y calidad de la información; cautelando la estabilidad y solvencia de las instituciones que conforman los sistemas.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP es el organismo encargado de la regulación y supervisión de los Sistemas Financiero, de Seguros y del Sistema Privado de Pensiones, así como de prevenir y detectar el lavado de activos y financiamiento del terrorismo. Su objetivo primordial es preservar los intereses de los depositantes, de los asegurados y de los afiliados al SPP.

La SBS es una institución de derecho público cuya autonomía funcional está reconocida por la Constitución Política del Perú. Sus objetivos, funciones y atribuciones están establecidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Ley 26702).

4.1.4 Normatividad Contable, Legal y Tributaria.

4.1.4.1. Normatividad Contable.

➤ **Norma Internacional de Información Financiera nº 3 (NIIF 3)**

- ***Combinaciones de negocios.***

Objetivo

El objetivo de esta NIIF consiste en especificar la información financiera a revelar por una entidad cuando lleve a cabo una *combinación de negocios*. En particular, especifica que todas las combinaciones de negocios se contabilizarán aplicando el método de adquisición. En función del mismo, la entidad adquirente reconocerá los activos, pasivos y *pasivos contingentes* identificables de la entidad adquirida por sus *valores razonables*, en la *fecha de adquisición* y también reconocerá el *fondo de comercio*, que se someterá a pruebas para detectar cualquier deterioro de su valor, en vez de amortizarse.



Alcance

2 Salvo en los casos descritos en el párrafo 3, las entidades aplicarán esta NIIF cuando contabilicen las combinaciones de negocios.

3 Esta NIIF no será de aplicación a:

(a) Combinaciones de negocios en las que se combinan entidades o negocios separados para constituir un *negocio conjunto*.

(b) *Combinaciones de negocios entre entidades o negocios bajo control común*.

(c) Combinaciones de negocios en las que intervengan dos o más *entidades de carácter mutualista*.

(d) Combinaciones de negocios en las que, mediante un contrato, entidades o negocios separados se combinan para constituir únicamente una *entidad que informa*, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad (por ejemplo, las combinaciones en las que entidades separadas se combinan por medio de un contrato para constituir una sociedad con dos valores negociados).

Identificación de una combinación de negocios

4 Una combinación de negocios es la unión de entidades o negocios separados en una única entidad que informa. El resultado de casi todas las combinaciones de negocios es que una entidad, la adquirente, obtiene el *control* de uno o más negocios distintos, las entidades adquiridas. Si una entidad obtuviese el control de una o más entidades que no son negocios, la reunión de esas entidades no será una combinación de negocios. Cuando una entidad adquiera un grupo de activos o de activos netos que no constituyan un negocio, distribuirá el coste del grupo entre los activos y pasivos individuales identificables dentro del grupo, basándose en los valores razonables de los mismos en la fecha de adquisición.

5 Una combinación de negocios puede estructurarse de diferentes formas por motivos legales, fiscales o de otro tipo. Puede suponer la compra, por una entidad, del patrimonio neto de otra entidad, o bien la compra de todos sus activos netos, o la asunción de los pasivos de otra entidad o la compra

de algunos de los activos netos de otra entidad que formen conjuntamente uno o más negocios. Puede efectuarse mediante la emisión de instrumentos de patrimonio, la transferencia de efectivo, equivalentes al efectivo u otros activos, o bien una combinación de los anteriores. La transacción puede tener lugar entre los accionistas de las entidades que participan en la combinación o entre una entidad y los accionistas de la otra. Puede suponer el establecimiento de una nueva entidad que controle las entidades combinadas o los activos netos cedidos, o bien la reestructuración de una o más de las entidades que se combinan.

6 Una combinación de negocios puede dar lugar a una relación de dominante - dependiente, en la que la entidad adquirente es la dominante, y la adquirida es una dependiente de aquélla. En estas circunstancias, la adquirente aplicará esta NIIF en sus estados financieros consolidados. En los estados financieros separados que, en su caso, emita, incluirá su participación como una inversión en una dependiente (véase la NIC 27 *Estados financieros consolidados y separados*).

7 Una combinación de negocios puede suponer la adquisición de los activos netos de otra entidad, incluyendo el fondo de comercio, en lugar de la compra del patrimonio neto de la misma. En este caso, la combinación no dará lugar a una relación de dominante - dependiente.

8 Se incluyen en la definición de combinación de negocios, y por tanto están dentro del alcance de esta NIIF, las combinaciones en las que una entidad obtiene el control de otra, pero la fecha de obtención del control (es decir, la fecha de adquisición) no coincide con la fecha o fechas de adquisición de la participación en la propiedad (es decir, la *fecha o fechas del intercambio*). Esta situación podría darse, por ejemplo, cuando la entidad en la que se ha invertido celebre acuerdos de recompra de acciones con algunos de sus inversores y, como resultado, cambie el control de dicha entidad.

9 Esta NIIF no especifica la contabilización que corresponde realizar a los partícipes que posean intereses en negocios conjuntos (Véase la NIC 31 *Participaciones en negocios conjuntos*).



Combinaciones de negocios entre entidades bajo control común

10 Una combinación de negocios entre entidades o negocios bajo control común es una combinación de negocios en la que todas las entidades o negocios que se combinan están controlados, en última instancia, por una misma parte o partes, tanto antes como después de que tenga lugar la combinación, y este control no tiene carácter transitorio.

11 Se considerará que un grupo de personas físicas controlan una entidad cuando, en virtud de acuerdos contractuales, tienen colectivamente el poder para dirigir sus políticas financieras y de explotación, con el fin de obtener beneficios de sus actividades. Por tanto, una combinación de negocios quedará fuera del alcance de esta NIIF cuando el mismo grupo de personas físicas tenga, como consecuencia de acuerdos contractuales, en última instancia el poder colectivo de dirigir las políticas financieras y de explotación de cada una de las entidades combinadas, de manera que obtenga beneficios de sus actividades, y dicho poder colectivo en última instancia no tenga carácter transitorio.

12 Una entidad puede estar controlada por una persona física, o por un grupo de personas físicas que actúen conjuntamente en virtud de un acuerdo contractual, y esa persona o grupo de personas pueden no estar sujetos a los requerimientos de información financiera de las NIIF. Por ello, para considerar que una combinación de negocios involucra a entidades bajo control común, no es necesario que las entidades combinadas se incluyan dentro de los mismos estados financieros consolidados procedentes de la combinación de negocios.

13 Las proporciones de *intereses minoritarios* en cada una de las entidades combinadas, antes y después de la combinación de negocios, no son relevantes para determinar si la misma involucra a entidades bajo control común. De forma similar, el hecho de que alguna de las entidades combinadas sea una dependiente excluida de los estados financieros consolidados del grupo de acuerdo con la NIC 27, no será relevante para determinar si la combinación involucra a entidades bajo control común.



Método de contabilización

14 Todas las combinaciones de negocios se contabilizarán aplicando el método de adquisición.

15 El método de adquisición contempla la combinación de negocios desde la perspectiva de la entidad combinada que se identifique como entidad adquirente.

La adquirente comprará los activos netos y reconocerá los activos adquiridos, los pasivos y pasivos contingentes asumidos, incluyendo aquéllos no reconocidos previamente por la entidad adquirida. La valoración de los activos y pasivos de la adquirente no se verá afectada por la transacción, ni se reconocerán activos o pasivos adicionales de la adquirente como consecuencia de la transacción, puesto que no son sujetos sobre los que recae la misma.

Aplicación del método de adquisición

16 La aplicación del método de adquisición supone los siguientes pasos:

- (a) identificación de la entidad adquirente;
- (b) valoración del coste de la combinación de negocios; y
- (c) distribución, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios entre los activos adquiridos, y los pasivos y pasivos contingentes asumidos.

Identificación de la entidad adquirente

17 Se identificará una entidad adquirente en todas las combinaciones de negocios. La adquirente es la entidad combinada que obtiene el control de las demás entidades o negocios que participan en la combinación.

18 Puesto que el método de adquisición contempla la combinación de negocios desde la perspectiva de la entidad adquirente, asume que una de las partes implicadas en la transacción puede identificarse como adquirente.

19 Control es el poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades. Se



presumirá que una entidad combinada ha obtenido el control de otra entidad que sea parte en la combinación, cuando adquiriera más de la mitad del poder de voto de esa otra entidad, salvo que se pueda demostrar que tal propiedad no constituye control. Incluso en el caso de que una de las entidades combinadas no adquiriera más de la mitad del poder de voto de otra, podría haber obtenido el control de esa otra entidad si, como consecuencia de la combinación, dispone:

- (a) de poder sobre más de la mitad de los derechos de voto, en virtud de un acuerdo con otros inversores;
- (b) del poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de la entidad, según una disposición legal, estatutaria o por algún tipo de acuerdo;
- (c) del poder para nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente; o
- (d) del poder para emitir la mayoría de los votos en las reuniones del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente.

20 Aunque en ocasiones pueda ser difícil identificar una entidad adquirente, generalmente existen indicaciones que revelan su existencia. Por ejemplo:

- (a) si el valor razonable de una de las entidades combinadas es significativamente mayor que el de la otra entidad combinada, es probable que la adquirente sea la de mayor valor razonable;
- (b) si la combinación de negocios se efectúa a través de un intercambio de instrumentos ordinarios de patrimonio con derecho a voto, por efectivo u otros activos, es probable que la adquirente sea la entidad que entregue el efectivo o los otros activos; y
- (c) si la combinación de negocios diera lugar a que la dirección de una de las entidades combinadas sea capaz de controlar la selección del equipo de dirección de la entidad combinada resultante, es probable que la entidad cuya dirección es capaz de ejercer este control sea la adquirente.

21. En una combinación de negocios que se efectúe mediante el intercambio de participaciones en el patrimonio neto, la entidad que realice la emisión de esas participaciones será normalmente la adquirente. No



obstante, al determinar cuál de las entidades combinadas tiene el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de la otra entidad (o entidades), con el fin de obtener beneficios de sus actividades, se considerarán todos los hechos y circunstancias pertinentes. En algunas combinaciones de negocios, comúnmente denominadas adquisiciones inversas, la adquirente es la entidad cuyas participaciones en el patrimonio neto han sido adquiridas, y la entidad que las emite es la adquirida.

Este podría ser el caso cuando, por ejemplo, una entidad no cotizada acuerde que va a ser 'adquirida' por una entidad cotizada más pequeña, con el objetivo de conseguir la cotización en una bolsa de valores. Aunque desde el punto de vista legal, la entidad que emite las participaciones, se considere como dominante, y a la entidad no cotizada como dependiente, la dependiente 'legal' será la adquirente si tiene el poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de la dominante 'legal', de forma que obtenga beneficios de sus actividades. Por lo general, la adquirente es la entidad más grande; no obstante, los hechos y circunstancias que rodean a la combinación indican, a veces, que la entidad más pequeña está adquiriendo a la mayor. Los párrafos B1 a B15 del Apéndice B contienen directrices sobre la contabilización de las adquisiciones inversas.

22 Cuando se constituya una nueva entidad con el fin de emitir los instrumentos de patrimonio para llevar a cabo una combinación de negocios, se identificará a una de las entidades combinadas que existía antes de la combinación como la adquirente, sobre la base de la evidencia disponible.

23 De forma similar, cuando una combinación de negocios involucre a más de dos entidades combinadas, una de ellas, que existía antes de la combinación, se identificará como la adquirente, sobre la base de la evidencia disponible. La determinación de la adquirente en estos casos implicará considerar, entre otras cosas, cuál de las entidades combinadas inició la combinación, y si el importe de los activos o los ingresos ordinarios de una de las entidades combinadas excede significativamente a los de las otras.

Coste de la combinación de negocios

24 La entidad adquirente valorará el coste de la combinación de negocios como la suma de:

(a) los valores razonables, en la fecha de intercambio, de los activos entregados, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de patrimonio neto emitidos por la adquirente a cambio del control de la entidad adquirida; más

(b) cualquier coste directamente atribuible a la combinación de negocios.

25 La fecha de adquisición es aquélla en la que la entidad adquirente efectivamente obtiene el control sobre la entidad adquirida. Cuando esto se consiga mediante una única transacción de intercambio, la fecha de intercambio coincidirá con la fecha de adquisición. No obstante, una combinación de negocios puede requerir más de una transacción de intercambio, por ejemplo, cuando se realice por etapas, mediante compras sucesivas de acciones. Cuando esto ocurra:

(a) el coste de la combinación será la suma de los costes de las transacciones individuales; y

(b) la fecha de intercambio será la de cada una de las transacciones de intercambio (es decir, la fecha en la que cada inversión individual se reconozca en los estados financieros de la adquirente), mientras que la fecha de adquisición será aquélla en que la adquirente obtenga el control sobre la adquirida.

26 El párrafo 24 establece que tanto los activos entregados como los pasivos incurridos o asumidos por la entidad adquirente, a cambio del control de la entidad adquirida, se valoren por sus valores razonables en la fecha de intercambio. Por tanto, cuando se difiera la liquidación de la totalidad o una parte del coste de una combinación de negocios, el valor razonable del componente aplazado se determinará descontando los importes a pagar para calcular su valor actual en la fecha de intercambio, teniendo en cuenta cualquier prima o descuento en el que probablemente se incurra en el momento de la liquidación.



27 En la fecha de intercambio, el precio publicado de un instrumento de patrimonio cotizado, suministrará la mejor evidencia de su valor razonable y, por lo tanto, será el que se utilice, salvo en raras circunstancias.

Se considerarán otras evidencias y métodos de valoración sólo en raras circunstancias, en las que la entidad adquirente pueda demostrar que el precio publicado de cotización, en la fecha de intercambio, sea un indicador poco fiable del valor razonable, y que otras evidencias y métodos valorativos suministran una medida más fiable del valor razonable del instrumento. El precio publicado de cotización, en la fecha de intercambio, no será un indicador fiable sólo cuando su formación se haya visto afectada por la estrechez del mercado.

Si el precio publicado de cotización, en la fecha de intercambio, es un indicador poco fiable o no existiese para los instrumentos de patrimonio emitidos por la entidad adquirente, el valor razonable de los mismos podría, por ejemplo, estimarse por referencia a su participación proporcional en el valor razonable de la entidad adquirente o a su participación proporcional en el valor razonable de la entidad adquirida, según cual de los dos sea más claramente evidente.

El valor razonable, en la fecha de intercambio, de los activos monetarios entregados a los tenedores de instrumentos de patrimonio de la adquirida, como alternativa a los instrumentos de patrimonio, puede también suministrar evidencia del valor razonable total entregado por la adquirente a cambio del control de la adquirida. En cualquier caso, se considerarán todos los aspectos de la combinación, incluyendo los factores significativos que hayan tenido influencia sobre las negociaciones. En la NIC 39 *Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración* se ofrecen más directrices para determinar el valor razonable de los instrumentos de patrimonio neto.

28 En el coste de la combinación de negocios se incluirán los pasivos incurridos o asumidos por la entidad adquirente a cambio del control de la



adquirida. Las pérdidas futuras o los demás costes en que se espere incurrir como consecuencia de la combinación, no serán pasivos incurridos o asumidos por la adquirente a cambio del control de la adquirida y, por tanto, no se incluirán como parte del coste de la combinación.

29 En el coste de la combinación de negocios, se incluirá cualquier coste directamente atribuible a la combinación, como los honorarios abonados a los contables, asesores legales, tasadores y otros consultores para efectuar la combinación. Por el contrario, no se incluirán en los costes de la combinación, ni los gastos de administración general, donde están incluidos los costes de mantener el departamento de adquisiciones, ni otros costes que no puedan ser directamente atribuidos a esa combinación en particular, todos estos costes se reconocerán como gasto del ejercicio en el que se incurran.

30 Los costes de contratación y emisión de los pasivos financieros constituirán parte integrante de la transacción de emisión de pasivos, incluso cuando los pasivos se emitan para efectuar la combinación de negocios, en vez de ser costes directamente atribuibles a la combinación. Por tanto, las entidades no incluirán estos costes en el coste de la combinación de negocios. De acuerdo con la NIC 39, estos costes se incluirán en la valoración inicial del pasivo correspondiente.

31 De forma similar, los costes de emisión de instrumentos de patrimonio neto serán parte integrante de la transacción de emisión de patrimonio, incluso si dichos instrumentos se han emitido para llevar a cabo la combinación de negocios, en vez de ser costes directamente atribuibles a la combinación. Por tanto, las entidades no incluirán estos costes en el coste de la combinación de negocios. De acuerdo con la NIC 32, *Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar* estos costes, se deducirán del importe obtenido en la emisión de capital.



Ajustes al coste de una combinación de negocios por contingencias debidas a eventos futuros

32 Cuando un acuerdo de combinación de negocios incorpore algún ajuste al coste de la combinación que dependa de eventos futuros, la entidad adquirente incluirá el importe de dicho ajuste en el coste de la combinación, en la fecha de adquisición, siempre que el ajuste sea *probable* y pueda ser valorado de manera fiable.

33 Un acuerdo de combinación de negocios puede prever ajustes al coste de la misma que sean contingentes, dependiendo de uno o más eventos futuros. El ajuste contingente podría, por ejemplo, depender de la consecución o mantenimiento de un nivel específico de resultados en periodos futuros, o de que se mantenga el precio de mercado de los instrumentos que se hayan emitido. Normalmente, es posible estimar el importe de cualquier ajuste en el momento de la contabilización inicial de la combinación, sin perjudicar la fiabilidad de la información, aunque exista cierto grado de incertidumbre. Si no ocurriesen los eventos, o hubiese que revisar las estimaciones, se ajustará el coste de la combinación de negocios de acuerdo con las nuevas circunstancias.

34. No obstante, si el acuerdo de una combinación de negocios previera tales ajustes y, en el momento de la contabilización inicial, no fuera probable su ocurrencia o no se pudiera valorar de forma fiable, no se incluirá en el coste de la combinación. Si, posteriormente, dicho ajuste se convirtiese en probable y se pudiera valorar de forma fiable, el importe adicional se tratará como un ajuste al coste de la combinación.

35. En algunas circunstancias, la entidad adquirente puede estar obligada a realizar pagos posteriores al vendedor como compensación por una reducción en el valor de los activos entregados, de los instrumentos de patrimonio emitidos o de los pasivos incurridos o asumidos por la adquirente a cambio del control de la adquirida. Este es el caso, por ejemplo, cuando la

adquirente garantiza el precio de mercado de los instrumentos de patrimonio neto o de deuda emitidos como parte del coste de la combinación de negocios, de forma que viene obligada a emitir instrumentos de patrimonio o de deuda adicionales, para alcanzar el coste determinado originalmente. En estos casos, no se reconocerá ningún incremento en el coste de la combinación de negocios. En el caso de los instrumentos de patrimonio neto, el valor razonable de los pagos adicionales se compensará con una reducción equivalente en el valor de los instrumentos emitidos inicialmente. En el caso de los instrumentos de deuda, el pago adicional se considerará como una reducción en la prima o como un incremento en el descuento de la emisión inicial.

Distribución del coste de una combinación de negocios entre los activos adquiridos y los pasivos y pasivos contingentes asumidos

36. La entidad adquirente distribuirá, en la fecha de adquisición, el coste de la combinación de negocios, a través del reconocimiento por sus valores razonables, entre los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida que satisfagan los criterios de reconocimiento del párrafo 37, salvo en el caso de los activos no corrientes (o grupos enajenables de elementos) que se clasifiquen como mantenidos para la venta, de acuerdo con la NIIF 5 *Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas*, que se reconocerán por su valor razonable menos los costes de venta correspondientes. Las diferencias entre el coste de la combinación de negocios y la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables así reconocidos, se contabilizarán de acuerdo con lo establecido en los párrafos 51 a 57.

37. La entidad adquirente reconocerá por separado los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida, en la fecha de la adquisición, sólo si cumplen las siguientes condiciones en dicha fecha:



(a) en el caso de un activo distinto de un *activo intangible*, si es probable que la adquirente reciba los beneficios económicos futuros relacionados con el mismo, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable;

(b) en el caso de un pasivo no contingente, si es probable que la salida de recursos para liquidar la obligación incorpore beneficios económicos, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable;

(c) en el caso de un activo intangible o un pasivo contingente, si sus valores razonables pueden ser medidos de forma fiable.

38. En la cuenta de resultados de la entidad adquirente se incorporarán los resultados de la adquirida a partir de la fecha de adquisición, mediante la inclusión de los ingresos y gastos de la misma, basados en el coste que la combinación de negocios haya supuesto para la adquirente. Por ejemplo, el gasto por amortización de los activos amortizables de la adquirida que, tras la fecha de adquisición, se incluirá en la cuenta de resultados de la adquirente se basará en los valores razonables de dichos activos amortizables en la fecha de adquisición, es decir, su coste para la entidad adquirente.

39. La aplicación del método de adquisición comenzará desde la fecha de adquisición, que es aquella fecha en la que la entidad adquirente obtiene efectivamente el control sobre la adquirida. Puesto que el control es el poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de una entidad o negocio, con el fin de obtener beneficios de sus actividades, no es necesario que la transacción quede cerrada o finalizada legalmente para que la entidad adquirente obtenga el control. Al evaluar cuándo la entidad adquirente ha obtenido el control, se considerarán todos los hechos y circunstancias que rodeen la combinación de negocios.

40. Puesto que la entidad adquirente reconocerá los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida que satisfagan los criterios de reconocimiento del párrafo 37, por sus valores razonables en la fecha de adquisición, cualquier interés minoritario en la adquirida se valorará



en función de la proporción que representen en el valor razonable neto de dichas partidas. Los párrafos B16 y B17 del Apéndice B contienen directrices para la determinación de los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida, con el fin de realizar la distribución del coste de la combinación de negocios.

Activos y pasivos identificables de la entidad adquirida

41. De acuerdo con el párrafo 36, la entidad adquirente reconocerá por separado, como parte de la distribución del coste de la combinación de negocios, sólo los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida, existentes en la fecha de adquisición, y que satisfagan las condiciones de reconocimiento del párrafo 37. Por tanto:

(a) la entidad adquirente reconocerá, como parte de la distribución del coste de la combinación, los pasivos para concluir o reducir las actividades de la adquirida sólo cuando la misma tenga, en la fecha de adquisición, un pasivo ya existente por la reestructuración, reconocido de acuerdo con la NIC 37 *Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes*; y

(b) la entidad adquirente, al distribuir el coste de la combinación, no reconocerá pasivos por pérdidas futuras ni por otros costes en los que espere incurrir como consecuencia de la combinación de negocios.

42. Un pago que la entidad esté obligada a realizar en virtud de un contrato, por ejemplo, a sus empleados o proveedores en el caso de que sea adquirida a través de una combinación de negocios, será una obligación presente de la entidad, que se considerará como un pasivo contingente hasta que sea probable que la combinación de negocios vaya a tener lugar. La obligación contractual se reconocerá como pasivo por esa entidad, de acuerdo con la NIC 37, cuando la combinación de negocios sea probable y el pasivo pueda ser valorado de forma fiable. Por tanto, cuando se efectúe la combinación de negocios, ese pasivo de la entidad adquirida se reconocerá por la adquirente como parte de la distribución del coste de la combinación.



43. No obstante, un plan de reestructuración de la entidad adquirida, cuya ejecución esté condicionada al hecho de que sea adquirida mediante una combinación de negocios no es, inmediatamente antes de que la combinación tenga lugar, una obligación presente de la adquirida. Este plan tampoco es un pasivo contingente de la adquirida, inmediatamente antes de la combinación, porque no se trata de una obligación posible, que surge de un suceso pasado cuya existencia será confirmada sólo por la ocurrencia o no de uno o más eventos futuros inciertos que no están totalmente bajo el control de la adquirida. Por tanto, la entidad adquirente no reconocerá ningún pasivo por dichos planes de reestructuración, como parte de la distribución del coste de la combinación.

44. Los activos y pasivos identificables que se reconocerán, de acuerdo con el párrafo 36, incluyen todos los activos y pasivos de la entidad adquirida que la adquirente haya comprado o asumido, incluyendo también todos sus activos financieros y sus pasivos financieros. Entre estos elementos pueden estar comprendidos activos y pasivos que no hayan sido reconocidos previamente en los estados financieros de la adquirida, por ejemplo porque no cumplan las condiciones de reconocimiento con anterioridad a la adquisición. Por ejemplo, una deducción de impuestos procedente de las pérdidas fiscales de la entidad adquirida, que no haya sido reconocida por la misma antes de la combinación de negocios, cumplirá las condiciones para su reconocimiento como activo identificable, de acuerdo con el párrafo 36, si es probable que la entidad adquirente vaya a tener, en el futuro, ganancias fiscales contra las que aplicar la deducción por impuestos no reconocida.

Activos intangibles de la entidad adquirida

45. De acuerdo con el párrafo 37, la adquirente reconocerá, de forma separada, un activo intangible de la entidad adquirida, en la fecha de adquisición, sólo si cumple la definición de activo intangible de la NIC 38 *Activos intangibles* y su valor razonable se puede medir de forma fiable. Esto significa que la entidad adquirente reconocerá como un activo separado del fondo de comercio, los proyectos de investigación y desarrollo en curso de la

adquirida, siempre que cumplan la definición de activo intangible y su valor razonable se pueda medir de forma fiable. La NIC 38 establece directrices para determinar cuándo se puede medir de forma fiable el valor razonable de un activo intangible adquirido en una combinación de negocios.

46 Un activo no monetario sin apariencia física debe ser identificable para cumplir la definición de activo intangible. De acuerdo con la NIC 38, un activo satisface el criterio de identificabilidad, incluido en la definición de activo intangible, sólo si:

(a) es separable, es decir, susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, cedido, dado en explotación, arrendado o intercambiado, ya sea individualmente o junto con el contrato, activo o pasivo con los que guarde relación; o

(b) surge de derechos contractuales o de otros derechos legales, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos u obligaciones.

Pasivos contingentes de la entidad adquirida

47 El párrafo 37 especifica que la entidad adquirente reconocerá por separado un pasivo contingente de la adquirida, como parte de la distribución del coste de una combinación de negocios, sólo si su valor razonable puede medirse de forma fiable. Si este valor razonable no pudiera determinarse de forma fiable:

(a) se producirá un efecto en el importe reconocido como fondo de comercio o contabilizado de acuerdo con el párrafo 56; y

(b) la entidad adquirente revelará la información sobre dicho pasivo contingente que determina la NIC 37.

En el apartado (I) del párrafo B16 del Apéndice B, se establecen directrices para la determinación del valor razonable de un pasivo contingente.

48 Después de su reconocimiento inicial, la entidad adquirente valorará los pasivos contingentes, que haya reconocido por separado de acuerdo con el párrafo 36, por el mayor valor de:



- (a) el importe que habría sido reconocido de acuerdo con la NIC 37, y
- (b) el importe reconocido inicialmente menos, en su caso, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18 *Ingresos ordinarios*.

49 El requisito del párrafo 48 no se aplicará a los contratos contabilizados de acuerdo con la NIC 39 *Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración*. Sin embargo, los compromisos de crédito excluidos del alcance de la NIC 39, que no sean compromisos para otorgar préstamos a tipos de interés por debajo de los del mercado, se contabilizarán como pasivos contingentes de la entidad adquirida si, en la fecha de adquisición, no resultase probable que, para liquidar la obligación correspondiente, vayan a requerir una salida de recursos que incorpore beneficios económicos o si el importe de la obligación no pueda ser valorado con suficiente fiabilidad. Este compromiso de crédito se reconocerá de forma separada como parte de la distribución del coste de la combinación de negocios, según el párrafo 37, sólo si su valor razonable puede ser medido de forma fiable.

50 Los pasivos contingentes reconocidos separadamente como parte de la distribución del coste de una combinación de negocios, quedan excluidos del alcance de la NIC 37. Sin embargo, la entidad adquirente revelará, con relación a dichos pasivos contingentes, la información requerida por la NIC 37 para cada clase de provisiones.

Fondo de comercio

51 La entidad adquirente, en la fecha de adquisición:

- (a) reconocerá como un activo el fondo de comercio adquirido en la combinación de negocios; y
- (b) valorará inicialmente ese fondo de comercio por su coste, siendo éste el exceso del coste de la combinación de negocios sobre la participación de la adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables que haya reconocido de acuerdo con el párrafo 36.

52 El fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios representa un pago realizado por la adquirente como anticipo de beneficios



económicos futuros de los activos que no hayan podido ser identificados individualmente y reconocidos por separado.

53 En la medida en que los activos, pasivos o pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida no satisfagan, en la fecha de adquisición, los criterios del párrafo 37 para su reconocimiento por separado, se producirá un efecto en el importe reconocido como fondo de comercio (o en el contabilizado de acuerdo con el párrafo 56). Esto es debido a que el fondo de comercio se valorará como el coste residual de la combinación de negocios, después de reconocer los activos, pasivos y pasivos contingentes de la entidad adquirida.

54 Después del reconocimiento inicial, la entidad adquirente valorará el fondo de comercio adquirido en la combinación de negocios por el coste menos las pérdidas por deterioro del valor acumuladas.

55 No se amortizará el fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios. En su lugar, la entidad adquirente analizará el deterioro del valor anualmente, o con una frecuencia mayor, si los eventos o cambios en las circunstancias indican que su valor ha podido sufrir un deterioro, de acuerdo con la NIC 36 *Deterioro del valor de los activos*.

Exceso de la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida sobre el coste

56 Si la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables, reconocidos de acuerdo con el párrafo 36, excediese al coste de la combinación de negocios, la adquirente:

(a) reconsiderará la identificación y valoración de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirente, así como la valoración del coste de la combinación; y



(b) reconocerá inmediatamente en el resultado del ejercicio, cualquier exceso que continúe existiendo después de hacer la reconsideración anterior.

57 Una ganancia reconocida de acuerdo con el párrafo 56 podría comprender uno o más de los siguientes componentes:

(a) Errores en la medición de los valores razonables del coste de la combinación o de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida. Costes futuros posibles, procedentes de la entidad adquirida, que no hayan sido reflejados correctamente en el valor razonable de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la misma, también podrían ser una potencial causa de estos errores.

(b) El requisito, establecido en una norma contable, de valorar los activos netos identificables adquiridos por un importe que no sea su valor razonable, pero que se trate como tal valor razonable para los propósitos de distribución del coste de la combinación. Por ejemplo, las directrices del Apéndice B, sobre la determinación de los valores razonables de los activos y pasivos identificables de la entidad adquirida, donde se requiere no descontar el importe asignado a los activos y pasivos fiscales.

(c) Una compra en términos muy ventajosos.

Combinaciones de negocios realizadas por etapas

58 Una combinación de negocios puede suponer más de una transacción de intercambio, por ejemplo cuando tiene lugar mediante compras sucesivas de acciones. Si esto sucediese, cada transacción de intercambio se tratará de forma separada por la entidad adquirente, utilizando la información sobre el coste de la transacción y el valor razonable, en la fecha de cada intercambio, para determinar el importe de cualquier fondo de comercio asociado con dicha transacción. Esto supondrá realizar, en cada una de las etapas, una comparación entre el coste de las inversiones correspondientes y la participación de la adquirente en los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida.



59 Cuando una combinación de negocios suponga más de una transacción de intercambio, los valores razonables de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida pueden ser diferentes en las fechas de cada transacción de intercambio. Debido a que:

(a) los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida se reexpresen según sus valores razonables, en la fecha de cada transacción de intercambio, con el fin de determinar el importe del fondo de comercio asociado a cada transacción; y

(b) los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida deben ser reconocidos por la entidad adquirente por sus valores razonables en la fecha de adquisición,

cualquier ajuste a dichos valores razonables relacionado con la participación anterior de la adquirente es una revalorización, y se contabilizará como tal. No obstante, ya que esta revalorización surge del reconocimiento inicial, por la entidad adquirente, de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida, no implicará que la adquirente haya elegido aplicar una política contable de revalorización de esas partidas después del reconocimiento inicial, siguiendo por ejemplo la NIC 16 *Inmovilizado material*.

60 Antes de ser considerada como una combinación de negocios, una transacción puede calificarse como inversión en una entidad asociada, y contabilizarse según el método de la participación, de acuerdo con la NIC 28 *Inversiones en entidades asociadas*. Si fuera así, los valores razonables de los activos netos identificables de la entidad en la que se invirtió, en la fecha de cada una de las transacciones de intercambio anteriores, se habrán determinado previamente al aplicar el método de la participación a la citada inversión.

Contabilidad inicial determinada de forma provisional

61 La contabilización inicial de una combinación de negocios implica la identificación y determinación de los valores razonables asignados a los



activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida, así como del coste de la combinación.

62 Si la contabilización inicial de una combinación de negocios pudiera determinarse sólo de forma provisional, al final del ejercicio en que la misma se efectúe, ya sea porque los valores razonables que se asignen a los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida o el coste de la combinación pudieran determinarse sólo provisionalmente, la entidad adquirente contabilizará la combinación utilizando dichos valores provisionales. La adquirente reconocerá, a los efectos de completar la contabilización inicial, cualquier ajuste que se realice a esos valores provisionales:

(a) Dentro de los doce meses siguientes a la fecha de adquisición; y

(b) Desde la fecha de adquisición. Por lo tanto:

(i) El importe en libros de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables, que se reconozcan o ajusten para completar la contabilización inicial, se calculará como si su valor razonable en la fecha de adquisición se hubiese reconocido en esa fecha.

(ii) El fondo de comercio o cualquier ganancia reconocida de acuerdo con el párrafo 56, se ajustará con efectos desde la fecha de adquisición por un importe igual al ajuste del valor razonable que tuviera en esa fecha el activo, pasivo o pasivo contingente identificable que esté siendo reconocido o ajustado.

(iii) La información comparativa presentada para los ejercicios anteriores al momento de completar la contabilización inicial de la combinación, se presentará como si la misma se hubiese completado en la fecha de adquisición. Esto incluye tanto la amortización adicional, como cualquier otro efecto reconocido en el resultado del ejercicio como consecuencia de completar la contabilización inicial.

Ajustes posteriores al momento de completar la contabilización inicial

63 Excepto en los casos tratados en los párrafos 33, 34 y 65, los ajustes a la contabilización inicial de una combinación de negocios, efectuados después



de que dicha contabilización inicial se haya completado, se reconocerán como correcciones de errores, de acuerdo con la NIC 8 *Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores*. Los ajustes a la contabilización inicial de una combinación de negocios, después de que se haya completado, no se considerarán como cambios en las estimaciones. De acuerdo con la NIC 8, el efecto de un cambio en las estimaciones se reconocerá en el ejercicio corriente y en los futuros.

64 La NIC 8 requiere que la entidad contabilice la corrección de un error de forma retroactiva, y que presente los estados financieros como si el error no hubiese ocurrido nunca, mediante la reexpresión de la información comparativa para el ejercicio o ejercicios anteriores en los que se cometió el error. Por tanto, el importe en libros de un activo, pasivo o pasivo contingente identificable de la entidad adquirida, que se hubiera reconocido o ajustado como consecuencia de la corrección de un error, se calculará como si el valor razonable o el valor razonable ajustado en la fecha de adquisición, se hubieran reconocido en esa fecha. El fondo de comercio o la ganancia reconocida en un ejercicio anterior, de acuerdo con el párrafo 56, se ajustarán retroactivamente por un importe igual al valor razonable en la fecha de adquisición (o al ajuste al valor razonable en la fecha de adquisición) del activo, pasivo o pasivo contingente identificable reconocido (o ajustado).

Reconocimiento de activos por impuestos diferidos después de completar la contabilización inicial

65 Si el beneficio potencial de las pérdidas fiscales, que la entidad adquirida tenga derecho a compensar en el futuro, o de otros activos por impuestos diferidos no cumplierse los criterios del párrafo 37 para su reconocimiento por separado cuando se contabilice inicialmente la combinación de negocios, pero fuese posteriormente objeto de realización, la entidad adquirente reconocerá dicho beneficio como ingresos de acuerdo con la NIC 12 *Impuesto sobre las ganancias*. Además, la adquirente:

(a) reducirá el importe en libros del fondo de comercio hasta el importe que se habría reconocido en el caso de que el activo por impuestos diferidos

hubiera sido objeto de reconocimiento como un activo identificable desde la fecha de adquisición; y

(b) reconocerá la reducción del importe en libros del fondo de comercio como un gasto.

No obstante, este procedimiento no dará lugar a la creación de un exceso como el descrito en el párrafo 56, ni podrá incrementar el importe de las ganancias previamente reconocidas de acuerdo con el citado párrafo 56.

Información a revelar

66 La entidad adquirente revelará la información que permita a los usuarios de sus estados financieros evaluar la naturaleza y efectos financieros de las combinaciones de negocios que haya efectuado:

(a) Durante el ejercicio.

(b) Después de la fecha del balance pero antes de que los estados financieros hayan sido formulados.

67 Para dar cumplimiento al principio contenido en el apartado (a) del párrafo 66, la entidad adquirente revelará, para cada una de las combinaciones de negocios que haya efectuado durante el ejercicio, la siguiente información:

(a) Los nombres y descripciones de las entidades o negocios combinados.

(b) La fecha de adquisición.

(c) El porcentaje de instrumentos de patrimonio neto con derecho a voto adquiridos.

(d) El coste de la combinación, y una descripción de los componentes del mismo, donde se incluirán los costes directamente atribuibles a la combinación. Cuando se hayan emitido o se puedan emitir instrumentos de patrimonio neto como parte de ese coste, debe revelarse también la siguiente información:

(i) El número de los instrumentos de patrimonio que se han emitido o se pueden emitir; y



(ii) El valor razonable de dichos instrumentos, así como las bases para la determinación de dicho valor razonable. Si no existiera un precio publicado para esos instrumentos en la fecha de intercambio, se revelarán las hipótesis significativas utilizadas en la determinación del valor razonable. Si existiera un precio publicado en la fecha de intercambio, pero no se hubiera utilizado como base para determinar el coste de la combinación, se revelará este hecho, junto con: las razones para no utilizar el precio publicado; el método e hipótesis significativas utilizadas para atribuir un valor a los instrumentos de patrimonio neto; y el importe total de la diferencia entre el valor atribuido a estos instrumentos de patrimonio neto y su precio publicado.

(e) Detalles de las explotaciones que la entidad haya decidido enajenar o disponer de ellas por otra vía, como consecuencia de la combinación.

(f) Los importes reconocidos, en la fecha de adquisición, para cada clase de activos, pasivos y pasivos contingentes de la entidad adquirida y, a menos que fuera impracticable incluir esta información, los importes en libros de cada una de las anteriores clases, determinadas de acuerdo con las NIIF, inmediatamente antes de la combinación. Si fuera impracticable revelar esta última información, se revelará este hecho, junto con una explicación de las razones.

(g) El importe de cualquier exceso reconocido en el resultado del ejercicio de acuerdo con el párrafo 56, junto con la rúbrica de la cuenta de resultados en la que se haya reconocido este exceso.

(h) Una descripción de los factores que hayan contribuido al coste que ha tenido como consecuencia el reconocimiento de un fondo de comercio—una descripción de cada uno de los activos intangibles que no han sido reconocidos por separado del fondo de comercio, junto con una explicación de porqué el valor razonable de los activos intangibles no ha podido ser medido de forma fiable—o, en su caso, una descripción de la naturaleza de cualquier exceso reconocido en el resultado del ejercicio de acuerdo con el párrafo 56.

(i) El importe del resultado del ejercicio aportado por la entidad adquirida desde la fecha de adquisición al resultado del ejercicio de la adquirente,



salvo que sea impracticable revelar esta información. En caso de ser impracticable revelar este dato; este hecho será objeto de revelación, junto con una explicación de las razones.

68 La información requerida por el párrafo 67 se revelará de forma agregada para las combinaciones de negocios, efectuadas durante el periodo sobre el que se informa, que individualmente carezcan de importancia relativa.

69 Si la contabilización inicial de una combinación de negocios efectuada durante el ejercicio hubiera sido determinada sólo de forma provisional, como se describe en el párrafo 62, se revelará este hecho junto con una explicación de las razones.

70 Para dar cumplimiento al principio contenido en el apartado (a) del párrafo 66, la entidad adquirente revelará, salvo que sea impracticable, la siguiente información:

(a) Los ingresos ordinarios de la entidad resultante de la combinación para el ejercicio, como si la fecha de adquisición de todas las combinaciones de negocios efectuadas durante el ejercicio hubiera sido al comienzo del mismo.

(b) El resultado del ejercicio de la entidad resultante de la combinación, como si la fecha de adquisición de todas las combinaciones de negocios efectuadas durante el ejercicio hubiera sido el comienzo del mismo.

Si la revelación de esta información fuera impracticable, se revelaría este hecho, junto con una explicación de las razones.

71 Para dar cumplimiento al principio contenido en el apartado (b) del párrafo 66, la adquirente revelará la información requerida por el párrafo 67 para cada una de las combinaciones de negocios efectuadas después de la fecha del balance, pero antes de que los estados financieros sean formulados, a menos que tal revelación sea impracticable. Si fuera impracticable revelar alguna parte de esta información, se revelará este hecho, junto con una explicación de las razones.



72 La entidad adquirente revelará la información que permita a los usuarios de sus estados financieros evaluar los efectos financieros de las pérdidas, ganancias, correcciones de errores y otros ajustes, reconocidos durante el ejercicio corriente, que se relacionen con las combinaciones de negocios que hubieran sido efectuadas en el ejercicio corriente o en anteriores.

73 Para dar cumplimiento al principio contenido en el párrafo 72, la entidad adquirente revelará la siguiente información:

(a) El importe y una explicación sobre cualquier pérdida o ganancia reconocida en el ejercicio corriente que:

(i) se relacionen con los activos identificables adquiridos y con los pasivos o pasivos contingentes identificables asumidos en una combinación de negocios que haya sido efectuada en el ejercicio corriente o en uno anterior; y

(ii) posean una magnitud, naturaleza o repercusión tales que su revelación sea relevante para la comprensión del rendimiento financiero de la entidad.

(b) Si la contabilización inicial, para una combinación de negocios que tuvo lugar en el ejercicio inmediatamente anterior, fue determinada sólo provisionalmente al final de dicho periodo, los importes y explicaciones de los ajustes a los valores provisionales reconocidos durante el ejercicio corriente.

(c) La información sobre las correcciones de errores cuya revelación requiere la NIC 8, con relación a alguno de los activos, pasivos o pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida, o sobre los cambios en los valores asignados a esas partidas, que la adquirente haya reconocido durante el ejercicio corriente de acuerdo con los párrafos 63 y 64.

74 La entidad revelará la información que permita a los usuarios de sus estados financieros evaluar los cambios en el importe en libros del fondo de comercio durante el ejercicio.

75 Para dar cumplimiento al principio contenido en el párrafo 74, la entidad revelará la conciliación del importe en libros del fondo de comercio entre el principio y el final del ejercicio, mostrando por separado:

(a) el importe bruto del mismo y las pérdidas por deterioro de valor acumuladas al principio del ejercicio;

(b) el fondo de comercio adicional reconocido durante el periodo, con excepción del fondo de comercio que se haya incluido en un grupo enajenable de elementos que, en el momento de la adquisición, cumpla los criterios para ser clasificado como mantenido para la venta, de acuerdo con la NIIF 5;

(c) los ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuado durante el ejercicio, de acuerdo con el párrafo 65;

(d) el fondo de comercio incluido en un grupo enajenable de elementos que se haya clasificado como mantenido para la venta, de acuerdo con la NIIF 5, así como el fondo de comercio dado de baja durante el periodo sin que hubiera sido incluido previamente en ningún grupo enajenable de elementos clasificado como mantenido para la venta;

(e) las pérdidas por deterioro del valor reconocidas durante el ejercicio, de acuerdo con la NIC 36;

(f) las diferencias netas de cambio surgidas durante el periodo, de acuerdo con la NIC 21 *Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera*;

(g) cualesquiera otros cambios en el importe en libros durante el ejercicio; y

(h) el importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas al final del ejercicio.

76. La entidad revelará, además de los datos requeridos en el apartado (e) de párrafo 75, información sobre el importe recuperable y sobre el deterioro del valor del fondo de comercio exigida por la NIC 36.

77. Si se produjera una situación en la que la información, cuya revelación requiere esta NIIF, no cumpliera los objetivos establecidos en los párrafos 66, 72 y 74, la entidad revelará la información adicional que fuera necesaria para cumplir dichos objetivos.



Disposiciones transitorias y fecha de vigencia

78. Excepto por lo previsto en el párrafo 85, esta NIIF se aplicará en la contabilización de las combinaciones de negocios en las que la *fecha del acuerdo* sea a partir del 31 de marzo de 2004. Esta NIIF también se aplicará en la contabilización:

- (a) del fondo de comercio que surja en una combinación de negocios cuya fecha de acuerdo sea a partir del 31 de marzo de 2004; o
- (b) de cualquier exceso de la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables sobre el coste de una combinación de negocios cuya fecha de acuerdo sea a partir del 31 de marzo de 2004.

Fondo de comercio previamente reconocido

79. La entidad aplicará esta NIIF de forma prospectiva, desde el comienzo del primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004, al fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios cuya fecha del acuerdo sea antes del 31 de marzo de 2004, así como al fondo de comercio que surja de la participación en una entidad controlada de forma conjunta que se haya obtenido antes del 31 de marzo de 2004, y se haya contabilizado aplicando el método de la consolidación proporcional. Por lo tanto, la entidad:

- (a) dejará de amortizar dicho fondo de comercio desde el principio del primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004;
- (b) eliminará el importe en libros de la amortización acumulada relativa, reduciendo el fondo de comercio, al principio del primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004; y
- (c) comprobará el deterioro del valor del fondo de comercio, de acuerdo con la NIC 36 (revisada en 2004) desde el comienzo del primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004.

80. Si la entidad hubiera reconocido con anterioridad el fondo de comercio como una deducción del patrimonio neto, no reconocerá el importe del

mismo en el resultado del ejercicio cuando enajene o disponga por otra vía de la totalidad o parte del negocio con el que se relacione ese fondo de comercio, ni cuando el valor la unidad generadora de efectivo a la que esté asociado sufra un deterioro del valor.

Diferencia negativa de consolidación previamente reconocida

81. Al iniciar el primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004, se dará de baja, practicando el correspondiente ajuste en el saldo inicial de las ganancias acumuladas, el importe en libros de la diferencia negativa de consolidación que procediera de:

(a) una combinación de negocios cuya fecha del acuerdo fuera anterior al 31 de marzo de 2004, o

(b) una participación en una entidad controlada de forma conjunta que se hubiera obtenido antes del 31 de marzo de 2004, y se contabilizara aplicando la consolidación proporcional.

Activos intangibles previamente reconocidos

82. El importe en libros de una partida clasificada como activo intangible que:

(a) fuera adquirido en una combinación de negocios cuya fecha del acuerdo fuera anterior al 31 de marzo de 2004, o

(b) procediera de la participación en una entidad controlada de forma conjunta que se hubiera obtenido antes del 31 de marzo de 2004, y se contabilizara aplicando la consolidación proporcional

se reclasificará como fondo de comercio al inicio del primer ejercicio anual, que comience a partir del 31 de marzo de 2004, si dicho activo intangible no cumpliera los criterios de identificabilidad de la NIC 38 (revisada en 2004).

Inversiones contabilizadas por el método de la participación

83. Para las inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación, y adquiridas a partir del 31 de marzo de 2004, la entidad aplicará esta NIIF a la contabilización de:



(a) El fondo de comercio adquirido que esté incluido en el importe en libros de dicha inversión. Por tanto, la amortización de ese fondo de comercio teórico no se incluirá en la determinación de la participación de la entidad en el resultado de la entidad en la que se ha invertido.

(b) Cualquier exceso incluido en el importe en libros de la participación de la entidad en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad en la que se ha invertido, sobre el coste de la inversión. Por tanto, la entidad incluirá este exceso como ingreso al determinar la porción que le corresponde en el resultado de la participada, para el ejercicio en el que se adquirió la inversión.

84 Para las inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación, que se hayan adquirido antes del 31 de marzo de 2004:

(a) La entidad aplicará esta NIIF de forma prospectiva, desde el inicio del primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004, para el fondo de comercio adquirido que esté incluido en el importe en libros de dicha inversión. Por tanto, la entidad cesará, desde esa fecha, de incluir la amortización de dicho fondo de comercio en la determinación de la porción que corresponda a la entidad en el resultado de la participada.

(b) La entidad dará de baja, al inicio del primer ejercicio anual que comience a partir del 31 de marzo de 2004, cualquier diferencia negativa de consolidación incluida en el importe en libros de dicha inversión, con el correspondiente ajuste en el saldo inicial de las ganancias acumuladas.

Aplicación retroactiva limitada

85 Se permite a las entidades aplicar los requerimientos de esta NIIF al fondo de comercio existente o adquirido posteriormente, así como a las combinaciones de negocios que ocurran desde una fecha anterior a las fechas de vigencia señaladas en los párrafos 78 a 84, siempre que:

(a) tanto las valoraciones como el resto de la información, necesaria para aplicar la NIIF a las combinaciones de negocios pasadas, se obtengan en el momento en que esas combinaciones se contabilizaron inicialmente; y



(b) la entidad aplique también la NIC 36 (revisada en 2004) y la NIC 38 (revisada en 2004) de forma prospectiva desde esa misma fecha, y las valoraciones y demás información, necesarias para aplicar esas Normas desde esa fecha, se hayan obtenido por la entidad de manera que no sea necesario hacer estimaciones que deberían haber sido realizadas en una fecha anterior.

Derogación de otros pronunciamientos

86 Esta NIIF deroga la NIC 22 *Combinaciones de negocios* (emitida en 1998).

87 Esta NIIF deroga las siguientes interpretaciones:

(a) SIC-9 *Combinaciones de negocios—clasificación como adquisiciones o como unión de intereses.*

(b) SIC-22 *Combinaciones de negocios—ajustes posteriores de los valores razonables y del fondo de comercio informados inicialmente; y*

(c) SIC-28 *Combinaciones de negocios—“fecha de intercambio” y valor razonable de los instrumentos de capital.*

4.1.4.2. Ley General de Sociedades N° 26887.

TITULO II FUSION

Artículo 344.- Concepto y formas de fusión

Por la fusión dos a más sociedades se reúnen para formar una sola cumpliendo los requisitos prescritos por esta ley. Puede adoptar alguna de las siguientes formas:

1. La fusión de dos o más sociedades para constituir una nueva sociedad incorporante origina la extinción de la personalidad jurídica de las sociedades incorporadas y la transmisión en bloque, y a título universal de sus patrimonios a la nueva sociedad; o,



2. La absorción de una o más sociedades por otra sociedad existente origina la extinción de la personalidad jurídica de la sociedad o sociedades absorbidas. La sociedad absorbente asume, a título universal, y en bloque, los patrimonios de las absorbidas.

En ambos casos los socios o accionistas de las sociedades que se extinguen por la fusión reciben acciones o participaciones como accionistas o socios de la nueva sociedad o de la sociedad absorbente, en su caso.

Artículo 345.- Requisitos del acuerdo de fusión

La fusión se acuerda con los requisitos establecidos por la ley y el estatuto de las sociedades participantes para la modificación de su pacto social y estatuto.

No se requiere acordar la disolución y no se liquida la sociedad o sociedades que se extinguen por la fusión.

Artículo 346.- Aprobación del proyecto de fusión

El directorio de cada una de las sociedades que participan en la fusión aprueba, con el voto favorable de la mayoría absoluta de sus miembros, el texto del proyecto de fusión.

En el caso de sociedades que no tengan directorio el proyecto de fusión se aprueba por la mayoría absoluta de las personas encargadas de la administración de la sociedad.

Artículo 347.- Contenido del proyecto de fusión

El proyecto de fusión contiene:

1. La denominación, domicilio, capital y los datos de inscripción en el Registro de las sociedades participantes;
2. La forma de la fusión;
3. La explicación del proyecto de fusión, sus principales aspectos jurídicos y económicos y los criterios de valorización empleados para la determinación de la relación de canje entre las respectivas acciones o participaciones de las sociedades participantes en la fusión;

4. El número y clase de las acciones o participaciones que la sociedad incorporante o absorbente debe emitir o entregar y, en su caso, la variación del monto del capital de esta última;
5. Las compensaciones complementarias, si fuera necesario;
6. El procedimiento para el canje de títulos, si fuera el caso;
7. La fecha prevista para su entrada en vigencia;
8. Los derechos de los títulos emitidos por las sociedades participantes que no sean acciones o participaciones;
9. Los informes legales, económicos o contables contratados por las sociedades participantes, si los hubiere;
10. Las modalidades a las que la fusión queda sujeta, si fuera el caso; y,
11. Cualquier otra información o referencia que los directores o administradores consideren pertinente consignar.

Artículo 348.- Abstención de realizar actos significativos

La aprobación del proyecto de fusión por el directorio o los administradores de las sociedades implica la obligación de abstenerse de realizar o ejecutar cualquier acto o contrato que pueda comprometer la aprobación del proyecto o alterar significativamente la relación de canje de las acciones o participaciones, hasta la fecha de las juntas generales o asambleas de las sociedades participantes convocadas para pronunciarse sobre la fusión.

Artículo 349.- Convocatoria a junta general o asamblea

La convocatoria a junta general o asamblea de las sociedades a cuya consideración ha de someterse el proyecto de fusión se realiza mediante aviso publicado por cada sociedad participante con no menos de diez días de anticipación a la fecha de la celebración de la junta o asamblea.

Artículo 350.- Requisitos de la convocatoria

Desde la publicación del aviso de convocatoria, cada sociedad participante debe poner a disposición de sus socios, accionistas, obligacionistas y demás titulares de derechos de crédito o títulos especiales, en su domicilio social los siguientes documentos:



1. El proyecto de fusión;
2. Estados financieros auditados del último ejercicio de las sociedades participantes. Aquellas que se hubiesen constituido en el mismo ejercicio en que se acuerda la fusión presentan un balance auditado cerrado al último día del mes previo al de la aprobación del proyecto de fusión;
3. El proyecto del pacto social y estatuto de la sociedad incorporante o de las modificaciones a los de la sociedad absorbente; y,
4. La relación de los principales accionistas, directores y administradores de las sociedades participantes.

Artículo 351.- Acuerdo de fusión

La junta general o asamblea de cada una de las sociedades participantes aprueba el proyecto de fusión con las modificaciones que expresamente se acuerden y fija una fecha común de entrada en vigencia de la fusión.

Los directores o administradores deberán informar, antes de la adopción del acuerdo, sobre cualquier variación significativa experimentada por el patrimonio de las sociedades participantes desde la fecha en que se estableció la relación de canje.

Artículo 352.- Extinción del proyecto

El proceso de fusión se extingue si no es aprobado por las juntas generales o asambleas de las sociedades participantes dentro de los plazos previstos en el proyecto de fusión y en todo caso a los tres meses de la fecha del proyecto.

Artículo 353.- Fecha de entrada en vigencia

La fusión entra en vigencia en la fecha fijada en los acuerdos de fusión. En esa fecha cesan las operaciones y los derechos y obligaciones de las sociedades que se extinguen, los que son asumidos por la sociedad absorbente o incorporante.

Sin perjuicio de su inmediata entrada en vigencia, la fusión está supeditada a la inscripción de la escritura pública en el Registro, en la partida correspondiente a las sociedades participantes.



La inscripción de la fusión produce la extinción de las sociedades absorbidas o incorporadas, según sea el caso. Por su solo mérito se inscriben también en los respectivos registros, cuando corresponda, la transferencia de los bienes, derechos y obligaciones individuales que integran los patrimonios transferidos.

Artículo 354.- Balances

Cada una de las sociedades que se extinguen por la fusión formula un balance al día anterior de la fecha de entrada en vigencia de la fusión. La sociedad absorbente o incorporante, en su caso, formula un balance de apertura al día de entrada en vigencia de la fusión.

Los balances referidos en el párrafo anterior deben quedar formulados dentro de un plazo máximo treinta días, contado a partir de la fecha de entrada en vigencia de la fusión. No se requiere la inserción de los balances en la escritura pública de fusión. Los balances deben ser aprobados por el respectivo directorio, y cuando éste no exista por el gerente, y estar a disposición de las personas mencionadas en el artículo 350, en el domicilio social de la sociedad absorbente o incorporante por no menos de sesenta días luego del plazo máximo para su preparación.

Artículo 355.- Publicación de los acuerdos

Cada uno de los acuerdos de fusión se publica por tres veces, con cinco días de intervalo entre cada aviso. Los avisos podrán publicarse en forma independiente o conjunta por las sociedades participantes.

El plazo para el ejercicio del derecho de separación empieza a contarse a partir del último aviso de la correspondiente sociedad.

Artículo 356.- Derecho de separación

El acuerdo de fusión da a los socios y accionistas de las sociedades que se fusionan el derecho de separación regulado por el artículo 200.

El ejercicio del derecho de separación no libera al socio de la responsabilidad personal que le corresponda por las obligaciones sociales contraídas antes de la fusión.

Artículo 357.- Escritura pública de fusión

La escritura pública de fusión se otorga una vez vencido el plazo de treinta días, contado a partir de la fecha de la publicación del último aviso a que se refiere el artículo 355, si no hubiera oposición. Si la oposición hubiese sido notificada dentro del citado plazo, la escritura pública se otorga una vez levantada la suspensión o concluido el proceso que declara infundada la oposición.

Artículo 358.- Contenido de la escritura pública

La escritura pública de fusión contiene:

1. Los acuerdos de las juntas generales o asambleas de las sociedades participantes;
 2. El pacto social y estatuto de la nueva sociedad o las modificaciones del pacto social y del estatuto de la sociedad absorbente;
 3. La fecha de entrada en vigencia de la fusión;
 4. La constancia de la publicación de los avisos prescritos en el artículo 355;
- y,
5. Los demás pactos que las sociedades participantes estimen pertinente.

Artículo 359.- Derecho de oposición

El acreedor de cualquiera de las sociedades participantes tiene derecho de oposición, el que se regula por lo dispuesto en el artículo 219.

Artículo 360.- Sanción para la oposición de mala fe o sin fundamento

Cuando la oposición se hubiese promovido con mala fe o con notoria falta de fundamento, el juez impondrá al demandante y en beneficio de la sociedad afectada por la oposición una penalidad de acuerdo con la gravedad del asunto, así como la indemnización por daños y perjuicios que corresponda.

Artículo 361.- Cambio en la responsabilidad de los socios

Es aplicable a la fusión cuando origine cambio en la responsabilidad de los socios o accionistas de alguna de las sociedades participantes lo dispuesto en el artículo 334.



Artículo 362.- Otros derechos

Los titulares de derechos especiales que no sean acciones o participaciones de capital disfrutan de los mismos derechos en la sociedad absorbente o en la incorporante, salvo que presten aceptación expresa a cualquier modificación o compensación de dichos derechos. Cuando la aceptación proviene de acuerdo adoptado por la asamblea que reúne a los titulares de esos derechos, es de cumplimiento obligatorio para todos ellos.

Artículo 363.- Fusión simple

Si la sociedad absorbente es propietaria de todas las acciones o participaciones de las sociedades absorbidas, no es necesario el cumplimiento de los requisitos establecidos en los incisos 3), 4), 5) y 6) del artículo 347.

Artículo 364.- Fusión de sociedades en liquidación

Es aplicable a la fusión de sociedades en liquidación lo dispuesto en el artículo 342.

Artículo 365.- Pretensión de nulidad de la fusión

La pretensión judicial de nulidad contra una fusión inscrita en el Registro sólo puede basarse en la nulidad de los acuerdos de las juntas generales o asambleas de socios de las sociedades que participaron en la fusión. La pretensión debe dirigirse contra la sociedad absorbente o contra la sociedad incorporante, según sea el caso. La pretensión se deberá tramitar en el proceso abreviado.

El plazo para el ejercicio de la pretensión de nulidad de una fusión caduca a los seis meses, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro de la escritura pública de fusión.

Artículo 366.- Efectos de la declaración de nulidad

La declaración de nulidad no afecta la validez de las obligaciones nacidas después de la fecha de entrada en vigencia de la fusión. Todas las sociedades que participaron en la fusión son solidariamente responsables de tales obligaciones frente a los acreedores.



4.1.4.3 Texto Concordado de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Organica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702.

Artículo 61°.- FUSIÓN Y ESCISIÓN DE EMPRESAS - DERECHO DE LOS DISIDENTES.

Acordada por las respectivas Juntas Generales la fusión de dos o más empresas de los sistemas financiero o de seguros, los accionistas tienen derecho a vender sus acciones a la correspondiente empresa conforme a las normas de la Ley General de Sociedades. El mismo derecho asiste a los accionistas para el caso de la escisión de una empresa.

4.1.4.4. Normas Tributarias que otorgaron beneficios a los Bancos por llevar a cabo Fusiones.

El Estado peruano, de acuerdo al momento coyuntural, genero incentivos con la finalidad de estimular las fusiones y promulgo normas legales que exoneraban de todo tributo los actos, contratos y transferencias patrimoniales derivados de acuerdos de fusión o división de toda clase de personas jurídicas.

➤ **LEY N° 26283 - EXONERACION DE IMPUESTOS POR FUSION DE PERSONAS JURIDICAS.**

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA POR CUANTO:

El Congreso Constituyente Democrático ha dado la Ley siguiente:

Artículo 1o.- Exonérese de todo tributo, incluidos el Impuesto a la Renta y los derechos de inscripción en los Registros Públicos, la formación y otros actos, contratos y transferencias patrimoniales, derivados de acuerdos de fusión o división de toda clase de personas jurídicas, ya sean mercantiles, civiles o cooperativas, hasta el 31 de diciembre de 1994.

Artículo 2o.- La presente Ley entrará en vigencia al día siguiente de su publicación en el diario oficial "El Peruano".

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.

JAIME YOSHIYAMA

Presidente del Congreso Constituyente Democrático

CARLOS TORRES Y TORRES LARA

Primer Vicepresidente del Congreso Constituyente Democrático

**AL SEÑOR PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA
POR TANTO:**

Mando se publique y cumpla.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los diez días del mes de enero de mil novecientos noventa y cuatro.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI

Presidente Constitucional de la República

ALFONSO BUSTAMANTE Y BUSTAMANTE

Presidente del Consejo de Ministros y Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales

JORGE CAMET DICKMANN

Ministro de Economía y Finanzas

CONCLUSIONES:

1. La Ley N° 26283 y su Reglamento podían estar comprendidas en la estabilidad tributaria que otorgan los contratos de garantías y medidas de promoción a la inversión privada a que se refiere el TUO de la Ley General de Minería.
2. La estabilidad tributaria de las normas temporales comprende no sólo el contenido de las mismas sino también su plazo de vigencia, no siéndole de aplicación posteriores prórrogas. En consecuencia, si bien la Ley N° 26283 o sus sucesivas prórrogas podían formar parte del régimen tributario estabilizado, sólo las reorganizaciones realizadas en el ejercicio en que se encontraba vigente la norma podían acogerse a los beneficios de la misma.
3. En caso que la reorganización se hubiera realizado durante la vigencia de la Ley N° 26283 o de alguna de sus prórrogas estabilizadas, el titular de actividad minera adquirente de los bienes podía considerar como costo computable de los mismos el mayor valor revaluado y calcular la depreciación sobre dicha base. Tal depreciación (calculada sobre el mayor valor revaluado) podía ser aplicada por el contribuyente durante toda la vigencia del contrato o hasta que lo agote, lo que ocurra primero.

Si la reorganización se hubiera realizado vencido el plazo de vigencia de la norma estabilizada, el titular de actividad minera no podía gozar de los beneficios dispuestos por la Ley N° 26283 y su Reglamento.

4. Si el contribuyente se hubiera reorganizado al amparo de la Ley N° 26283 o sus prórrogas, con anterioridad a la fecha en que opera la estabilización del régimen tributario, no podría sostenerse la estabilidad de estas normas en ejercicios posteriores, toda vez que la circunstancia que da lugar a los beneficios previstos en las mismas, cual es la reorganización con la consiguiente revaluación de los activos, ya habría operado agotándose con ello la aplicación de la norma.
5. En tal supuesto, al no estar comprendida dentro de la estabilidad la Ley N° 26283 y su Reglamento, el contribuyente podrá aplicar los beneficios previstos en estas normas únicamente hasta el 31.12.1998, en aplicación de la Séptima Disposición Transitoria Final de la Ley N° 27034.

Lima, 07 de diciembre de 2005.

➤ **Ley N° 26416 : PRORROGA DE VIGENCIA DE EXONERACION DE IMPUESTOS POR FUSION DE PERSONAS JURIDICAS.**

Prorrogan Vigencia de Exoneración Prevista en Ley Mediante la Cual Se Exonera de Todo Tributo Actos Derivados de Acuerdos de Fusión o División de Toda Clase de Personas Jurídicas

BOP, 29 de Diciembre de 1994 › Sección Única, Fecha de Entrada en Vigor: 23 de Diciembre de 1994.

➤ **Ley N° 26561: PRORROGA DE VIGENCIA DE EXONERACION DE IMPUESTOS POR FUSION DE PERSONAS JURIDICAS.**

Prorrogan Exoneración Tributaria a Actos, Contratos y Transferencias Patrimoniales Derivados de Acuerdos de Fusión o División de Toda Clase de Personas Jurídicas

BOP, 29 de Diciembre de 1995 › Sección Única, Fecha de Entrada en Vigor:
21 de Diciembre de 1995.

➤ **LEY N° 26733 - PRORROGA DE VIGENCIA DE EXONERACION DE
IMPUESTOS POR FUSION DE PERSONAS JURIDICAS.**

Prorrogan exoneración prevista en la Ley N° 26283

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA POR CUANTO:

El Congreso de la República ha dado la Ley siguiente:

Artículo 1o.- Prorrogase hasta el 31 de diciembre de 1997, la exoneración prevista en la Ley No. 26283, modificada por las Leyes Nos. 26416 y 26561.

Artículo 2o.- Deróguense o modifíquense, según corresponda, las disposiciones a que se refiere la presente Ley.

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.

En Lima, a los veintisiete días del mes diciembre de mil novecientos noventa y seis.

VICTOR JOY WAY ROJAS, Presidente del Congreso de la República

CARLOS TORRES Y TORRES LARA, Primer Vicepresidente del Congreso de la República

AL SEÑOR PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

POR TANTO:

Mando se publique y cumpla.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los treinta días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y seis.



ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI, *Presidente Constitucional de la República*
ALBERTO PANDOLFI ARBULU, *Presidente del Consejo de Ministros*
JORGE CAMET DICKMANN, *Ministro de Economía y Finanzas.*

➤ **LEY N° 26901 - PRORROGA DE VIGENCIA DE EXONERACION DE
IMPUESTOS POR FUSION DE PERSONAS JURIDICAS.**

*EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA POR CUANTO: El Congreso de la
República ha dado la Ley siguiente:*

EL CONGRESO DE LA REPUBLICA;

Ha dado la ley siguiente:

*Ley que establece la prórroga de la exoneración de todo tributo a la
formación y otros actos, los contratos y las transferencias patrimoniales, que
se deriven de los acuerdos de fusión o división de personas jurídicas, hasta
el 31 de diciembre de 1998*

*Artículo 1o.- Prorrogase hasta el 31 de diciembre de 1988, la exoneración
prevista en la Ley No. 26283, modificada por las Leyes Nos. 26416, 26561 y
26733.*

*Artículo 2o.- Deróguense o modifíquense, según corresponda, las
disposiciones que se opongan a la presente ley.*

Comuníquese al señor Presidente de la República para su promulgación.

*En Lima, a los nueve días del mes de diciembre de mil novecientos noventa
y siete.*

*CARLOS TORRES Y TORRES LARA, Presidente del Congreso de la
República*

*EDITH MELLADO CESPEDES, Primera Vicepresidenta del Congreso de la
República*

AL SEÑOR PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

POR TANTO:

Mando se publique y cumpla.

*Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los dieciséis días del mes de
diciembre de mil novecientos noventa y siete.*

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI, Presidente Constitucional de la República
ALBERTO PANDOLFI ARBULU, Presidente del Consejo de Ministros
JORGE CAMET DICKMANN, Ministro de Economía y Finanzas.

4.2 Las Estrategias de Integración Horizontal.

4.2.1. Concepto. Las Fusiones.

En microeconomía y dirección estratégica, la integración horizontal es una teoría de propiedad y control. Es una estrategia utilizada por una corporación que busca vender un tipo de producto en numerosos mercados. Para alcanzar esta cobertura de mercado, se crean multitud de empresas subsidiarias. Cada una comercializa el producto para un segmento de mercado o para un área diferente. Esto es lo que se llama integración horizontal de marketing.

La integración horizontal de producción se produce cuando una compañía tiene plantas en diferentes puntos produciendo productos similares. Es mucho más común la integración horizontal en marketing, que en producción. Contrasta con la integración vertical.

Otro concepto, la Integración horizontal busca controlar o adquirir el dominio de los competidores. La Estrategia de Integración horizontal es aplicable:

- ⌘ Cuando la organización puede adquirir características monopólicas en una zona o región sin verse afectada por el gobierno federal por "tender notoriamente" a reducir la competencia.
- ⌘ Cuando la organización compite en una industria que está creciendo.
- ⌘ Cuando las economías de escala producen importantes ventajas competitivas.
- ⌘ Cuando la organización tiene el capital y el talento humano que necesita para administrar debidamente la organización expandida.
- ⌘ Cuando los competidores están fallando debido a la falta de experiencia administrativa o porque necesitan determinados

recursos que su organización sí tiene; nótese que la integración horizontal no sería acertada si los competidores estuvieran fallando debido a que las ventas de la industria están disminuyendo

Ejemplos de Integración horizontal.

- ❖ Renault adquirió recientemente Volvo para convertirse en el tercer fabricante de autos en Europa.
- ❖ Mattel, Inc., fabricante de la Barbie, Hot Wheels y los juguetes Disney, adquirió Fisher-Price, su rival fabricante de juguetes, para superar a Hasbro como la compañía más grande del mundo.

4.2.2. Tipos de Estrategias de Integración Horizontal

La dinámica del proceso de Integración Horizontal ha permitido que existan tres clases, que a continuación comentamos: Fusiones y Adquisiciones, Joint Ventures y Alianzas Estratégicas.

4.2.2.1 Fusiones y Adquisiciones

Según **Zozaya N. (2007)**, señala que las fusiones y adquisiciones constituyen uno de los principales instrumentos utilizados por las empresas para llevar a cabo el cambio estructural que necesitan, y para aumentar su tamaño de manera rápida. Este tipo de operaciones representan una oportunidad para alcanzar economías de escala y para aumentar la capacidad innovadora de la empresa. A través de las Fusiones y Adquisiciones, las empresas pueden acceder a nuevos canales de ventas, entrar en nuevos mercados o adquirir capacidades y recursos clave para su prosperidad futura. Sin embargo, las empresas también utilizan la concentración para aumentar su poder de mercado, perjudicando a consumidores –con mayores precios y menor calidad de los productos y una menor capacidad de elección y a la libre competencia –repercutiendo así de forma negativa en la innovación, la eficiencia y la productividad.

El concepto de **Adquisición** define al proceso realizado por una compañía cuando toma el control operacional de otra. Esto, como resultado de una compra directa o mediante la acumulación de acciones suficientes para lograr dicho fin.

Se considera que una adquisición se ha concretado en el momento que una organización tiene suficiente control sobre la otra compañía. Según las condiciones bajo las cuales se origina una adquisición, estas pueden ser:

- Amistosa, cuando la oferta original es aceptada.
- Contestada, cuando existe más de una oferta a considerar.
- Hostil, cuando se obtiene el control de la compañía objetivo sin el apoyo de su Administración ni del Consejo Directivo.

Una **Fusión** es “una transacción en la cual los activos de una o más empresas son combinados en una nueva empresa”, y una **Adquisición** es la toma del control mediante la compra de una empresa por parte de otra, para influir en la toma de decisiones de ésta o para incorporarse completamente sus activos. Una Fusión se refiere a la completa absorción de una empresa por otra, la empresa adquiriente conserva su nombre, luego la empresa adquirida deja de existir.

Davidson K. (1985), distingue cuatro oleadas de fusiones desde finales del siglo XIX, a las que les atribuye diferentes fuerzas impulsoras.

La **primera oleada**, se extendió entre fines del siglo XIX y principios del XX, el autor la llama “Integración Horizontal”, siendo la fuerza impulsora la necesidad de las empresas de aumentar su capacidad de fabricación, beneficiándose con la generación de economías de escala. Esta estrategia también resulta útil para reducir la competencia, no siendo éste el principal objetivo ya que la economía se encontraba en una fase de expansión. Fue este último aspecto el que facilitó la financiación de las fusiones y adquisiciones. Entre 1910 y 1920 esta actividad se vio frenada ante el descenso en la economía y la legislación anti-trusts.



La **segunda oleada**, abarca aproximadamente desde 1920 hasta 1929, recibió el nombre de "Integración Vertical", siendo el objetivo la reducción de los costos operativos para mantener los márgenes de beneficios, a través del control sobre toda la cadena productiva. El mercado bursátil alimentó esta oleada y la detuvo con su colapso de 1929.

La "Conglomeración" fue el nombre dado a la **tercera oleada**, que se produjo en el período 1960 – 1970. Las empresas pretendían liberarse de la reglamentación anti-trusts y estabilizar su rendimiento financiero. Esto último lo lograban adquiriendo empresas con capacidad para contraer mayores deudas y proporcionar suficiente efectivo para llevar adelante nuevas adquisiciones. Sin embargo ante la complejidad en el manejo de esos enormes conglomerados, en los años siguientes se dio un proceso de reorganización y desinversión que se caracterizó por la necesidad de racionalizar la anterior euforia de compra de empresas no relacionadas.

Según Davidson K. (1985), la **cuarta oleada** se caracteriza por las "Megafusiones", a causa de la realización de fusiones que involucran cifras de gran magnitud. Sin embargo, Kenneth cita a **McCann, Joseph E. y Gilkey, Roderich (1990)**, los cuales creen que más que las cifras, lo que caracteriza al período es la "Transformación Industrial". Motivan esta transformación, la protección de la participación de cada empresa en el mercado y la reacción ante los rápidos cambios tecnológicos, buscando el acceso a nuevas tecnologías que permitan reducir costos, mejorar la productividad y desarrollar nuevos productos. Destacan que las motivaciones que impulsan cada oleada pueden solaparse, no siendo propias de una etapa en particular.

Brealey, R. y Myers, S. (1993), *"enfatisa que las fusiones vienen en oleadas a comienzos de siglo y el segundo en los años veinte. Hubo un posterior florecimiento de 1967 a 1969, y de nuevo en los ochenta. Cada episodio coincidió con un período de precios florecientes de las acciones,*

aunque cada caso había diferencias considerables en los tipos de empresas que se fusionaron y en los procedimientos que surgieron. Las fusiones y adquisiciones generan una mayor acumulación de capital físico e incrementos en eficiencia y productividad”.

4.2.2.2 Tipos de Fusiones.

Santandreu, E. (1990), menciona la tipificación de las relaciones asociativas, aquellas asociaciones modificatorias de las sociedades preexistentes, que crean una nueva sociedad, es decir las fusiones, pueden clasificarse, en función del objetivo que se persiga y atendiendo a su finalidad:

⌘ Fusiones de integración vertical.

Este tipo de fusiones se basa en la unión con uno de los extremos de la empresa, por un lado, la fusión con la fuente de materias primas, es decir, el proveedor, y por otro, con el consumidor.

Se realizan a fin de lograr mayor potencialidad de la empresa, mayor competitividad y, lo que es fundamental, asegurar la existencia y rentabilidad de las empresas fusionadas.

⌘ Fusiones de integración horizontal.

Este tipo de unión se produce entre empresas del mismo sector o actividad económica.

Ross, S. (1997), señala que para determinar los beneficios que se derivan de una adquisición, es necesario identificar primero los flujos de efectivo incrementales relevantes o, de forma más general, la fuente del valor. Presenta una relación de beneficios derivados de adquisiciones. (p.788).

- Sinergia.
- Incremento de Ingresos.

- Beneficios para mejorar la comercialización.
- Beneficio estratégico para aprovechar el entorno competitivo global.
- Poder de mercado.
- Reducción de costos.
- Economía de escala.

⌘ Fusiones convergentes o concéntricas.

Se caracterizan por ser fusiones de empresas, que aun no perteneciendo a un mismo sector, tienen en común un mismo canal de distribución, o un mercado de consumo convergente. Su fusión permite, además de un desarrollo individual de su producción, el establecimiento de redes de comercialización, distribución y ventas según un interés común, logrando un menor costo global.

⌘ Fusiones de diversificación.

Como indica su nombre, son fusiones según todas las variantes distintas y dispares en cuanto a mercado, producción y distribución. Su finalidad es la de diversificar riesgos y pérdidas globales que se darían con una coyuntura desfavorable.

Ejemplos claros, los tenemos en los grandes holdings que adquieren y fusionan a una empresa matriz los más diversos tipos de empresas, generalmente dominados por las directrices de la empresa madre.

⌘ Fusiones no deseadas.

No siempre la línea de conducta es de pleno acuerdo y satisfacción de ambas partes. En ocasiones, alguna de ellas no está dispuesta a vender, ni tan sólo a negociar, mientras que la otra parte está dispuesta a recurrir a cualquier recurso lícito de compra, como ser la Oferta Pública de Adquisición, conocida como O.P.A.



La O.P.A. consiste que una sociedad propone a los accionistas de otra empresa en la que ha depositado interés, la adquisición de sus acciones, o parte de ellas, a un precio convenido de antemano y generalmente por encima del precio de cotización en el mercado bursátil.

La OPA tiene lugar cuando una persona (*oferente*), pretende adquirir acciones (u otros valores que puedan dar derecho a suscripción o adquisición de éstas) de una sociedad (*sociedad afectada*), cuyo capital esté en todo o en parte admitido a negociación en bolsa de valores, para de esta forma llegar a alcanzar, junto con la que ya se posea, en su caso, una participación significativa en el capital con derecho de voto de la sociedad.

Como valores que puedan dar derecho a suscripción o adquisición de acciones, se encuentran los derechos de suscripción, las obligaciones convertibles, *warrants* o similares.

Se considera participación significativa la que iguale o supere el 30% del capital de la sociedad afectada.

Una OPA puede ser amistosa u hostil. Se considera una OPA amistosa aquella que está aprobada por la cúpula directiva de la sociedad afectada. Una OPA hostil es, por el contrario, aquella que no goza de dicha aprobación.

Barsallo C. (2000), en su presentación ante el Colegio Nacional de Abogados de Panamá, sobre Oferta Pública de Adquisición de Acciones OPA, señala los siguientes alcances:

VENTAJAS.

- ◆ Mejor situación económica en general.
- ◆ El oferente obtendrá el control de la empresa por la cual habrá pagado algo menos de lo que cree que vale.
- ◆ Los accionistas recibirán por sus acciones un precio superior al que les venía dando el mercado

- ◆ La empresa afectada alcanzará mayor valor en manos de quien puede dirigirla mejor.
- ◆ Se ha mejorado la eficiencia social.

BENEFICIOS

- ◆ Los administradores negligentes son separados de sus puestos.
- ◆ Los activos son empleados de manera más eficiente.
- ◆ Los administradores para evitar ser desplazados actuarán al mejor servicio de sus accionistas empleando los activos en forma óptima y evitando cualquier recurso ocioso o gasto despilfarrador.

DESVENTAJAS

- ◆ Ganancias de los accionistas de la empresa afectada pueden ser consecuencia de una transferencia procedente de la compañía oferente, cuyos accionistas pierden lo que los otros ganan para que sus administradores consigan sus propósitos.
- ◆ Se perjudican a los empleados o acreedores que ven desaparecer puestos de trabajo o aumentar nivel de endeudamiento en relación con los activos.
- ◆ Empleados y acreedores pueden exigir condiciones que encarezcan el empleo de los recursos que aportan.
- ◆ Administradores pueden diseñar estructuras defensivas o tomar decisiones de inversión, de desinversión o de endeudamiento que no responden al interés a la sociedad sino a responder a la OPA.

Según el grado de lanzamiento de la O.P.A., su desarrollo y fin, se clasifican como: amistosas, hostiles, hostiles pactadas, y pactadas.

Según el código de comercio francés, tenemos otros tipos de fusiones:

- a).- Fusión Pura: Dos o más compañías se unen para constituir una nueva. Estas se disuelven pero no se liquidan.



b).- Fusión por absorción: una sociedad absorbe a otra u otras sociedades que también se disuelven pero no se liquidan.

Según la competencia e interés comercial, existen tres tipos de Fusiones:

a).-Fusión Horizontal: dos sociedades que compiten en la misma rama del comercio. Las empresas ocupan la misma línea de negocios, y básicamente se fusionan porque:

- Las economías de escala son su objetivo natural.
- La mayor concentración en la industria.

b).- Fusión Vertical: una de las compañías es cliente de la otra en una rama del comercio en que es suplidora. El comprador se expande hacia atrás, hacia la fuente de materia primas, o hacia delante, en dirección al consumidor.

c).- Conglomerado: estas compañías ni compiten, ni existe ninguna relación de negocios entre las mismas. Los arquitectos de estas fusiones han hecho notar las economías procedentes de compartir servicios centrales como administración, contabilidad, control financiero y dirección general.

Según **Tellado A. (1999)**, en su opinión considera que la fusión puede llevarse a cabo de dos maneras:

a).- 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. La disolución de las compañías fusionadas, si es anterior a la formación de la compañía nueva, se puede convenir bajo la condición suspensiva de la Fusión.

b).- Fusión "Por Anexión": una o varias compañías disueltas para ello, aportan su activo a otra ya constituida y con la cual forman un solo cuerpo. La compañía absorbente ha aumentado su capital mediante la creación de acciones que atribuyen a los accionistas de las compañías anexadas, en representación de los aportes efectuados para la Fusión.

Algunos países, en los que existe un desarrollado mercado de capitales, cuentan con normativas que rigen este tipo de operaciones, buscando en lo posible, evitar toda acción conducente a la especulación.

⌘ Fusión por Incorporación: Es cuando dos o más Instituciones existentes se reúnen para constituir una Institución de nueva creación, originando la extinción de la personalidad Jurídica de las Instituciones incorporadas y la transmisión a título Universal de sus patrimonios a la nueva sociedad.

⌘ Fusión por Absorción: Es cuando una o más instituciones son absorbidas por otra institución existente, originando la extinción de la personalidad jurídica de las instituciones absorbidas y donde la institución absorbente asume a título universal de sus patrimonios a la nueva sociedad.

También hay fusiones que se hacen a la defensiva pero hay otras que son muy proactivas y que se realizan para aprovechar oportunidades y crecer.

Las fusiones y adquisiciones pueden ser llevadas de manera agresiva o amistosa, dependiendo de que una de las empresas se considere o no amenazada para la otra. En ocasiones, una adquisición puede encontrarse ligada a la intención de una empresa de anular a su competencia y aumentar la concentración del mercado. En contraste, las fusiones, normalmente,

pueden surgir de manera más amistosa, donde los dueños de las empresas encuentran la conveniencia de efectuar operaciones conjuntas en una nueva organización común.

Zacarias, Y. (2005), en su investigación señala: cuando una empresa adquiere a otra o cuando dos empresas se fusionan, el objetivo final es que ambas empresas valoradas conjuntamente, tomen un valor superior a aquel que tendrían si operasen de forma independiente. Cuando esto ocurre se dice que se ha producido un efecto sinérgico. Dicho concepto fue desarrollado por la teoría de sistemas, y presupone que los beneficios colectivos derivados de la unión de fuerzas son mayores que los de la existencia separada de las dos empresas.

Las sinergias operacionales son posibles cuando la “capacidad instalada” de la planta de una empresa puede ser utilizada para fabricar los productos de todas las empresas fusionadas. Otra posibilidad es que las “innovaciones tecnológicas” de una empresa puedan ser utilizadas para mejorar los productos de la otra empresa.

La sinergia, es muchas veces algo que hay que descubrir y comprobar después de la actuación de las empresas, ya que no se produce automáticamente, sino que es algo que debe ser alimentado para que se convierta en realidad y así poder complementar los puntos débiles de una empresa con los fuertes de la otra.

✓ ***Diversificación del riesgo***

Otro de los principales motivos que pueden impulsar una fusión es el deseo de reducir el riesgo del portafolio de las inversiones (**Mishkin, 1998**). La reducción de la volatilidad de la rentabilidad de un banco aumenta las probabilidades de que éste pueda cumplir con sus obligaciones y que no

quiebre. Del mismo modo, un banco con un rendimiento alto y estable atraerá a un número mayor de accionistas y depositantes, lo cual incrementa su valor.

Además, según **Berger (2000)**, la diversificación reduce el impacto de las crisis financieras en el valor patrimonial de la banca múltiple.

✓ **Mayor poder de mercado**

El deseo de adquirir una mayor participación en el mercado es una de las principales causas de las fusiones bancarias. Las fusiones pueden incrementar la concentración permitiendo a los bancos con mayor poder de mercado colocar precios elevados (bajas tasas de interés pasivas y altas tasas activas), lo cual perjudicaría a los clientes (**Berger, 2000**).

El deseo de obtener una mayor participación de mercado puede enfocarse desde dos perspectivas. Por un lado, los bancos grandes buscarán, a través de un crecimiento, un mayor poder en el sistema. Por otro lado, los bancos pequeños tendrán como objetivo el lograr un tamaño patrimonial que les permita mantenerse en el mercado (**Morales y Villanueva, 1999**).

Según estándares internacionales dados por Basilea las colocaciones no pueden exceder 12.5 veces el valor del patrimonio efectivo por motivos prudenciales. Es decir que para lograr un mayor nivel de operaciones, los bancos deben conseguir una mayor consolidación patrimonial. En el Perú el límite actual de las colocaciones es de once veces el valor del patrimonio efectivo, ratio más conservador que el de Basilea.

✓ **Ampliación de productos ofrecidos**

Las fusiones horizontales permiten a las empresas ganar mercados mediante la complementariedad de sus productos o la introducción de



nuevos, lo cual puede incrementar las utilidades si es que no incurren en elevados costos.

En el sistema financiero, los bancos pequeños que entran en un proceso de fusión se ven beneficiados con productos que anteriormente no ofrecían. Del mismo modo, los bancos grandes, obtienen más oportunidades de introducir sus productos en los antiguos clientes del banco pequeño. (Financial Times Finance Report, 1999).

✓ **Motivos de manejo gerencial**

Por lo general, se considera que las fusiones son mecanismos por los cuales se eliminan a los malos gerentes de las empresas. Sin embargo, este enfoque ha sido criticado por Gorton, Kahl y Posen (1999), quienes argumentan que en muchas ocasiones, las fusiones son realizadas por gerentes incompetentes en un intento de permanecer en el poder. A este tipo de fusiones se les conoce como fusiones defensivas y según los autores estarían motivadas principalmente por la posibilidad de que una fusión o adquisición absorba a una empresa, dado que las empresas más grandes tienden a absorber a las más pequeñas.

Una Fusión es "una transacción en la cual los activos de una o más empresas son combinados en una nueva empresa", y una Adquisición es la toma del control mediante la compra de una empresa por parte de otra, para influir en la toma de decisiones de ésta o para incorporarse completamente sus activos. Una Fusión se refiere a la completa absorción de una empresa por otra, la empresa adquiriente conserva su nombre, luego la empresa adquirida deja de existir.

4.3. Concentracion Economica y Concentracion Bancaria.

Concentración empresarial o concentración industrial es la agrupación de empresas a través de acuerdos, fusiones o la dependencia de

participaciones accionariales a una empresa matriz (holding, trust, cártel, etc.). La concentración de empresas del mismo sector (o de la misma etapa de un proceso de producción) se denomina **concentración horizontal**; mientras que la de empresas de distintos sectores (vinculadas por ser clientes unas de otras) se denomina **concentración vertical** (la que intenta concentrar todas o la mayor parte de las fases de un mismo proceso productivo, lo que también se aplica a empresas de la misma industria pero que operan en diferentes etapas del proceso de producción). Las concentraciones, al superar los efectos negativos del denominado *minifundismo empresarial*, suelen generar sinergias y economías de escala; aunque, en algunos casos, sobrepasar ciertos límites de dimensiones o complejidad organizativa produce efectos disfuncionales (deseconomías de escala).⁶

Empecemos por describir que es el proceso de concentración económica: Es en un grupo o empresa donde un grupo pequeño no puede ejercer el dominio el control o la concentración de la economía. También podemos traducirlo en un grupo pequeño de personas ya sea que controlen o manipulen la economía o sean dueños de una proporción de riquezas.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA TEORIA DE LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA?

Es importante ya que nos ayuda a conocer los aspectos fundamentales que se viven en nuestra sociedad y que sin lugar a dudas vivimos día con día en monopolios de grandes empresas, y podemos actuar desde un punto de vista en que no afecte nuestra propia ideología ya que para algunos les puede beneficiar la concentración económica y para otros no ya que los recursos generados son para los que controlen el monopolio.⁷

⁶ Wikipedia, la enciclopedia libre. Visitada el 27/04/2013.

⁷ Acontecimientos Sociales, Teoría de la Concentración Económica, publicación noviembre 2012. Visitada el 27/04/2013.



Concentración Bancaria es la unificación de grandes, y no tan grandes, entidades financieras (bancos), en pro de crear una super entidad financiera, que haga posible crecer a la misma, fortaleciendo sus dividendos, para a su vez poder implantarse, mediante compras pactadas, o a través de OPAS, de otras entidades.

Por otro lado, también buscan dificultar posibles operaciones de otras entidades, en hacerse con sus acciones, todo ello a través de OPAS, que contra más fuertes sean las concentraciones, mas dificultad encontraran en hacer posibles esas operaciones.⁸

La concentración generalmente implica la existencia de poder de mercado dentro de la industria, cuando son pocos los bancos que dominan el mercado, así la probabilidad de que se fijen precios (tasa de interés) no competitivos debido a la colusión de estos es alta. Existen distintos enfoques que explican si la concentración originaria una elevación o disminución del costo del crédito, entre estos están:

el llamado paradigma Estructura - Conducta - Resultado, en la Teoría de la Organización Industrial y en la Teoría de Mercados Contestables.

Los tres enfoques concluyen que debería esperarse que la tasa de interés que cobran los bancos se incremente cuanto más concentrado este el mercado.

Hannan (1991) estima que la concentración bancaria tiene un efecto positivo sobre las tasas de interés de préstamos; **Hannan y Berger (1991)** encuentran respuestas asimétricas de las tasas de interés de depósito ante cambios en la tasa del Tesoro de EE.UU. en mercados bancarios bajo el esquema de competencia imperfecta; y **Neumark y Sharpe (1992)**, muestran que en mercados bancarios concentrados el ajuste de las tasas de interés pagadas a los depósitos es lento cuando

⁸ es.answers.yahoo.com › ... › Arte y humanidades › Historia, Visitada el 27/04/2013



la tasa de mercado aumenta, mientras que el ajuste es rápido cuando ocurre una reducción.

En oposición a dicha línea de investigación, existe el llamado paradigma Estructura Eficiencia (EE), en el que se sostiene que las empresas más eficientes van ganando participación en el mercado, por lo que la concentración en cualquier industria se debe al comportamiento eficiente de las empresas (que van ganando en desempeño a las menos eficientes) y no a la inversa (**Demsetz 1973, Peltzman 1977**).

Los trabajos realizados bajo el enfoque anterior de alguna manera prueban también esta hipótesis, ya que si el parámetro que acompaña a la variable que captura la concentración bancaria tiene el signo contrario al esperado, se estará validando indirectamente la hipótesis EE (Berger y Hannan 1989).⁹

La **Concentración Bancaria**, se define como aquella estructura de mercado en la que pocos bancos tienen la mayor participación, ya sea en depósitos, préstamos o en activos. Dado el tamaño de estos, ocurre que las acciones de uno(s) van a tener repercusiones sobre las otros, por lo que existe cierta interdependencia; y dependiendo del tipo barreras que exista, esto aseguraría ganancias extraordinarias.

Dicha estructura de mercado puede provocar conductas colusivas entre las empresas dominantes en perjuicio de los consumidores, como consecuencia de acuerdos (explícitos o tácitos) entre las empresas con la finalidad de fijar el nivel de producción o el precio, con el objetivo de extraer mayores beneficios. Así, podría darse el caso de que el precio (la tasa de interés en este caso) sea no sólo el reflejo de las decisiones de diversificación y de riesgo de los agentes, sino que se vea influido además por la conducta de los bancos grandes.

⁹ La Concentración Bancaria y su Impacto en los Mercados de Capitales de los Países Emergentes Miguel Ángel Martín Mato, Juan Carlos Domínguez, José Luis Perea, Fabián Saca, Sonia Sánchez. *Escuela de Postgrado, Universidad ESAN, Lima, Perú, 2011. Visitada 27/04/2013*

Hernán Garrido-Lecca M. (2005), la Ley actualmente vigente fue modificada en 1998 para garantizar la solidez del sistema financiero, en vista de las circunstancias adversas que atravesó el sistema financiero por las crisis internacionales (Crisis Asiática y Rusa). De esta manera, se buscó proteger al sistema financiero evitando la toma de riesgos desmedidos (riesgos de tasa de interés, de crédito, de liquidez, de insolvencia, etc.), y brindar una mayor confianza y seguridad a los depositantes.

Dicha normatividad ha permitido que el sistema financiero no muestre signos de preocupación en la administración de sus activos y pasivos. Sin embargo, hoy en día, superada ya la problemática de exposición al riesgo interno como externo, el desafío legislativo que se plantea es distinto, los objetivos que se deberán alcanzar son fomentar la competencia y proteger a los usuarios o consumidores de conductas poco competitivas derivadas de una mayor concentración del mercado.

Para ello sería saludable considerar los siguientes puntos en el marco regulatorio a elaborar:

- Simplificar las barreras de entrada de nuevas empresas al mercado.
- Evitar comportamientos y concentraciones anticompetitivas.
- Asegurar relaciones de transparencia entre los bancos y otros negocios no financieros. Para ello sería saludable establecer límites de palanca crediticia y de créditos con empresas vinculadas (grupo económico al que pertenece cada banco).
- Corregir la asimetría de información entre los consumidores y las instituciones financieras. Aquí hay que resaltar que se debe brindar una mejor información (tasas de interés y comisiones) y evaluar la forma como ésta es comunicada a los usuarios.
- Establecer límites al crecimiento de la participación en el mercado de créditos, así como, al crecimiento en la participación de una entidad bancaria como tomador de préstamos en el mercado interbancario.



□ Establecer niveles de concentración por tipo de producto crediticio para evitar que el banco resultante de la fusión tenga un elevado poder de mercado en determinada rama de servicio financiero.

4.3.1. El índice de Herfindhal.

Creado a mediados del Siglo XX por los economistas Orris Herfindahl y Albert Hirschman, este índice es empleado por el Departamento de Justicia de Estados Unidos para definir y medir la concentración de un sector.

El Índice de Herfindahl o **Índice de Herfindahl e Hirschman (IHH)** es una medida -de uso general en economía, economía política, etc - de la concentración económica en un mercado. O, inversamente, la medida de falta de competencia en un sistema económico. *A más alto el índice, más concentrado, menos competitivo, el mercado.*

Así, el IHH es una medida de la concentración de un sector, que toma valores entre 0 y 10.000.

- Un IHH inferior a 1.000 muestra un mercado atomizado.
- Entre 1.000 y 1.800 muestra un mercado moderadamente concentrado.
- Por encima de 1.800 muestra un mercado muy concentrado.

El índice se calcula elevando al cuadrado la cuota de mercado que cada empresa posee y sumando esas cantidades. Los resultados van desde cerca a 0 (competencia perfecta) a 10.000 (control monopolico).

Por ejemplo, considérese un monopolio que controle la totalidad (100%) del mercado. 100 elevado al cuadrado (100^2) es 10.000, dando un índice de 10 mil. Dos empresas que compartan igualmente el mercado: 50% del mercado cada una: 50^2 es 2.500 cada una. Sumando esas cantidades nos da un índice de 5 mil. Cuatro empresas con control del

mercado de 30%, 30%, 20% y 20% respectivamente nos da $30^2 + 30^2 + 20^2 + 20^2 = 2600$.

Lo anterior se puede resumir y expresar matemáticamente de la siguiente manera:

$$H = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Es decir: el índice es la suma de las "cuotas de mercado" al cuadrado de las n empresas que lo componen.

El IHH no tiene en cuenta solamente el número de participantes en un sector, sino también el tamaño relativo de cada participante. Así, el IHH será superior en un mercado en el que haya sólo dos participantes con cuotas de mercado del 80% uno y del 20% el otro, que en un mercado en el que las cuotas de cada participante se dividan al 50%.

En concreto, de forma resumida, el IHH se calcula como el sumatorio de las cuotas de mercado de cada empresa al cuadrado. Así, el máximo que es 100%, se calculará como $100 \times 100 = 10.000$.

Existe una notable correlación positiva entre la rentabilidad de una empresa y el IHH del sector en el que ésta opera. Lo anterior demuestra la importancia que tiene la estructura del mercado sobre la rentabilidad del mismo. Así, los mercados más rentables suelen ser aquellos con un IHH alto. Es fácilmente comprensible: un sector con una estructura fuerte ofrece a sus integrantes mayor poder para fijar precios y mayor absorción de los costes fijos. Además, tienen mayor capacidad para adoptar medidas a través de los precios o de los costes, cuando factores externos amenacen su rentabilidad.

Con todo, la verdadera ventaja de un análisis de la estructura de un sector sobre la rentabilidad/riesgo de una empresa está en un estudio dinámico, no estático. Esto es, lo importante es el análisis de la evolución de los cambios en la estructura del sector a lo largo del tiempo y de las implicaciones de estos cambios.

Así, hay una alta correlación entre la evolución de la estructura de un sector, medida a través de su IHH a lo largo del tiempo y su rentabilidad. Aunque con diferencias en este coeficiente dependiendo del sector, los sectores con IHH creciente experimentan así mismo niveles crecientes en la rentabilidad de las empresas que lo componen.

Un crecimiento sostenido y superior a la media de los ingresos suele reflejarse en una evolución positiva del precio de la acción en el largo plazo.

Con todo, el IHH no debe tomarse como un filtro cuantitativo. Las limitaciones de este índice así como las diferentes actividades o localizaciones geográficas de una empresa justifican lo anterior. Así, lo verdaderamente importante del IHH es su evolución en el tiempo y la definición adecuada del ámbito de cada sector.¹⁰

4.4 Definición de términos.

Con la finalidad de una mejor comprensión en el desarrollo de la presente investigación, se hace necesario mostrar los siguientes términos conceptuales que a continuación señalamos:

4.4.1 Rentabilidad.

La rentabilidad no es otra cosa que **"el resultado del proceso productivo"**. Diccionario Enciclopédico Salvat. (1970). Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo.

¹⁰ Cortal Consorci, portal actualidad financiera, publicado el 26/07/2013. Visitada el 08/02/2014.

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera

Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

La rentabilidad de una empresa resulta tan importante que en algunas áreas comerciales como la banca y los seguros, el gobierno central tiene un control constante: si un banco o una empresa aseguradora no da rentabilidad, inmediatamente es intervenida a fin de preservar los posibles daños a sus clientes, así como la corrupción.

En el caso de los seguros, cuando se lanza un nuevo producto, este debe ser sometido primero a través de un actuario a la división del Ministerio de Hacienda encargada, la Superintendencia de Seguros, a fin de que ellos determinen si la tasa (precio) aplicada representa la rentabilidad que el producto debe tener. Esto evita una guerra de precios que vaya tanto en contra de la rentabilidad de las empresas como del mercado. Siempre existe un margen de competencia, pero este debe ser aprobado por este organismo, si el producto no resulta rentable, su tasa debe ser aumentada o debe ser discontinuado.¹¹

La Rentabilidad Económica (*Return on Assets*) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa.

¹¹ Monografias.com. Visitada 05/12/2007.

Es un indicador que refleja muy bien el desempeño económico de la empresa. Si el ratio arroja un resultado del 20% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 20 € por cada 100 € invertidos.

La Rentabilidad Financiera (*Return on Equity*) o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa.

Es un indicador de la ganancia relativa de los socios como suministradores de recursos financieros. Si el ratio arroja un resultado del 30% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 30 € por cada 100 € aportados a Capital.

4.4.2 La participación de mercado.

La participación en el mercado es una medida clave de la competitividad de un producto. Es un porcentaje de las ventas que logra un producto en un mercado dado. Por ejemplo, una cadena de comidas rápidas con una participación del 33 por ciento en un mercado dado servirá a uno de cada tres clientes de ese mercado.

Se conoce como "participación de mercado" al porcentaje de un producto vendido por una empresa en relación a las ventas totales de productos similares de otras compañías que comparten la misma categoría en un mercado específico.

También llamado **Participación de mercado**. La cuota de mercado es el porcentaje que posee una empresa o negocio en un mercado determinado. Está íntimamente relacionado con el potencial de mercado, ya que si estimamos el valor del potencial del mercado, junto con los datos de venta de la empresa o negocio, podremos calcular la cuota de mercado de la misma.

La participación de mercado es definida como la proporción (o porcentaje) de productos o servicios específicos vendidos por un negocio dentro de una región dada (que puede ser una sola comunidad o el mundo entero). Las medidas de la participación de mercado pueden ser amplias, midiendo qué tan grande es el lugar que tiene una compañía en una industria principal. Por ejemplo, tal vez quieras saber la participación de mercado de McDonald's dentro de la industria de los restaurantes. En otras ocasiones, la participación de mercado se enfoca estrechamente, buscando una sola línea de producto o ventas dentro de un área restringida.

Para medir la participación de mercado, necesitas comenzar con información sobre las ventas de los negocios por unidades o volumen de dólares por los productos o servicios o ambos. El tamaño del mercado también debe conocerse. Éste puede ser determinado observando la información presentada en las publicaciones de comercio, los estudios de gobierno publicados y los datos recolectados por una cámara de comercio local u organizaciones similares. Determinar la participación de mercado de un competidor puede ser más difícil. Las corporaciones que se comercian públicamente deben publicar la información relevante en sus reportes anuales. Sin embargo, las firmas privadas no tienen que mostrar los cálculos de ventas o volúmenes de unidades, así que puedes estar limitado a hacer una suposición fundamentada.

La importancia de la participación de mercado es que ayuda a predecir los prospectos futuros de una compañía, algo de importancia principal tanto para la dirección como para los inversionistas. Si la participación de mercado de una compañía está en incremento, esto indica que las ganancias están creciendo a una velocidad más rápida que el promedio de la industria. Otra característica útil del análisis de la participación de mercado es que puede ayudar a marcar un curso en condiciones económicas pobres. Por ejemplo, en una recesión, un negocio puede experimentar una caída en las ganancias. Sin embargo, si la participación de mercado permanece estable o crece, esto revela que la firma está manteniéndose por sí sola mejor que otras y es probable que esté



bien posicionada para tomar ventaja de las oportunidades de negocio cuando las condiciones económicas mejoren.

4.4.3 Economía de Escala.

En microeconomía, se entiende por **economía de escala** las ventajas en términos de costos que una empresa obtiene gracias a la expansión. Existen factores que hacen que el coste medio de un productor por unidad caigan a medida que la escala de la producción aumenta. El concepto de "economías de escala" sirve para el largo plazo y hace referencia a las reducciones en el coste unitario a medida que el tamaño de una instalación y los niveles de utilización de *inputs* aumentan.^[1] Frente al concepto anterior, las diseconomía de escala son lo contrario.

Las fuentes habituales de economías de escala son el inventario (compra a gran escala de materiales a través de contratos a largo plazo), de gestión (aumentando la especialización de los gestores), financiera (obteniendo costes de interés menores en la financiación de los bancos), marketing y tecnológicas (beneficiándose de los rendimientos de escala en la función de producción). Cada uno de estos factores reduce el costo medio a largo plazo de la producción al desplazar la curva de costo medio a corto plazo abajo y hacia la derecha. Las economías de escala también se derivan, parcialmente, del proceso de learning by doing.

El concepto de economías de escala es útil a la hora de explicar fenómenos del mundo real como los patrones de comercio internacional o el número de empresas en un mercado. Las economías de escala también juegan un importante rol en el "monopolio natural".¹²

Cuando una empresa alcanza la escala de sus operaciones (en el caso, por ejemplo, de una concentración), beneficia a las economías típicas de la producción masiva. En efecto, el costo unitario de producción es, por lo general, más elevado en una planta que fabrica cien neveras diarias que en otra que produce mil. Las ventajas, inherentes a la dimensión de las

¹² Wikipedia, la enciclopedia libre. Visitada 14-07-2013.

empresas, se denominan "economías de escala" (del inglés "economies of scale"). Este fenómeno, sumamente importante, explica la existencia de diversos reagrupamientos industriales, tanto en el plano nacional como en el multinacional.

Una empresa que produce una pequeña cantidad de artículos no está interesada, salvo excepciones, en recurrir a técnicas de fabricación o de gestión altamente perfeccionadas (cadenas de montaje, procesos automatizados, ordenadores, etc.). En sentido inverso, las empresas con una elevada capacidad son las que más se benefician de los perfeccionamientos tecnológicos. También se benefician de las ganancias de productividad inherentes a las grandes series. Sus gastos fijos irreductibles se reparten en una cantidad mayor de unidades. Además, cuando una firma adquiere regularmente grandes cantidades de materiales, también se beneficia de condiciones favorables por parte de sus proveedores, transportistas, etc.

3 Las inversiones más elevadas se reservan a las empresas de grandes dimensiones, que son las únicas capaces de crear y mantener un servicio de investigación técnica. Por lo tanto, gracias a estos esfuerzos se pueden introducir innovaciones decisivas (que permiten a la firma alejar se de sus competidores). Algunos proyectos exigen un vasto mercado potencial que supere ampliamente el marco interior. De ahí las asociaciones como la existente entre Gran Bretaña y Francia para la construcción del avión supersónico Concorde o la de Francia con Alemania para la creación del Airbus.

Las economías de escala no son ilimitadas. La mejor escala de producción no es, forzosamente, la más grande. Cuanto más importante es la empresa, más elevados son los costos de producción y administración, y más se arriesga a que la burocracia se apodere de la firma. Los defectos provocados por el gigantismo (ausencia de agilidad, mala comunicación, efectivos pletóricos y parasitarios) han sido señalados por el sociólogo británico Northcote Parkinson.

Teniendo en cuenta los gastos de transporte y de distribución, en determinados casos las empresas pueden encontrar más ventajas en la disposición de unidades medianas, pero situadas muy cerca de los mercados de consumo.

Las economías de escala no contradicen la ley de los rendimientos decrecientes, según la cual no se puede aumentar constantemente un factor de producción (por ejemplo, el trabajo) y mantener fijos los otros (por ejemplo, la tierra) sin que, a partir de cierto momento, el volumen de la producción suplementaria así obtenido comience a decrecer. El cambio de escala determina un cambio de estructura al que corresponde una nueva combinación óptima de los factores.

4.4.4 Reducción de Costos.

Cuando se impone como objetivo la reducción de costos lo que realmente se debe encarar es la eliminación sistemática de los desperdicios y despilfarros; entendiendo por tales a todas aquellas actividades, procesos, políticas y estrategias; que tienen como efecto la generación en el mediano y largo plazo de un mayor coste medio por unidad de ingreso generada.

Ya sea que la empresa este recibiendo el impacto de la globalización, se vea sometida a una baja rentabilidad o muestre pérdidas al final de su cuadro de resultados, este perdiendo participación en el mercado debido a los altos costos, carezca de capacidad de maniobra, desee dar guerra en el mercado, o se vea ante una falta de liquidez, recurre invariablemente a la reducción de costos. Una reducción de costos aplicada generalmente sin proyección estratégica, carente de método y sistema, que muchas veces no produce los resultados esperados en el corto plazo, y nunca logra objetivos ni en el mediano ni en el largo plazo.

Si de encontrar una manera eficaz y eficiente de reducir costos se trata, la mejor forma de lograrlo es implantando el sistema de mejora

continua kaizen. Para el kaizen no se trata de recortar costos, sino de gestionarlos.

La gestión de costos implica supervisar los procesos de desarrollo, producción y venta de productos o servicios de buena calidad, al tiempo que trata de reducir los costos o mantenerlos a niveles objetivos.

La reducción de costos en la empresa es el producto de diversas actividades que lleva a cabo la gerencia. Lamentablemente en muchas empresas tratan de reducir los costos sólo mediante el recorte de gastos; encontrándose entre las acciones típicas el despido de personal, la reestructuración y la disminución de proveedores.

Este tipo de actitudes provoca la interrupción del proceso de calidad y da como resultado el deterioro de ésta.

Pero en los mercados actuales los clientes y consumidores exigen una mejor calidad a un menor precio y una entrega puntual, lo cual puede también formularse como una más alta relación satisfacción (calidad + servicio) / precio.

Cuando la gerencia sólo concentra sus actividades en la búsqueda de precios más bajos simplemente procede a la reducción de costos, descubriéndose que tanto la calidad como la entrega puntual se ven seriamente afectadas por dicha actitud.

La mejor manera de reducir los costos en la empresa es mediante la detección, prevención y eliminación sistemática del uso excesivo de recursos.

Para reducir los costos, deben ejecutarse en forma simultánea siete actividades, de las cuales el mejoramiento de la calidad ocupa el lugar más importante, y las otras seis actividades deben ser consideradas como parte de la calidad del proceso.



Las actividades a las que hacemos mención son:

1. Mejoramiento de la calidad.
2. Mejoramiento de la productividad.
3. Reducción de inventarios.
4. Acortamiento de las líneas de producción.
5. Reducción del tiempo ocioso de las máquinas y equipos.
6. Reducción del espacio utilizado.
7. Reducción del tiempo total del ciclo.

En el caso de las empresas españolas (y sobre todo pymes y microempresas) tienen gravísimos problemas de eficiencia, o visto en clave de oportunidad, donde este tipo de empresas tiene mucho donde recortar, que son en las siguientes actividades:

a) Reducción de los Stocks

Las tasas de rotación de los stocks en la pyme española son lamentables. Frente a tasas de rotación cercanas a los tres dígitos de sus competidoras europeas, americanas o japonesas, la pyme española raramente alcanza los dos dígitos, y rotaciones más allá de 24 son realmente excepcionales

Por supuesto, no estamos hablando sólo de exceso de stocks, sino de inversión de efectivo en activos de baja rotación sustraídos al circulante de la empresa, que desembocan en dificultades de tesorería; estamos hablando de roturas, desperfectos, obsolescencia, inventarios valorados a precios irreales, etc.

b) Gestión de Cobros y Pagos

La pyme española se centra en vender, ya que su dimensión es uno de sus grandes problemas para alcanzar tasas de rentabilidad aceptables. Esto hace que la negociación, y la gestión posterior, de las condiciones en

que se compra y vende pase a segundo plano, con graves consecuencias para la liquidez de la empresa.

La correcta elección de los medios financieros de cobro y pago, adecuados a los perfiles de proveedores y clientes de la empresa, también es un elemento bastante descuidado y, sin embargo, esencial en el saneamiento de las cuentas.

c) Flujo logístico físico

Se entiende por flujo logístico físico todo el ciclo que, mirado desde el proveedor hacia el cliente, va desde la compra de materias primas a su transformación (en el caso de las empresas industriales) y conversión en los productos/servicios acabados de la empresa, incluyendo los procesos de transporte y almacenamientos intermedios necesarios.

La reducción de los tiempos de todos estos procesos, (incluido el cuestionamiento, la reestructuración y rediseño de los propios procesos cuando sea necesario) es un elemento fundamental en la reducción de costes y el aumento de la productividad y competitividad de la empresa.

Las entregas parciales de pedidos, las entregas fuera de plazo, o incorrectas, y qué no decir de la entrega de productos defectuosos, deben de ser eliminados de la operativa diaria de la empresa. Re-entregas, reportes o portes especiales urgentes, re-elaboraciones, re-trabajos, etc., son una fuente de costes improductivos y un auténtico despilfarro a cortar de raíz.

d) Flujo logístico documental

El flujo logístico documental es el reflejo en el cristal del flujo anterior. Ahora, en vez de hablar de mercaderías o servicios, estamos hablando de su equivalente en documentos: pedidos de compra o venta, albaranes de entrega, facturas, remesas, etc. La cantidad de errores cometidos y el tiempo y gasto incurrido en la corrección y subsanación de los mismos, es



una fuente de ahorros, si los procesos se diseñan correctamente para hacer las cosas "a la primera y sin errores".

e) Organización y gestión de la red comercial

En aquellas empresas donde existe una red de ventas en la calle, la organización y el control (¡horror!) de la actividad del equipo comercial es un verdadero quebradero de cabeza.

En época de crisis, las empresas terminan zanjando la cuestión cortando por lo sano: se reduce el número de vendedores al mínimo, aquellos que demuestren una constante y alta rentabilidad.

Pero la realidad es que la baja rentabilidad de los equipos de venta (más allá de la existencia de mediocres o malos profesionales concretos en el mundo de la venta, que siempre los ha habido y los habrá) hay que buscarla en la baja preparación y casi nulos métodos de gestión de sus jefes de ventas y directores comerciales -siempre hablando de las pymes-.

El aumento de la eficacia de dichos equipos pasa, tanto por el acierto en la captación y selección de personas con los perfiles psicológicos idóneos para ser buenos vendedores, como en el incremento de la preparación y capacitación de estos profesionales y de sus superiores.

Y a éstos últimos dotarlos de buenos métodos de gestión, con la incorporación de las nuevas tecnologías, ahora ausentes en su trabajo, decisivos para el aumento de la productividad y el ahorro de costes.

f) Gastos financieros.

Esta es una de las áreas donde el director o gerente de una pequeña empresa está más desasistido y lejos de una gestión eficiente.

Por falta de la adecuada preparación, porque su currículum vital pertenece a otro mundo profesional, el gerente de pyme entra a la negociación y gestión de las relaciones con las entidades financieras, (y los costes que de esta relación se derivan) con el desconocimiento más

absoluto, con complejo de inferioridad, y por supuesto, con consecuencias desastrosas para su empresa.

Elementos de gestión como el Estado de Equilibrio Financiero, la Ficha Bancaria, el Balance Banco-Empresa, o la Cuenta de Resultados Banco-Empresa, le son totalmente desconocidos y, en último extremo, "son cosas del contable".

Formación a medio plazo, implantación de una gestión profesionalizada, y mientras tanto, la asistencia de un asesor profesional honrado, son las únicas curas de este mal, causa, no ya de altísimos costes que erosionan la cuenta de explotación -algunas empresas trabajan exclusivamente para que todos sus beneficios se los lleven los bancos-, sino de altísima mortandad entre las pymes.

g) Gastos Generales

Aquí entramos en un capítulo de muy diversa problemática, por la heterogeneidad de los elementos que lo conforman, pero en resumen, podemos decir que son epígrafes de coste que tiene que ver con la cultura empresarial (más concretamente del gerente o propietario de la empresa), y los usos y las costumbres de trabajo de las personas: telefonía, móvil y fija, material administrativo, iluminación, horarios equivocados de trabajo, etc.

Todos ellos son susceptibles de grandes mejoras, cuestionándose la cultura que les ha dado lugar y cambiando los hábitos y costumbres de trabajo e instaurando una fuerte disciplina de ahorro y una cultura de consumo responsable.

4.5 La Crisis Financiera año 1997

La **crisis financiera asiática** fue un período de dificultad financiera que se apoderó de Asia en julio de 1997 y aumentó el temor de un desastre económico mundial por contagio financiero. También conocida como la **crisis del Fondo Monetario Internacional**, comenzó el 2 de julio de 1997

con la devaluación de la moneda tailandesa. Por efecto dominó, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Sin embargo, lo que parecía ser una crisis regional se convirtió con el tiempo en lo que se denominó la "primera gran crisis de la globalización", y existe una gran incertidumbre sobre la verdadera magnitud del impacto de sus efectos en la economía mundial. Sólo durante las primeras semanas un millón de tailandeses y 21 millones de indonesios pasaron a engrosar las filas de los oficialmente pobres.¹³

Las causas de la crisis en los países del Sudeste Asiático se pueden dividir en macroeconómicas y microeconómicas. Los orígenes macroeconómicos son tanto de índole interno como externo.

Entre las causas externas, la más importante es el efecto contagio y el gran endeudamiento externo de corto plazo por parte de bancos y empresas. Entre las causas macroeconómicas internas, la más importante es la gestación de burbujas en precios de activos (bienes raíces y acciones) que, junto con una deficiente regulación y supervisión del sistema financiero, contribuyó al endeudamiento excesivo y a una inadecuada diversificación de la cartera de los bancos. Aunado a lo anterior, varios países en Asia sufrieron una creciente inestabilidad política que culminó en cambios de gobierno en Indonesia y Tailandia durante 1997 y en Japón durante 1998.

En particular, en Indonesia la situación política y social se ha deteriorado drásticamente, siendo éste el principal factor que explica la magnificación de la crisis financiera. Esta inestabilidad tuvo el efecto de mantener las tasas de interés en niveles elevados, y de retrasar la adopción de medidas para enfrentar la crisis. La parte microeconómica se puede dividir en una desregulación financiera que vino acompañada de una

¹³ Wikipedia visitada 23/12/2013

supervisión y regulación inadecuada y en una mala administración interna de los bancos.¹⁴

✓ Antecedentes.

Hasta 1997, Asia atraía casi la mitad del total de capital afluente a los países en desarrollo. En particular, las economías del Sureste asiático mantenían altas tasas de interés que atraían inversionistas extranjeros en busca de altas tasas de retorno. Como resultado, las economías de la región recibieron un gran afluente de dinero y experimentaron un dramático incremento en los precios de activos. Al mismo tiempo, las economías regionales de Tailandia, Malasia, Indonesia, Singapur y Corea del Sur experimentaron altas tasas de crecimiento: del 8 a 12% del PIB a fines de la década de 1980 y comienzos de los 90. Este logro fue ampliamente celebrado por las instituciones financieras, incluyendo el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, y fue conocido como parte del "milagro económico asiático".

En 1994, el economista Paul Krugman publicó un artículo que atacaba la idea de un "milagro económico asiático".^[6] Argumentaba que el crecimiento económico del Sureste Asiático había sido el resultado histórico de la inversión de capital, la cual había llevado al crecimiento de la productividad; sin embargo, la productividad total de los factores se había incrementado solo marginalmente o para nada. Krugman sostenía que solo la productividad total de los factores, y no la inversión de capital, podía llevar a la prosperidad a largo plazo.

Las causas de la debacle son muchas y disputadas. La economía de Tailandia se desarrolló en una burbuja llena con "dinero caliente". Se requería más y más mientras crecía el tamaño de la burbuja. La misma situación se presentaba en Malasia, aunque en este caso tenía un mejor liderazgo político, y en Indonesia, que tenía la complicación adicional de lo que fue llamado "capitalismo salvaje".^[7] El flujo de capital de corto plazo era

¹⁴ LA CRISIS FINANCIERA EN ASIA: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN EN 1997 Y 1998. Rafael del Villar, José Antonio Murillo y Daniel Backal, Diciembre de 1998

costoso y, a menudo, altamente condicionado al beneficio económico rápido. El dinero fue a parar de manera incontrolada solo a ciertas personas, no particularmente las más apropiadas o las más eficientes, sino a aquellas más cercanas a los centros de poder.^[8]

A mediados de la década de 1990, Tailandia, Indonesia y Corea del Sur tenían grandes déficits privados de cuenta corriente y el mantenimiento de una tasa de cambio fija incentivaba el endeudamiento externo y llevaba a una exposición excesiva al riesgo de intercambio extranjero tanto en el sector financiero como en el corporativo. Además, dos factores empezaron a cambiar el entorno económico. Cuando la economía de los Estados Unidos se recuperó de la recesión de inicios de los 90, el Sistema de Reserva Federal a cargo de Alan Greenspan empezó a incrementar las tasas de interés para cortar la inflación. Esto hizo a los Estados Unidos, un destino de inversión más atractivo respecto al Sureste Asiático que había atraído corrientes de "dinero caliente" a través de tasas de interés altas a corto plazo, y aumentó el valor del dólar estadounidense, al cual estaban fijadas muchas monedas del Sureste asiático, con lo que sus exportaciones se hicieron menos competitivas. Al mismo tiempo, el crecimiento de la exportación en el Sureste asiático disminuyó dramáticamente en la primavera de 1996, deteriorando su posición de cuenta corriente.

Algunos economistas habían propuesto el impacto de China en la economía real como un factor contribuyente a la ralentización del crecimiento de la exportación de los países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático, aunque estos economistas sostienen que la mayor causa de la crisis fue la excesiva especulación inmobiliaria.^[9] China había empezado a competir efectivamente con otros exportadores asiáticos, particularmente en la década de 1990, después de la implementación de una serie de reformas orientadas a la exportación. Aún más importante, las monedas tailandesa e indonesa estaban ancladas al dólar que se estaba apreciando en los 90. Los importadores de Occidente buscaban manufacturas más baratas y, de hecho, las encontraron en China, cuya moneda se estaba depreciando respecto al dólar. Otros economistas refutan

esta teoría destacando que, a inicios de los 90, tanto los países del Sureste Asiático como China experimentaron un crecimiento rápido y simultáneo de las exportaciones.

Muchos economistas creían que la crisis asiática fue creada no por la psicología o tecnología del mercado, sino por políticas que distorsionaron los incentivos dentro de la relación prestatario-prestamista. Las grandes cantidades resultantes de crédito que estuvo disponible generó un clima económico de gran apalancamiento y presionó los precios de activos al alza hasta un nivel insostenible.^[11] Estos precios de activos eventualmente empezaron a colapsar, causando la suspensión de pagos de las obligaciones de deuda tanto por parte de los individuos como de las compañías. El pánico resultante entre los prestamistas llevó a un gran retiro del crédito de los países en crisis, causando un credit crunch y, luego, bancarrotas.

Además, como los inversionistas intentaban retirar su dinero, el mercado cambiario fue inundado con monedas de los países en crisis, presionando hacia la depreciación de sus tipos de cambio. Para prevenir un colapso de los valores monetarios, los gobiernos de estos países fueron forzados a incrementar las tasas de interés domésticas a niveles sumamente altos (para ayudar a disminuir la fuga de capitales al volver relativamente más atractivo a los inversionistas el préstamo a esos países) y a intervenir en el mercado cambiario, comprando con reservas internacionales todo exceso de moneda doméstica a la tasa de cambio fija. Ninguna de estas políticas podía ser una respuesta sostenida por mucho tiempo. Tasas de interés muy altas pueden ser extremadamente dañinas a una economía que está relativamente saludable, causando estragos en un ya de por sí frágil estado, mientras que los bancos centrales se quedan sin reservas internacionales. Cuando fue claro que la fuga de capitales de estos países no sería detenida, las autoridades dejaron de defender sus tipos de cambio fijos y permitieron la fluctuación de sus monedas. El valor depreciado resultante de estas monedas significó que la moneda extranjera denominada

pasiva aumentara substancialmente en términos de moneda doméstica, causando más bancarrotas y, luego, profundizando la crisis.

Otros economistas, incluyendo a Joseph Stiglitz y a Jeffrey Sachs, han restado importancia al rol de la economía real en la crisis comparado a los mercados financieros, debido a la velocidad de la crisis. La rapidez con la cual ocurrió la crisis sirvió para que Sachs y otros la compararan con una clásica corrida bancaria, provocada por un riesgo repentino. Sachs señaló las políticas monetarias estrictas y fiscales contractorias implementadas por los gobiernos por consejo del FMI en la víspera de la crisis, mientras que Frederic Mishkin señala el rol de la información asimétrica en los mercados financieros que llevaron a una "mentalidad gregaria" entre los inversionistas que magnificó un riesgo relativamente pequeño en la economía real.

Así, la crisis atrajo la atención de las finanzas conductuales interesadas en la psicología del mercado. Otra posible consecuencia del shock repentino puede ser también atribuida a la transferencia de la soberanía de Hong Kong el 1 de julio de 1997. Durante los 90, dinero caliente llegó a la región del Sureste Asiático, pero los inversionistas ignoraron a menudo los fundamentos reales o perfiles de riesgo de las respectivas economías. La incertidumbre respecto al futuro de Hong Kong llevó a los inversionistas a echar marcha atrás incluso fuera de Asia, exacerbando las condiciones económicas en el área (subsecuentemente llevando a la devaluación del baht tailandés el 2 de julio de 1997).

Los cancilleres de los diez países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático creyeron que la manipulación bien coordinada de monedas fue un intento deliberado de desestabilizar sus economías. El ex primer ministro malayo Mahathir Mohamad acusó a George Soros de arruinar la economía de Malasia con una "especulación cambiaria masiva" (aparentemente, Soros apostó en contra de la devaluación de monedas asiáticas, incurriendo en una pérdida cuando estalló la crisis). En la Reunión Ministerial de dicha asociación sostenida en Subang Jaya, Malasia, los ministros firmaron una declaración conjunta el 25 de julio de 1997 que expresaba su preocupación y llamaba a una intensificación de la

cooperación entre los países miembros para salvaguardar y promover el interés de la región a este respecto.

Coincidentemente el mismo día, los directores de los bancos centrales de la mayoría de los países afectados estuvieron en la EMEAP (Executive Meeting of East Asia Pacific) reunidos en Shanghái y no lograron hacer operacional el "nuevo arreglo para pedir prestado". Un año antes, el 17 de marzo de 1996, los ministros de finanzas de estos mismos países habían asistido a la tercera reunión de ministros de finanzas del APEC en Kioto, Japón, y de acuerdo a esa declaración conjunta, habían sido incapaces de duplicar los montos disponibles bajo el "Acuerdo general para pedir prestado" y el "Mecanismo financiero de emergencia". Como tal, la crisis podía ser vista como el fracaso para construir adecuadamente y a tiempo la capacidad para prevenir la manipulación monetaria.

Esta hipótesis no gozó de mucho apoyo entre los economistas, pues se argumenta que ningún inversionista por sí solo podía haber hecho suficiente impacto en el mercado para manipular exitosamente los valores monetarios. Además, el nivel de organización necesario para coordinar un éxodo masivo de inversionistas de monedas del Sureste Asiático para manipular sus valores volvía a esta posibilidad un carácter remoto.

Para algunos economistas, la causa de la crisis fue que muchos gastaban más de lo que ganaban y habían acumulado grandes deudas en moneda extranjera. Eso ahuyentó a los inversionistas foráneos, quienes huyeron en masa y provocaron devaluaciones de divisas y recesiones.

Luego de la crisis asiática, los inversionistas internacionales eran reacios a prestar dinero a países en desarrollo, llevando a ralentizaciones económicas en muchas partes del mundo. El poderoso shock negativo también redujo marcadamente el precio del petróleo, el cual alcanzó un descenso de \$8 por barril alrededor de fines de 1998, causando un apuro financiero en los países miembros de la OPEP y otros exportadores de petróleo.

Esta reducción en los ingresos por petróleo contribuyó a la crisis financiera rusa en 1998, que a su vez causó el colapso en los Estados Unidos del Long-Term Capital Management después de perder \$4,6 mil millones en cuatro meses. Un colapso más amplio en los mercados financieros fue evitado cuando Alan Greenspan y el Federal Reserve Bank of New York organizaron el pago de una fianza de \$3625 millones. Las grandes economías emergentes de Brasil y Argentina también entraron en crisis a fines de la década de 1990 (ver crisis de la deuda argentina).^[29]

La crisis en general fue parte de una reacción global en contra del Consenso de Washington y de institucionales internacionales, tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, los cuales se volvieron simultáneamente impopulares en los países en desarrollo, siguiendo el crecimiento del movimiento antiglobalización en 1999.

En cuatro rondas de conversaciones sobre el comercio mundial desde la crisis asiática (en Seattle, Doha, Cancún y Hong Kong) no ha sido posible alcanzar un acuerdo significativo puesto que los países en desarrollo se han vuelto más firmes y las naciones están volviéndose en torno a tratados de libre comercio regionales o bilaterales como una alternativa a las instituciones globales.

Muchos países aprendieron de la crisis y aumentaron rápidamente sus reservas internacionales como una protección contra ataques, incluyendo Japón, India y Corea del Sur. Países tales como Brasil, Rusia e India, así como la mayoría del Sureste Asiático empezaron a copiar el modelo japonés de debilitar sus monedas, reestructurar sus economías hasta crear un superávit de cuenta corriente para formar grandes reservas en moneda extranjera. Esto llevó a un financiamiento creciente de bonos del tesoro norteamericano, permitiendo o ayudando a desarrollar burbujas inmobiliarias (entre el 2001 y 2005) y bursátiles (en 1996-2000) en los Estados Unidos. A pesar de esto las economías de la gran mayoría del Primer Mundo no entrarían en recesión hasta después de los atentados del 11 de septiembre de 2001.

✓ Efecto de la crisis financiera en el Perú.

La crisis asiática afecto a nuestro país en diferentes campos entre los cuales tenemos:

El Perú verá disminuido el valor de sus exportaciones por la crisis asiática. Esto se debe a dos razones, las cuales están relacionadas entre ellas. Primero el menor crecimiento económico en los países asiáticos (ver cuadro 2) hará que estos disminuyan sus importaciones y demanden por ejemplo menos materias primas de nuestro país. Ya que el 80% de lo que le vendemos a los países asiáticos son materias primas, el sector de exportaciones no tradicionales (materias primas) es el que se verá mas afectado. Asimismo la menor demanda.

La segunda razón es que la menor demanda a nivel mundial por nuestras materias primas ha hecho que los precios de éstas se reduzcan en forma notable durante el último año.

Los precios del cobre, el oro, el petróleo, el café han disminuido desde que empezó la crisis asiática (aunque la caída de los precios, por ejemplo los del petróleo y del oro no es exclusivamente por la crisis asiática, sino también por una sobreproducción, en el caso del petróleo, y de una venta de oro de algunos Bancos Centrales Europeos en aproximación a la llegada del Euro, la moneda única europea, en el caso del metal oro).

En todo caso, la menor demanda de nuestras materias primas debido a un menor crecimiento de los países en el mundo como consecuencia de la crisis asiática, y la baja en el precio de estas materias primas por esta menor demanda hará que los ingresos por exportaciones del Perú se reduzcan este año 1998. De hecho esto ya se nota.

Según estadísticas del BCR, en el período enero-marzo 1998 nuestras exportaciones de productos tradicionales (materias primas) fueron de 675 millones de dólares, en comparación con los 1,114 millones de

dólares del período enero-marzo 1997. De los 439 millones de dólares que se dejaron de exportar, en verdad 297 millones de dólares fueron por menores exportaciones de productos pesqueros (por el Fenómeno de El Niño que disminuyó la extracción pesquera), pero se dejó de exportar 97 millones de dólares en productos mineros, y esto sí puede atribuirse a un efecto de menor demanda y menor precio de los minerales por la crisis asiática.

Por el lado del comercio también tenemos que las importaciones desde Asia podrían aumentar debido a la devaluación de las monedas de estos países que hacen más competitivos sus productos. Los productos asiáticos podrían competir con nuestros productos en nuestro propio mercado, aumentando las importaciones de esa región en nuestro país, o también los productos asiáticos competirán con nuestros productos en los mercados del exterior.

La crisis asiática que empezó con la devaluación de las monedas en Asia y la baja en la Bolsa de Valores a nivel mundial, ejerció en octubre pasado, una presión también sobre la devaluación de la moneda en el Perú, y sobre la baja en la Bolsa de Valores de Lima. Sin embargo, la moneda peruana no se ha devaluado ni su Bolsa de Valores ha sufrido una caída pronunciada. La razón es que en el caso del Perú la moneda no se devaluará pues hay abundantes dólares en la economía (de la privatización, de capitales extranjeros en Bolsa) y además el Banco Central de Reserva mantiene una política monetaria restrictiva.

Además se cuenta con un nivel de Reservas Internacionales bastante grande, casi 10,600 millones de dólares a mayo de 1998, que se usarían para defender la moneda ante un ataque especulativo. También la Bolsa de Valores en Lima es pequeña y se negocian acciones de pocas compañías, por eso no se vislumbra una fluctuación tan fuerte en la Bolsa.¹⁵

¹⁵ LA CRISIS ASIÁTICA Y SU EFECTO SOBRE EL PERÚ. CARLOS AQUINO RODRÍGUEZ*,
Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Unmsm. Visitada 03/02/2014

4.6 Antecedentes Empíricos.

Existen otros trabajos de investigación que tienen afinidad, relación y conocimientos teóricos en parte con el título del presente trabajo de investigación. Por ejemplo, en un caso, los resultados obtenidos muestran que con las fusiones y adquisiciones se busca mejorar la gestión, reducciones en costes e incrementos en la cuota de mercado de las adquierentes. En otro caso, las Fusiones en Venezuela apuntan hacia la reducción del Sistema Financiero, creando así instituciones que representan mayor solidez y a la vez ser más eficaces y competitivas. Se presenta las investigaciones siguientes:

GOMEZ CARRASCO, José Carlos, 2000-2001.

En el trabajo de investigación denominado **“Proceso de consolidación del sistema bancario: fusiones, rentabilidad y competencia 1994-2000”**. Concurso para Jóvenes Economistas, organizado por el Banco Central de Reserva del Perú.¹⁶

SANFILIPPO AZOFRA, Sergio. Octubre 2004.

Tesis realizada en la Universidad de Cantabria, con el título **“Fusiones y adquisiciones bancarias: características e implicaciones de las operaciones realizadas por las entidades de crédito europeas”**. Tiene por finalidad profundizar en el análisis de las fusiones y adquisiciones realizadas entre entidades de crédito europeas durante el período de tiempo comprendido entre 1993 y 2001. En primer lugar, se estudian las características de las entidades que han participado en las mismas, y en segundo lugar, sus consecuencias. Los resultados obtenidos muestran que

¹⁶ http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Jovenes-Economistas/Concurso2000/Gomez_Carrasco.pdf

con las fusiones y adquisiciones se busca mejorar la gestión, además se observa una mejora de la rentabilidad a largo plazo en las adquisiciones, pequeñas reducciones en costes en las entidades adquiridas e incrementos en la cuota de mercado de las adquierentes.

BURGOS, Yollis, 2001.

Trabajo de investigación para optar el Grado de Licenciado en Contaduría Pública, en la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado de Venezuela, bajo el título de **"Análisis Estratégico de las Fusiones Bancarias en el Sistema Financiero Venezolano"**. El presente estudio tiene como objetivo, el análisis estratégico de las fusiones bancarias en el sector financiero venezolano. Se realizó con basamento teórico o a fin de ilustrar la naturaleza, características, ventajas y desventajas de una nueva estrategia utilizada como herramienta financiera, para sumar fortalezas y ser más competitivos, mejorando la atención al cliente y cubrir las exigencias del mercado. La metodología utilizada es de carácter descriptivo, se basó en un diseño de tipo no experimental transaccional, a través del cual se pudo recopilar los datos e información de interés, mediante la utilización de una estrategia de recolección directa en la realidad objeto de estudio.

La población estuvo constituida por todos los bancos del sector financiero en Venezuela, enfocando el estudio en Barquisimeto, Estado Lara, de la cual se seleccionó una muestra de doce (12) instituciones Bancarias que corresponden a seis (6) fusionadas y seis (6) no fusionadas, a las cuales se les aplicó una encuesta, utilizando como instrumento el cuestionario. En cuanto al análisis de los resultados obtenidos permitió concluir que las Fusiones en Venezuela apuntan hacia la reducción del Sistema Financiero, creando así instituciones que representan mayor solidez y a la vez puedan ser más eficaces y competitivas en lo referente a las variaciones del mercado.



LACONCHA, Nelis, 2002.

Tesis realizada en la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado de Venezuela, bajo el título de **“Importancia de las Fusiones y Adquisiciones Bancarias en la Reestructuración del Sistema Financiero Venezolano”**, para optar la licenciatura en Administración Comercial.

El propósito de la investigación documental fue determinar la importancia de las fusiones y adquisiciones bancarias en la reestructuración del Sistema Financiero Venezolano. La técnica de recolección de datos empleadas son las propias de estudios documentales, una indagación exhaustiva, sistemática y rigurosa de documentos y textos sobre las fusiones, adquisiciones y transformaciones de la Banca.

Efectuada la indagación documental inherente al estudio, el autor concluyó que la banca venezolana enfrenta cambios sustanciales aunado a las exigencias de la clientela, lo cual requiere de una banca capaz de personalizar la relación bancaria, y la posibilidad de innovar y ofrecer nuevos servicios y productos.

De igual modo, se estableció que las fusiones y adquisiciones pueden contribuir en cierta medida a la consolidación y fortalecimiento de la banca nacional, pero no son la solución de todos los problemas estructurales, por lo que deben acentuar sus esfuerzos por construir un sistema más sano, confiable, con mayor fortalecimiento patrimonial y eficiencia acorde con la generación de productos, servicios, soporte tecnológico y atención al cliente que demandan los tiempos actuales.

➤ **GARCIA RUBIO, M. (2009).**

La medición de la productividad y la eficiencia en los servicios de abastecimiento de agua de las ciudades andaluzas. [En esta investigación el análisis se centra en una muestra de empresas dedicadas a

la prestación del servicio de abastecimiento urbano de agua. El objetivo es ofrecer una estimación empírica de la evolución de la productividad y estimar las medidas de la eficiencia por programas con que operan. La metodología empleada es el enfoque no paramétrico de análisis envolvente de datos – DEA y el índice de productividad de Malmquist].

➤ **MURILLO MONCAYO, V. (2007).**

La fusión de empresas en el Ecuador como opción de crecimiento: un análisis de casos. [Esta tesis pretende brindar información teórica y empírica sobre las fusiones de empresas en el marco nacional y en el contexto global, para respaldar la toma de decisiones. En este tipo de reestructuraciones financieras están diseñadas para el beneficio de la sociedad, para poder determinar cómo éstas pueden aumentar la competitividad empresarial.

El actual proceso de globalización ha creado la necesidad urgente de aumentar su productividad y competitividad comercial, especialmente en un entorno económico dinámico. La adaptación a este proceso ha originado en las últimas décadas gran cantidad de reestructuraciones corporativas diseñadas para obtener sinergias que generen valor a la empresa. La fusión de empresas han sido una de las herramientas de expansión externa más efectivas para alcanzar tales objetivos].



V.- MATERIALES Y METODOS

5.1. Los materiales utilizados en la investigación.

5.1.1. Recolección de la información:

Fuentes: Las fuentes que proporcionaron información, fueron:

- Fuentes Primarias:

Personas que tienen vinculación directa con las empresas bancarias, a través de entrevistas no estructuradas, con la finalidad de reforzar el material informativo obtenido en la fuente secundaria.

La información proporcionada por los entrevistados, se traslado al cuestionario estructurado por el propio investigador en base a los comentarios y respuestas, complementándose con la información proveniente de fuentes secundarias.

- Fuentes Secundarias: Documentación bibliográfica y de instituciones públicas.

Para tal efecto, la recolección de la información de tipo secundaria, obtenidas de fuentes como Superintendencia de Banca y Seguros y el Banco Central de Reserva del Peru, Memorias de la Asociación de Bancos, páginas web, informes de sociedades auditoras y revistas especializadas.

5.1.2. Análisis de la información:

Las técnicas que se emplearon para el análisis de la información recolectada y la demostración y comprobación de las hipótesis de investigación, fueron las siguientes:

- Para la Hipotesis General, la 1ra. y 2da. Hipótesis Específica: Se empleó el procedimiento estadístico no Paramétrico de Prueba de Signos para dos muestras y empleando la técnica de Simulación de Montecarlo .

5.2. La población de la investigación y la muestra.

Se tomo como universo ocho empresas bancarias, dentro de un horizonte de investigación que comprende los años 1995-2005, que llevaron a cabo procesos de fusiones-adquisiciones. En este periodo, se llevaron a cabo once procesos entre los años 1995 al 2003.

En cuanto a la selección de la muestra, se aplicó el muestreo no probabilístico de juicio a criterio del investigador, seleccionándose las ocho empresas bancarias que llevaron a cabo estrategias de integración horizontal.

CUADRO N° 5.1

NÚMERO DE ENTIDADES BANCARIAS EN EL PERÚ

AÑO	NUMERO DE BANCOS
1995	23
1996	23
1997	25
1998	26
1999	20
2000	18
2001	15
2002	15
2003	14
2004	14
2005	14

Fuente : S.B.S.

Elaboración propia



5.3. Las técnicas, procedimientos e instrumentos de recolección de datos.

Para demostrar y comprobar la Hipótesis General, la Primera y Segunda Hipótesis Específica, se utilizaron la recolección de datos correspondiente a las principales ocho empresas bancarias, a través de entrevistas no estructuradas; además, recopilación de documentos de las empresas en estudio y otros datos obtenidos de instituciones públicas y gremiales.

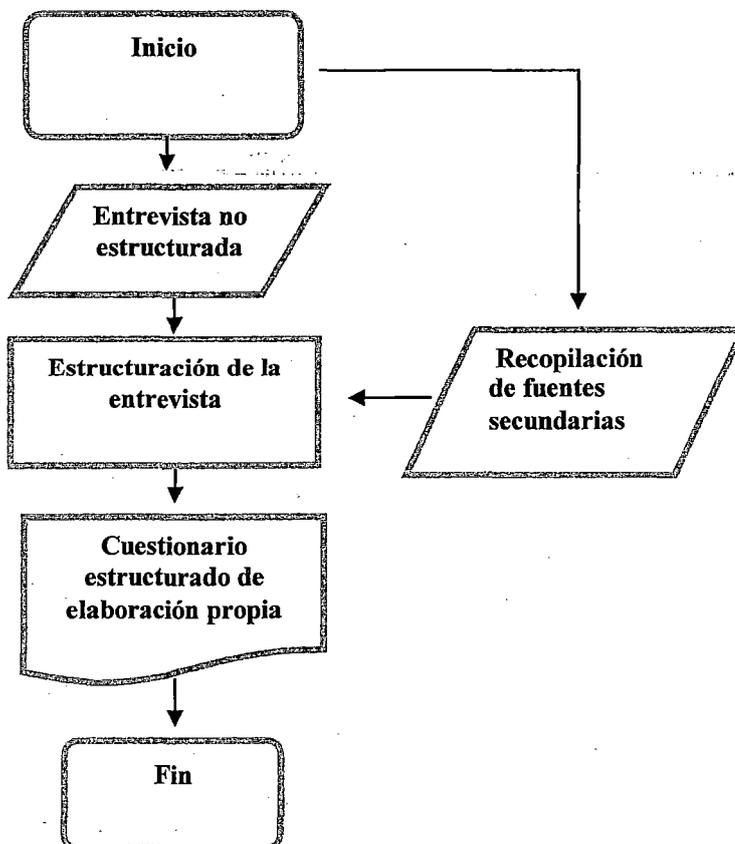
a) Técnicas: Se emplearon las siguientes técnicas para la recolección de información:

- Técnicas de Recolección Primaria: Entrevista personal no estructurada.

La recopilación de información se dio a través de entrevistas no estructuradas con personas vinculadas a las empresas bancarias. Las preguntas que se formularon en la entrevista están enfocadas en razón de los indicadores seleccionados, con la finalidad de vincular la teoría con los hechos observables mediante la explicación, para luego ser demostrada y comprobada.

Debido a la confidencialidad de la información brindada no es posible mencionar los nombres de las personas entrevistadas y se formularon las preguntas sin mostrar un cuestionario a los entrevistados. La información recolectada de los entrevistados fue llenada posteriormente en un cuestionario estructurado por el propio investigador.

El diagrama de flujo de la recolección primaria fue el siguiente:



- Técnicas de Recolección Secundaria: Revisión y recopilación documental - bibliográfica.

b) Procedimientos: Se emplearon los siguientes procedimientos para la recolección de datos.

Para poder lograr los objetivos del presente trabajo de investigación, se ha hecho a través de los siguientes procedimientos:

- Recolección de información y de datos documentales de las empresas.
- Guías de entrevistas y cuestionarios de preguntas.
- Presentación en cuadros, tablas y gráficos.

- Procesamiento, análisis e interpretación de datos.

c) Instrumentos de recolección: La información fue recolectada a través de los siguientes instrumentos:

- Instrumentos de Recolección Primaria: el principal instrumento es el cuestionario estructurado previamente elaborado, diseñado por el propio investigador. La entrevista esta basada en intercambio de opiniones e ideas a través del dialogo y la conversación, con el propósito de obtener información de este último.
- Instrumentos de Recolección Secundaria: han abarcado una gama de materiales como: libros, textos, informes, fichajes, internet, etc. Para la extracción de información de las fuentes se empleo el subrayado, el resumen analítico, análisis documental, elaboración de tablas, gráficos y cuadros.

5.4. Los métodos estadísticos aplicados.

En la actualidad la estadística es una herramienta fundamental aplicada a la investigación científica. A través de la recolección, organización y procesamiento de datos, posibilita el análisis de información cualitativa y cuantitativa. Su avance se debe al uso de softwares informáticos, permitiendo el surgimiento de nuevos retos dentro del análisis de la información para la toma de decisiones.

El papel de la estadística en la investigación funciona como una herramienta en el diseño de las investigaciones, en el análisis de datos, y en la extracción de conclusiones a partir de ellos. La estadística permite probar hipótesis, determina procedimientos prácticos e interviene en modelos matemáticos para construir fórmulas empíricas.

En el desarrollo de la presente investigación, en atención a su naturaleza, se han empleado los siguientes procedimientos estadísticos para el procesamiento de datos:

- Ordenamiento y clasificación de la información obtenida.
- Registro manual a través de cuadros y gráficos.
- Por la naturaleza de la investigación se empleara el procedimiento estadístico no paramétrico de la Prueba de Signos para dos muestras.
- Para procesar la información y determinar los indicadores, se aplicó para la hipótesis general y las dos hipótesis específicas la **Prueba de Signos para dos muestras** empleando la técnica de **simulación de Montecarlo** y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0. y con Microsoft Excel® 2010 para los gráficos y tablas.

Para demostrar y comprobar la **hipótesis general**, siendo esta de naturaleza **explicativa, correlacional-causal**, aplicaremos el procedimiento **no paramétrico** llamada **Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de Simulación de Montecarlo**, con la finalidad de establecer si las fusiones en las empresas bancarias han generado variación en los índices de concentración. Esta prueba permite contrastar la hipótesis de igualdad entre dos medias y medianas poblacionales, solo aprovecha de los datos sus propiedades nominales.

Se tomará como estadístico de prueba, **la mediana** del número de variables por empresa bancaria, a lo largo del periodo 2000 – 2005, la cual estará denotada por el símbolo Me.

Para la empresa k, siendo n el número de periodos donde se han aplicado por lo menos una variable, la mediana se calcula del modo siguiente:

- En caso que n sea impar:

$$Me_k = x_{\left(\frac{n+1}{2}\right)}$$

- En caso que n sea par:

$$Me_k = \frac{x_{\frac{n}{2}} + x_{\frac{n}{2}+1}}{2}$$

Para demostrar y comprobar las **hipótesis general**, siendo esta de naturaleza **explicativa, correlacional-causal**, aplicaremos el procedimiento estadístico llamada **Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de Simulación de Montecarlo**, con la finalidad de establecer si las empresas bancarias producto de las fusiones han mejorado sus índices de concentración. Esta prueba permite contrastar la hipótesis de igualdad entre dos medianas poblacionales, solo aprovecha de los datos sus propiedades nominales.

Para demostrar y comprobar la **segunda y tercera hipótesis específica** siendo de naturaleza **descriptiva, correlacional-causal** aplicaremos la prueba estadística no paramétrica llamada **Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de Simulación de Montecarlo**, con la finalidad de establecer si las empresas bancarias por haber llevado a cabo fusiones han mejorado sus índices de rentabilidad y de participación de mercado. Esta prueba permite contrastar la hipótesis de igualdad entre dos medianas poblacionales, solo aprovecha de los datos sus propiedades nominales.

Para corroborar lo anteriormente comprobado, y determinar los efectos producidos por las fusiones en las empresas bancarias investigadas, en lo referente a los índices de eficiencia técnica, se aplicó el procedimiento estadístico no paramétrico **Análisis Envoltante de Datos - DEA**, que utiliza



la programación matemática lineal de investigación operativa, empleando específicamente la versión BCC orientada a outputs (con rendimientos variables).



VI.- RESULTADOS

De las entrevistas no estructuradas realizadas con personas vinculadas a las empresas bancarias, quedo demostrado que la mayoría de las empresas investigadas realizaron estrategias de integración horizontal, en especial adquisiciones, reconociendo haber obtenidos los beneficios que genera.

6.1 Resultados de las entrevistas.

El procesamiento del instrumento producto de las entrevistas no estructuradas, nos condujo a la demostración y comprobación de la hipótesis general y de las hipótesis específicas, propuestas en el presente trabajo de investigación:

Con respecto a la **primera pregunta**: ¿Las entidades bancarias, entre el periodo 1995 -2005, han aplicado la estrategia de fusión?

El resultado fue el siguiente: se apreció que las 8 empresas bancarias, que corresponden a la muestra, aplicaron estrategias de integración horizontal. El resto de empresas bancarias no aplicaron estrategias de integración.

	ANO	SI	%	NO	%	TOTAL BCOS.	%
BANCOS	1995	1	4	22	96	23	100
BANCOS	1996	2	8	24	92	26	100
BANCOS	1998	1	4	25	96	26	100
BANCOS	1999	5	25	16	75	20	100
BANCOS	2001	1	7	14	93	15	100
BANCOS	2003	1	7	13	93	14	100

Frente a los cambios que se produjeron en la economía mundial, afecto a las empresas bancarias nacionales, estas estaban convencidas que había que realizar reestructuración en el ámbito empresarial. En el año 1999, se produjeron la mayor cantidad de fusiones. El resto de empresas bancarias, entre el año 1995 y el 2003, pasaron a situación de liquidación.

De acuerdo a la **segunda pregunta**, ¿En qué año se fusionaron las empresas (solo si se respondió positivamente a la pregunta anterior).

De acuerdo al cuadro anterior, de la primera pregunta, se produjeron 11 estrategias de integración entre los años 1995 al 2003. El Banco Santander realizó tres fusiones, en los años 1995, 1996 y 1999. El Banco Norbank realizó 2 fusiones, en el año 1999. En el año 2001, Interbank adquirió parte del Banco Latino y en el año 2003, el Banco de Crédito adquirió al Banco Santander.

En cuanto a la **tercera pregunta**: ¿Que entidades realizaron fusiones?

AÑO	ADQUIRIENTE	FUSIONADA
1995	Santander	Interandino
1996	Banco del Sur	Libertador
1996	Santander	Mercantil
1998	Standard Charterer	Extebandes
1999	Nuevo Mundo	Del Pais
1999	Norbank	Solventa
1999	Norbank	Progreso
1999	Santander	Banco del Sur
1999	De Lima	Wiese
2001	Interbank	Latino
2003	Credito	Santander

La cuarta pregunta: Que empresas bancarias luego de la fusión, incrementaron el índice de rentabilidad patrimonial.

1996	Santander
1999(2)	Norbank
1999	Santander
2001	Interbank
2003	Crédito

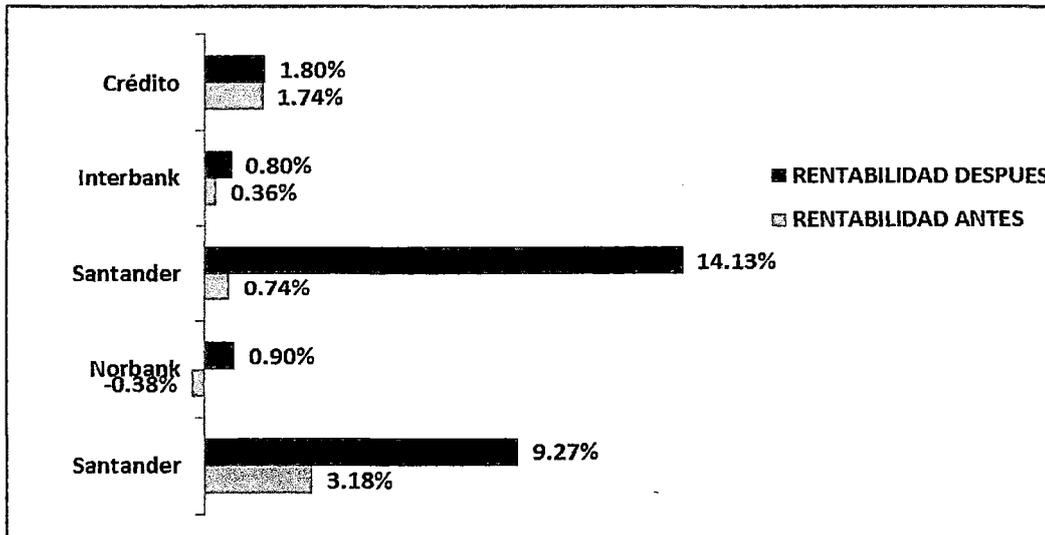
De las empresas bancarias, que llevaron a cabo fusiones, 4 de ellas fueron las que incrementaron el índice de rentabilidad patrimonial, sobre una muestra de 8 empresas bancarias.

La quinta pregunta: Como fue la variación de la rentabilidad patrimonial (especificar porcentaje).

AÑO	ADQUIRIENTE	FUSIONADA	RENTABILIDAD ANTES	RENTABILIDAD DESPUES
1996	Santander	Mercantil	3.18%	9.27%
1999 (2)	Norbank	Progreso	- 0.38%	0.90%
1999	Santander	Del Sur	0.74%	14.13%
2001	Interbank	Latino	0.36%	0.80%
2003	Crédito	Santander	1.74%	1.80%

Del cuadro anterior se observa, que las fusiones realizadas en el año 1996 entre el Banco Santander y el Banco Mercantil y en el año 1999 entre el Banco Santander y el Banco del Sur del Sur, fueron los que produjeron mayores incrementos significativos.

GRAFICO N° 6.1
INDICES DE RENTABILIDAD ANTES Y DESPUES DE LAS FUSIONES
AÑOS 1996-2003



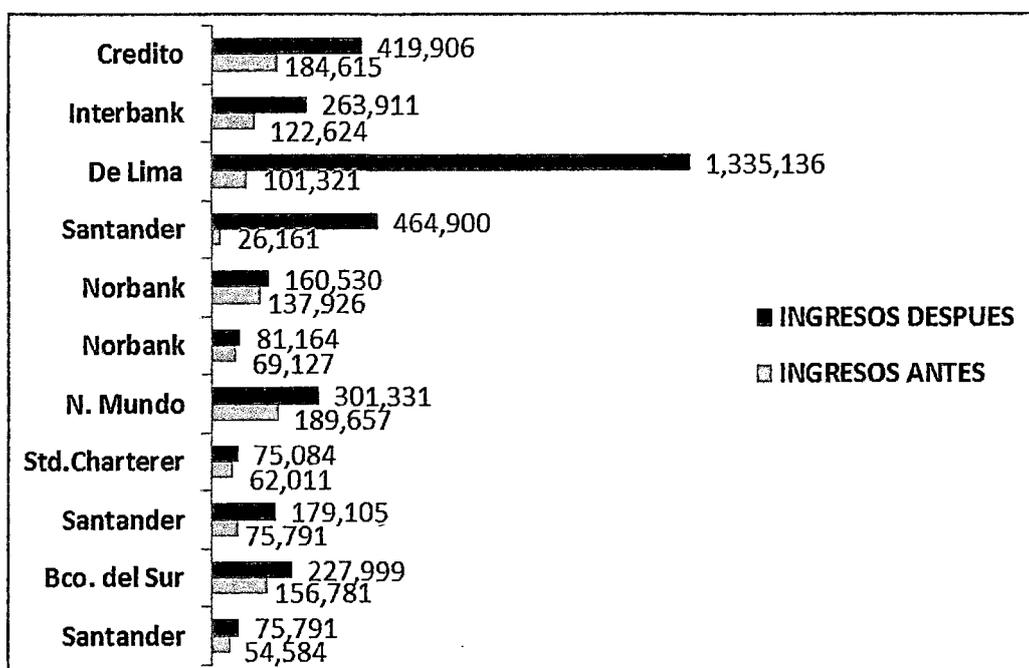
Se confirmó a través de la comprobación y demostración de la primera hipótesis específica: ***el índice de rentabilidad de las empresas bancarias investigadas después de las fusiones no fueron significativamente mayor al índice antes de las fusiones.***

En la tabla de procesamiento estadísticos descriptivos de la rentabilidad antes y después de la fusión (Tabla N° 6.7 pag.148), se observa en la media y la mediana, que la rentabilidad después de la fusión no resultan significativamente mayores que antes de las fusiones.

La sexta pregunta: Las empresas, luego de la fusión, alcanzaron mayores o menores Ingresos (especificar monto).

AÑO	ADQUIRIENTE	FUSIONADA	INGRESOS ANTES	INGRESOS DESPUES
1995	Santander	Interandino	54,584	75,791
1996	Bco. del Sur	Libertador	156,781	227,999
1996	Santander	Mercantil	75,791	179,105
1998	Std.Charterer	Extebandes	62,011	75,084
1999	N. Mundo	Del Pais	189,657	301,331
1999	Norbank	Solventa	69,127	81,164
1999	Norbank	Progreso	137,926	160,530
1999	Santander	Bco.del Sur	26,161	464,900
1999	De Lima	Wiese	101,321	1335,136
2001	Interbank	Latino	122,624	263,911
2003	Credito	Santander	184,615	419,906

GRAFICO N* 6.2
NIVELES DE INGRESOS ANTES Y DESPUES DE LAS FUSIONES
AÑOS 1995-2003



Es notorio que todas las empresas bancarias, luego de las fusiones, alcanzaron mayores ingresos. La que alcanzo mayor monto significativo fue el Banco de Lima Sudameris con el Banco Wiese en el año 1999.

La **séptima pregunta:** Las empresas bancarias, luego de la fusión, alcanzaron mayores o menores montos de activos totales (especificar monto).

AÑO	ADQUIRIENTE	FUSIONADA	ACTIVOS ANTES	ACTIVOS DESPUES
1995	Santander	Interandino	491,754	634,639
1996	Bco. del Sur	Libertador	1185,711	1600,088
1996	Santander	Mercantil	634,639	1845,969
1998	Std.Charterer	Extebandes	618,232	625,945
1999	N. Mundo	Del Pais	1683,238	2497,924
1999	Norbank	Solventa	999,991	1110,187
1999	Norbank	Progreso	1176,364	2093,979
1999	Santander	Bco.del Sur	2796,643	6009,243
1999	De Lima	Wiese	10672,177	15213,732
2001	Interbank	Latino	4289,289	5551,777
2003	Credito	Santander	19055,314	21316,485

Igualmente, todas las empresas bancarias, luego de las fusiones, alcanzaron mayores montos de activos totales. La que alcanzó mayor monto significativo fue el Banco Santander con el Banco del Sur en el año 1999.

La **octava pregunta:** Las empresas bancarias, luego de la fusión, alcanzo mayor o menor monto de patrimonio (especificar monto).

ANO	ADQUIRIENTE	FUSIONADA	PATRIMONIO ANTES	PATRIMONIO DESPUES
1995	Santander	Interandino	44,305	49,774
1996	Bco. del Sur	Libertador	108,260	161,876
1996	Santander	Mercantil	49,774	181,991
1998	Std.Charterer	Extebandes	97,232	94,719
1999	N. Mundo	Del Pais	125,579	233,051
1999	Norbank	Solventa	68,929	87,735
1999	Norbank	Progreso	86,925	229,979
1999	Santander	Bco.del Sur	278,780	494,334
1999	De Lima	Wiese	853,052	1162,114
2001	Interbank	Latino	358,143	344,756
2003	Crédito	Santander	2015,760	1944,774

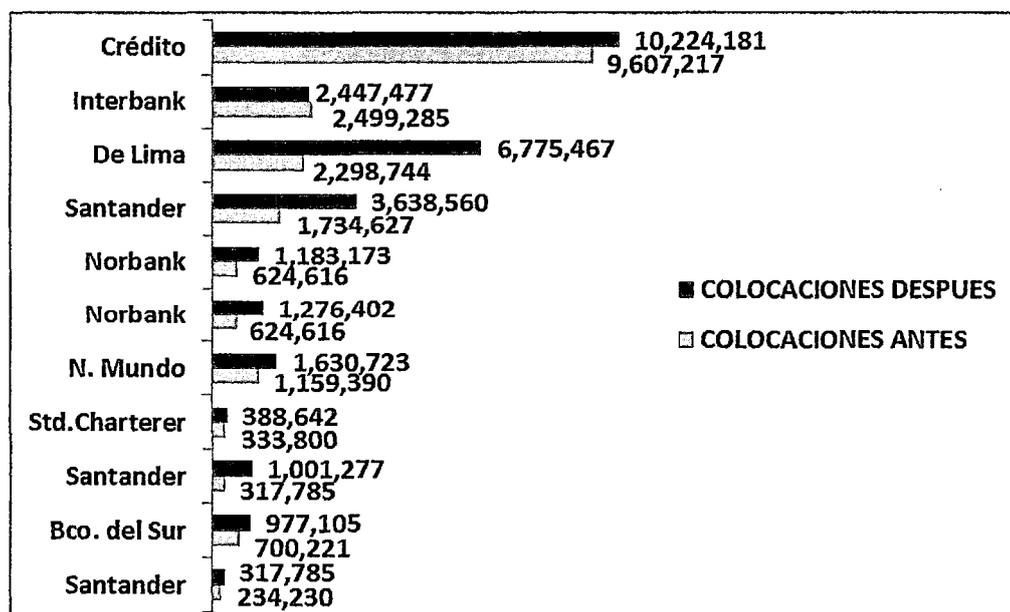
En este caso, todas las empresas bancarias, luego de las fusiones, alcanzaron mayores montos de patrimonio a excepción del Banco Standard Charterer Bank, Interbank y el Banco de Crédito del Perú que más bien redujeron su patrimonio.

La novena pregunta: Las empresas, luego de la fusión, alcanzaron mayor monto de *colocaciones* con relación al sistema bancario (especificar monto).

ANO	ADQUIRIENTE	FUSIONADO	COLOCACIONES ANTES	INDICE HERFIN-DHAL	COLOCACIONES DESPUES	INDICE HERFIN-DHAL
1995	Santander	Interandino	234,230	3.08	317,785	3.38
1996	Bco. del Sur	Libertador	700,221	16.40	977,105	14.21
1996	Santander	Mercantil	317,785	3.38	1001,277	14.90
1998	Std.Charterer	Extebandes	333,800	1.69	388,642	1.56
1999	N. Mundo	Del Pais	1159,390	6.71	1630,723	18.15
1999	Norbank	Solventa	624,616	2.25	1276,402	2.25
1999	Norbank	Progreso	624,616	2.25	1183,173	9.55
1999	Santander	Bco.del Sur	1734,627	17.31	3638,560	90.25
1999	De Lima	Wiese	2298,744	26.11	6775,467	312.94
2001	Interbank	Latino	2499,285	53.29	2447,477	59.14
2003	Crédito	Santander	9607,217	680.69	10224,181	1,080



GRAFICO N° 6.3
NIVELES DE COLOCACIONES ANTES Y DESPUES DE LAS FUSIONES
AÑOS 1995-2003



En el caso de colocaciones, antes de la fusión, se presenta un mercado atomizado a nivel individual: año 1996, el Banco Santander con el Banco Mercantil de 317,785 a 1001,277; año 1999, el Banco Nuevo Mundo con el Banco del Pais de 1159,390 a 1630,723; año 1999, Norbank con Banco Solventa de 624,616 a 1276,402; año 1999, Banco de Lima con Banco Wiese de 2298,744 a 6775,467 y el año 2003, el Banco de Credito con Banco Santander de 9607,217 a 10224,181.

En cuanto al Índice de Herfindhal, el Banco de Crédito presenta la mayor concentración con un índice de **680.69**, seguido del Interbank con **53.29**, el Banco de Lima Sudameris con 26.11, el Banco Santander 3 con 17.31, el Banco del Sur con 16.40, el Banco Nuevo Mundo con 6.71 y el resto de bancos con índices menores a 4.00.

Después de la fusión, tenemos un mercado moderadamente concentrado a nivel individual, donde el Banco de Crédito presenta la mayor

concentración con un índice de **1,079.78**, seguido del Banco de Lima Sudameris con **312.94**, el Banco Santander 3 con **90.25**, el Interbank con 59.14, el Banco Nuevo Mundo con 18.15, el Banco Santander 2 con 14.90, el Banco del Sur con 14.21, el Norbank Banco Regional 2 con 9.55 y el resto de bancos con índices menores a 4.00.

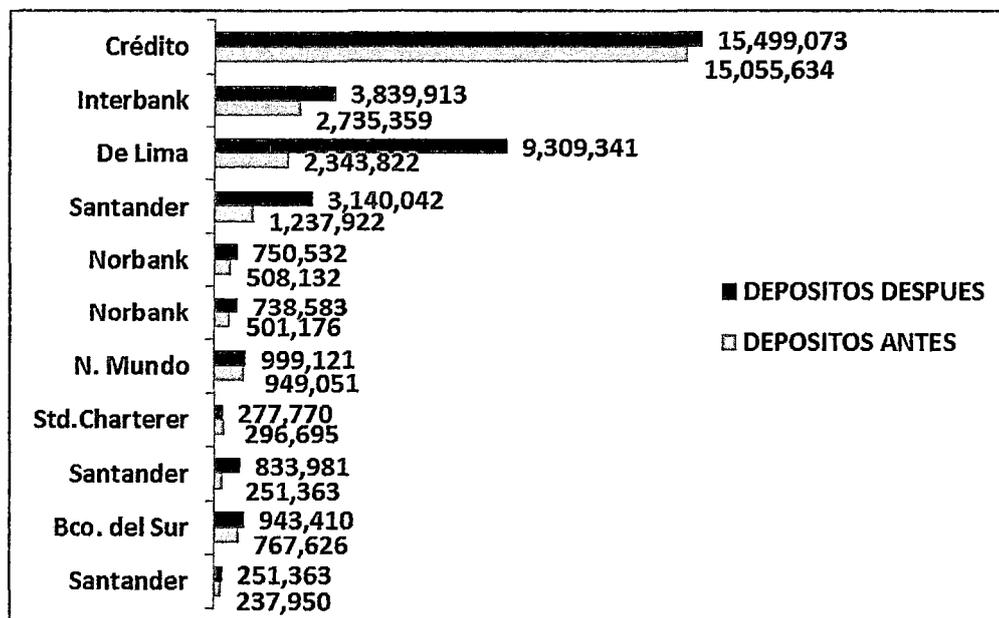
Se confirmó a través de la comprobación y demostración de la segunda hipótesis auxiliar: ***el índices de concentración de colocaciones de las empresas bancarias investigadas después de las fusiones resultan no ser significativamente mayores al índice antes de las fusiones.***

En la tabla de procesamiento estadísticos descriptivos de la concentración de colocaciones antes y después de la fusión (Tabla N° 6.4 pag.144), se observa en la media y la mediana, que la concentración de colocaciones después de la fusión resultan ser significativamente mayores que antes de las fusiones.

La décima pregunta: Las empresas, luego de la fusión, alcanzaron mayor monto de depósitos con relación al sistema bancario (especificar monto).

ANO	ADQUIRIENTE	FUSIONADO	DEPOSITOS ANTES	INDICE HERFIN- DHAL	DEPOSITOS DESPUES	INDICE HERFIN- DHAL
1995	Santander	Interandino	237,950	1.30	251,363	1.37
1996	Bco. del Sur	Libertador	767,626	11.83	943,410	10.18
1996	Santander	Mercantil	251,363	1.37	833,981	7.95
1998	Std. Charterer	Extebandes	296,695	0.66	277,770	0.50
1999	N. Mundo	Del Pais	949,051	4.93	999,121	5.11
1999	Norbank	Solventa	501,176	1.23	738,583	1.42
1999	Norbank	Progreso	508,132	1.42	750,532	2.89
1999	Santander	Bco. del Sur	1237,922	9.18	3140,042	50.41
1999	De Lima	Wiese	2343,822	23.33	9309,341	443.52
2001	Interbank	Latino	2735,359	40.70	3839,913	74.82
2003	Crédito	Santander	15055,634	890	15499,073	1,195

GRAFICO N° 6.4
NIVELES DE DEPOSITOS ANTES Y DESPUES DE LAS FUSIONES
AÑOS 1995-2003



En el caso de depósitos, antes de la fusión, se presenta un mercado moderadamente concentrado a nivel individual, donde el Banco de Crédito presenta la mayor concentración con un índice de 1,051.06, seguido del Interbank con 40.70, el Banco de Lima Sudameris con 23.3, el Banco del Sur con 11.83, el Banco Santander 3 con 9.18, el Banco Nuevo Mundo con 4.93 y el resto de bancos con índices menores a 2.00.

Después de la fusión, también tenemos un mercado moderadamente concentrado a nivel individual, donde el Banco de Crédito presenta la mayor concentración con un índice de 1,195.08, seguido del Banco de Lima Sudameris con 443.52, el Interbank con 74.82, el Banco Santander 3 con 50.41, el Banco del Sur con 10.18, el Banco Santander 2 con 7.95, el Banco Nuevo Mundo con 5.11, el Norbank Banco Regional 2 con 2.89 y el resto de bancos con índices menores a 2.00.

Se confirmó a través de la comprobación y demostración de la primera hipótesis auxiliar: **el índices de concentración de depósitos de las empresas bancarias investigadas después de las fusiones resultan ser significativamente mayores al índice antes de las fusiones.**

En la tabla de procesamiento estadísticos descriptivos de la concentración de depósitos antes y después de la fusión (Tabla N° 6.1 pag.141), se confirma en la media y la mediana, que la concentración de depósitos después de la fusión resultan ser significativamente mayores que antes de las fusiones.

ÍNDICE DE HERFINDHAL DEPÓSITOS Y COLOCACIONES								
INDICADOR DE CONCENTRACIÓN								
	DEPÓSITOS				COLOCACIONES			
	1995		2003		1995		2003	
	PARTICIP.	ÍNDICE	PARTICIP.	ÍNDICE	PARTICIP.	ÍNDICE	PARTICIP.	ÍNDICE
BANCOS								
CRÉDITO	28.57%	816	34.57%	1,195	26.64%	710	32.86%	1,080
WIESE	21.55%	464	16.33%	267	20.71%	429	14.75%	218
CONTINENTAL	16.18%	262	24.15%	583	13.64%	186	18.89%	357
INTERBANK	6.94%	48	9.15%	83	8.38%	70	9.60%	92
	73.24%	1,590	84.20%	2,128	69.37%	1,395	76.10%	1,747

En el año 1995 existían 23 empresas bancarias, al año 2003 quedaron 14 empresas bancarias. Incursionaron 2 nuevas, el resto pasaron a situación de liquidación.

En lo que respecta a colocaciones, el Índice de Herfindhal para el resto de bancos eran menores a 4.00. En cuanto a depósitos, el índice en el resto de bancos eran menores a 2.00.

La decima **primera pregunta**: Señale usted sobre la muestra de empresas bancarias, en que elementos se apreció mayor efecto de la Concentración, luego de las fusiones (especificar porcentaje).



CONCENTRACIÓN INDICE DE HERFINDHAL						
AÑO	ADQUIRIENTE	FUSIONADO	DEPÓSITOS		COLOCACIONES	
			ANTES	DESPUÉS	ANTES	DESPUÉS
1995	Santander	Interandino	1.37	1.37	3.38	3.38
1996	Bco. del Sur	Libertador	12.74	10.18	16.40	14.21
1996	Santander	Mercantil	1.37	7.95	3.38	14.90
1998	Std. Charterer	Extebandes	1.06	0.88	1.69	1.56
1999	N. Mundo	Del País	4.93	5.11	6.71	18.15
1999	Norbank	Solventa	1.23	1.42	2.25	2.25
1999	Norbank	Progreso	1.42	2.89	2.25	9.55
1999	Santander	Bco. del Sur	9.18	50.41	17.30	90.25
1999	De Lima	Wiese	23.33	443.52	26.11	312.94
2001	Interbank	Latino	40.70	74.82	53.29	59.14
2003	Crédito	Santander	890	1,195	799	1,080

GRAFICO N° 6.5
INDICES DE HERFINDHAL DE DEPOSITOS ANTES Y DESPUES DE LAS
FUSIONES AÑOS 1995-2003

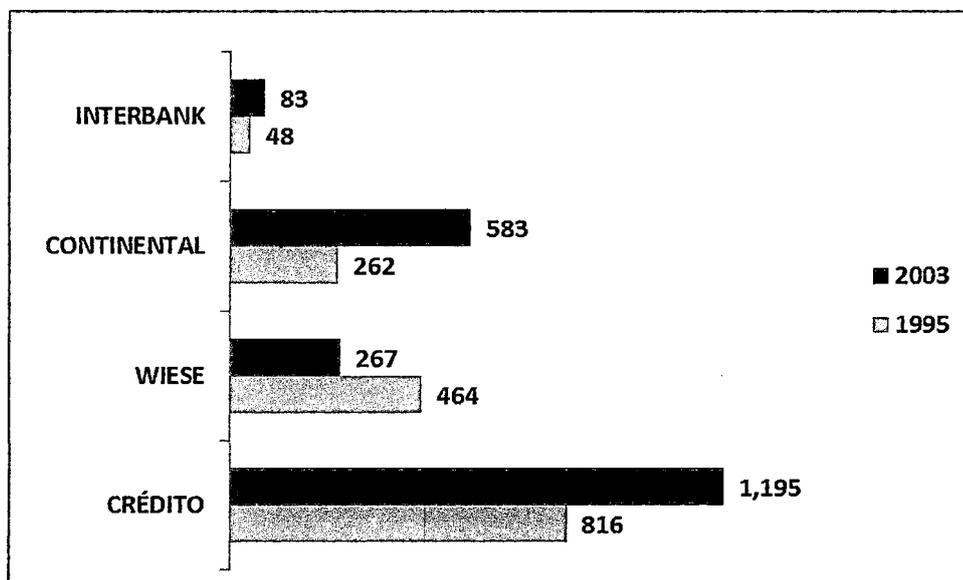
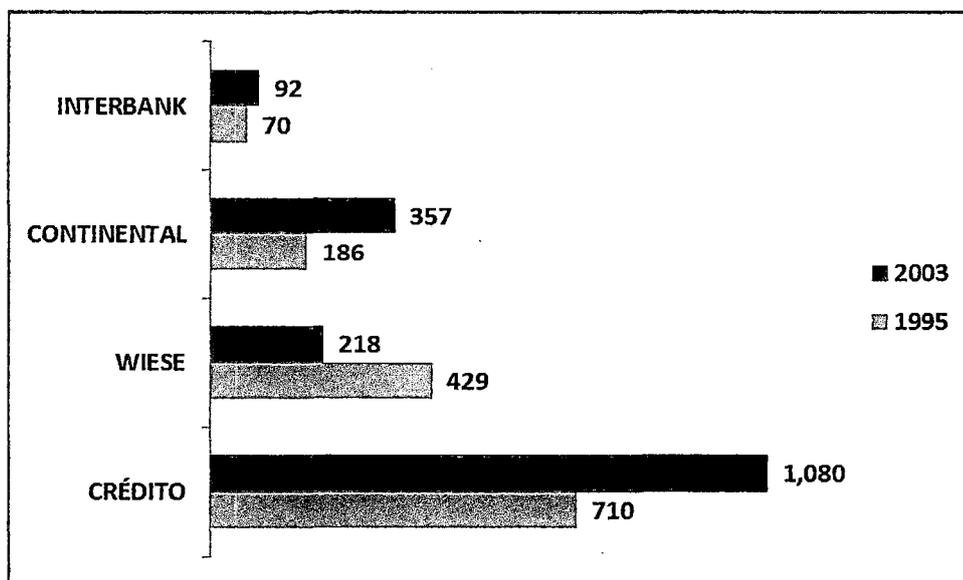


GRAFICO N° 6.6
INDICES DE HERFINDHAL DE COLOCACIONES ANTES Y DESPUES DE
LAS FUSIONES AÑOS 1995-2003



En cuanto a la concentración del Índice de Herfindhal, en el año 1996, el Banco Santander, en **depósitos** de 1.37 paso a 7.95 y en **colocaciones** de 3.38 a 14.90; en el año 1999, el Banco Nuevo Mundo en **colocaciones** de 6.71 paso a 18.15; en el mes de diciembre 1999, el Norbank en **colocaciones** de 2,25 paso a 9.55; en el año 1999, el Banco Santander en **depósitos** de 9.18 a 50.41 y en **colocaciones** de 17.30 a 90.25; en el año 1999, el Banco de Lima Sudameris en **depósitos** de 23.33 a 443.52 y en **colocaciones** de 26.11 a 312.94; en el año 2001, el Interbank en **depósitos** de 40.70 a 74.82, y, en el año 2003, el Banco de Credito en **depósitos** de 890 a 1195 y en **colocaciones** de 799 a 1080.



En resumen, según el Cuadro N° 6.10 , en el año 1995, existían 23 empresas bancarias en el Perú, el **Índice de Herfinghal en colocaciones** para los cuatro primeros Bancos: de Crédito, Continental, Wiese Sudameris e Interbank era de **1,395** (69.37% de participación del mercado) . En el año 2003, se redujeron a 14 empresas bancarias y el Índice para los cuatro primeros bancos ascendió a **1,747** (76.10% de participación de mercado).

En el año 1995, existían 23 empresas bancarias en el Perú, el **Índice de Herfinghal en depósitos** para los cuatro primeros Bancos: de Crédito, Continental, Wiese Sudameris e Interbank era de **1,590** (73.24% de participación del mercado) . En el año 2003, eran 14 empresas bancarias y el Índice para los primeros cuatro bancos ascendió a **2,128** (84.20% de participación de mercado).

6.2.- Resultado del procesamiento estadístico.

El procesamiento estadístico tiene la finalidad de demostrar y comprobar la hipótesis general y las dos hipótesis específicas. La Estadística cuando se emplea adecuadamente, hace más eficientes las investigaciones, el papel de la estadística en la investigación funciona como una herramienta en el **diseño** de investigaciones, en el **análisis de datos**, y en la extracción de **conclusiones** a partir de ellos.

➤ **Los mayores niveles de concentración en las empresas bancarias son producto de las fusiones.-**

Para la demostración y comprobación de la **hipótesis general**, de naturaleza explicativa y correlacional-causal, se utilizará el procedimiento estadístico denominado Prueba de Signos para dos muestras y la técnica de Simulación de Montecarlo.

- Esta es una prueba no paramétrica que utiliza rangos calculados a partir de datos muestrales de variables provenientes de una misma población.

- Verifica la hipótesis alterna, que el valor de la **mediana** para una misma variable resulta diferente (puede ser mayor, menor o simplemente diferente) entre dos muestras extraídas de una misma población (muestras relacionadas).
- Mediante el uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0, podremos contrastar las hipótesis referidas.

Para este caso, evaluamos si la mayor parte de empresas bancarias fusionadas han alcanzado los mayores niveles de concentración por efecto de las fusiones. En caso contrario concluiremos que las empresas bancarias no han alcanzado los mayores niveles de concentración por efecto de las fusiones.

a.- Especificación:

El contrastar las hipótesis anteriormente mencionadas equivale a contrastar las siguientes hipótesis:

H₀: Índice Concentración Después de la fusión ≤ Índice Concentración Antes de la fusión.

H_a: Índice Concentración Después de la fusión > Índice Concentración Antes de la fusión.

Para la contrastación de estas hipótesis se tomará como variable al **índice de concentración en depósitos y colocaciones** de los 11 procesos de fusiones llevado a cabo por las 8 instituciones bancarias.

b.- Metodología:

Para poder llevar a cabo este contraste, se hace necesario emplear **dos hipótesis auxiliares** derivadas de la hipótesis general, aplicando para ambas la **Prueba de Signos para dos muestras** empleando la técnica de



simulación de Montecarlo y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

La Prueba de Signos para dos muestras, es una prueba estadística de tipo no paramétrico, su función es comparar el cambio en la distribución de proporciones entre más de dos mediciones de una variable dicotómica (dos opciones o valores), con lo cual podemos demostrar que las variables son dependientes o relacionadas entre sí.

Estas hipótesis auxiliares, corresponden a las variables Depósitos y Colocaciones por separado.

A.- Hipótesis auxiliar 1.1 de la Hipótesis General:

Las fusiones permiten incrementar el nivel de concentración de depósitos en las empresas bancarias fusionadas en el Perú en el periodo 1995 – 2005.

b.- Contrastación:

Lo anterior equivale a contrastar las siguientes hipótesis mutuamente excluyentes:

Hipotesis Nula H_0 : Índice Concentración Depósitos Después de la fusión \leq Índice Concentración Depósitos Antes de la fusión.

Hipotesis Alterna H_a : índice Concentración Depósitos Después de la fusión $>$ Índice Concentración Depósitos Antes de la fusión (aceptada).

Tomando como indicador resumen, la mediana se reformula con las hipótesis anteriores del modo siguiente:



Hipotesis Nula H_0 : Me Concentración Depósitos Después de la Fusión \leq Me Concentración Depósitos Antes de la Fusión

Hipotesis Alterna H_a : Me Concentración Depósitos Después de la Fusión $>$ Me Concentración Depósitos Antes de la Fusión.

Para realizar la corrida de los datos a través de procedimientos estadístico y poder demostrar si ha habido incremento significativo de concentración de depósitos y colocaciones en las empresas bancarias antes y después de las fusiones, se han utilizado las siguientes variables que detallamos:

BASE DE DATOS PARA ESTADISTICOS DE PRUEBA PARA MEDICION DE LA CONCENTRACIÓN INDICE DE HERFINDHAL						
			DEPÓSITOS		COLOCACIONES	
AÑO	ADQUIRIENTE	FUSIONADO	ANTES	DESPUÉS	ANTES	DESPUÉS
1995	Santander	Interandino	1.37	1.37	3.38	3.38
1996	Bco. del Sur	Libertador	12.74	10.18	16.40	14.21
1996	Santander	Mercantil	1.37	7.95	3.38	14.90
1998	Std.Charterer	Extebandes	1.06	0.88	1.69	1.56
1999	N. Mundo	Del País	4.93	5.11	6.71	18.15
1999	Norbank	Solventa	1.23	1.42	2.25	2.25
1999	Norbank	Progreso	1.42	2.89	2.25	9.55
1999	Santander	Bco.del Sur	9.18	50.41	17.30	90.25
1999	De Lima	Wiese	23.33	443.52	26.11	312.94
2001	Interbank	Latino	40.70	74.82	53.29	59.14
2003	Crédito	Santander	890	1,195	799	1,080

Aplicando la **prueba de los signos para dos muestras** en SPSS y empleando la técnica de **simulación de Montecarlo** obtenemos los siguientes resultados.

TABLA N* 6.1
ESTADISTICOS DESCRIPTIVOS DE LA CONCENTRACIÓN DE DEPÓSITOS
ANTES VS. DESPUÉS DE LA FUSIÓN

	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
						Percentil 25	Percentil 50 (Mediana)	75°
ConDepAntesFusion	11	104,2736	314,25802	,66	1051,06	1,3000	4,9300	23,3300
ConDepDespFusion	11	163,0227	366,18716	,50	1195,08	1,4200	7,9500	74,8200

El cuadro anterior se verifica en forma descriptiva, que tanto la **concentración media como la mediana de depósitos después de la fusión, resultan mayores** que la concentración media y la mediana de depósitos antes de la fusión.

TABLA N* 6.2
FRECUENCIAS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA CONCENTRACIÓN DE
DEPÓSITOS DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

		N
ConDepDespFusion -	Diferencias negativas ^a	2
ConDepAntesFusion	Diferencias positivas ^b	9
	Empates ^c	0
	Total	11

a. ConDepDespFusion < ConDepAntesFusion

b. ConDepDespFusion > ConDepAntesFusion

c. ConDepDespFusion = ConDepAntesFusion

Del cuadro anterior, al hallar la diferencia entre la concentración de depósitos **después de la fusión** menos la concentración de depósitos **antes de la fusión**, obtenemos: 2 diferencias negativas (concentración de depósitos después de la fusión, menores a la concentración de depósitos antes de la fusión) y **9 diferencias positivas** (concentración de depósitos



después de la fusión, mayores a la concentración de depósitos antes de la fusión), y 0 empates (concentración de depósitos después de la fusión, iguales a la concentración de depósitos antes de la fusión).

TABLA N* 6.3
ESTADISTICOS DE LA PRUEBA DE SIGNOS PARA LA DIFERENCIA
ENTRE LA MEDIANA DE LA CONCENTRACIÓN DE DEPÓSITOS DESPUÉS
Y ANTES DE LA FUSIÓN

	ConDepDespFusion
	ConDepAntesFusion
Significación exacta (bilateral)	,065 ^{b,c}
Significación exacta (unilateral)	,033^c
Probabilidad en el punto	,027 ^c

- a. Prueba de los signos
- b. Distribución binomial utilizada.
- c. Para esta prueba se proporcionan resultados exactos en lugar de Monte Carlo.

Por último el cuadro anterior, muestra la significación exacta (unilateral), también llamado p-valor, igual a 0.033 el cual al ser **menor** que 0.05, implica que se rechaza la Hipótesis Nula, por lo que se concluye que el índice de concentración de depósitos después de la fusión resulta ser significativamente mayor al índice de concentración antes de la fusión.

B.- Hipótesis Auxiliar N° 1.2 de la Hipótesis General:

*Las fusiones permiten incrementar el nivel de **concentración de colocaciones** en las empresas bancarias fusionadas en el Perú en el periodo 1995 – 2005.*

b.- Contrastación:

Lo anterior equivale a contrastar las siguientes hipótesis mutuamente excluyentes:

Hipotesis Nula H_0 : Índice Concentración Colocaciones Después de la fusión \leq Índice Concentración Colocaciones Antes de la fusión.

Hipotesis Alternativa H_a : Índice Concentración Colocaciones Después de la fusión $>$ Índice Concentración Colocaciones Antes de la fusión.

Tomando como indicador resumen la mediana se reformulan las hipótesis anteriores del modo siguiente:

Hipotesis Nula H_0 : $Me_{\text{Concentración Colocaciones Después de la Fusión}} \leq Me_{\text{Concentración Colocaciones Antes de la Fusión}}$

Hipotesis Alternativa H_a : $Me_{\text{Concentración Colocaciones Después de la Fusión}} > Me_{\text{Concentración Colocaciones Antes de la Fusión}}$

Aplicando la **prueba de los signos para dos muestras** en SPSS y empleando la técnica de **simulación de Montecarlo** obtenemos los siguientes resultados.

TABLA N* 6.4
ESTADISTICOS DESCRIPTIVOS DE LA CONCENTRACIÓN DE
COLOCACIONES ANTES VS. DESPUÉS DE LA FUSIÓN

	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
						Percentil 25	Percentil 50 (Mediana)	75°
ConColAntesFusion	11	73,9527	201,82937	1,69	680,69	2,2500	6,7100	26,1100
ConColDespFusion	11	146,0109	322,77723	1,56	1079,78	3,3900	14,9000	90,2500

En el cuadro anterior se verifica en forma descriptiva, que tanto la **concentración media como la mediana de colocaciones después de la fusión, resultan mayores** que la concentración media y la mediana de colocaciones antes de la fusión.

TABLA N* 6.5

FRECUENCIAS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA CONCENTRACIÓN DE
COLOCACIONES DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

		N
ConColDespFusion -	Diferencias negativas ^a	2
ConColAntesFusion	Diferencias positivas ^b	7
	Empates ^c	2
	Total	11

a. $ConColDespFusion < ConColAntesFusion$

b. $ConColDespFusion > ConColAntesFusion$

c. $ConColDespFusion = ConColAntesFusion$

Del cuadro anterior, al hallar la diferencia entre la concentración de colocaciones **después de la fusión** menos la concentración de colocaciones **antes de la fusión**, obtenemos: 2 diferencias negativas (concentración de colocaciones después de la fusión, menores a la concentración de colocaciones antes de la fusión), **7 diferencias positivas** (concentración de colocaciones después de la fusión, mayores a la concentración de colocaciones antes de la fusión), y 2 empates (concentración de colocaciones después de la fusión, iguales a la concentración de colocaciones antes de la fusión).

TABLA N° 6.6
ESTADÍSTICOS DE LA PRUEBA DE SIGNOS PARA LA DIFERENCIA
ENTRE LA MEDIANA DE LA CONCENTRACIÓN DE COLOCACIONES
DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

	ConColDespFusion - ConColAntesFusion
Significación exacta (bilateral)	,180 ^{b,c}
Significación exacta (unilateral)	,090^c
Probabilidad en el punto	,070 ^c

a. Prueba de los signos

b. Distribución binomial utilizada.

c. Para esta prueba se proporcionan resultados exactos en lugar de Monte Carlo.

Por último el cuadro anterior, muestra la significación exacta (unilateral), también llamado p-valor, igual a 0.090 el cual al ser **mayor** que 0.05, implica que se acepta la Hipótesis Nula, por lo que **el índice de concentración de colocaciones después de la fusión no resulta ser significativamente mayor al índice de concentración de colocaciones antes de la fusión.**

De la contrastación de las dos hipótesis auxiliares de la Hipótesis General, se concluye que respecto a la hipótesis general: "*Las fusiones en las empresas bancarias en el Perú, en el periodo 1995-2005, han incrementado los niveles de concentración de manera general*", tanto el índice de concentración en **depósitos y colocaciones** han sido *significativamente mayor después de las fusiones.*

➤ **Los mayores niveles de concentración en las empresas bancarias mejoran los índices de rentabilidad.-**

Para la demostración y comprobación de la **primera hipótesis específica** de naturaleza explicativa, correlacional-causal, se aplicará el procedimiento estadístico denominado Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de Simulación de Montecarlo.

Para este caso, evaluaremos si la mayor parte de empresas bancarias fusionadas han alcanzado mayores índices de rentabilidad por efecto de las fusiones. En caso contrario concluiremos que las empresas bancarias no han alcanzado mayores índices de rentabilidad por efecto de las fusiones.

a.- Especificación:

El contrastar las hipótesis anteriormente mencionadas equivale a contrastar las siguientes hipótesis.

H_0 : Rentabilidad después de la fusión \leq Rentabilidad antes de la fusión.

H_a : Rentabilidad después de la fusión $>$ Rentabilidad antes de la fusión.

Para el contraste de estas hipótesis se tomará en cuenta la **rentabilidad** de las 11 instituciones bancarias consideradas al momento de estimar la eficiencia.



b.- Metodología.

Para poder llevar a cabo este contraste, aplicaremos la **Prueba de signos para dos muestras** empleando la técnica de **simulación de Montecarlo** y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

c.- Contrastación.

Lo anterior equivale a contrastar las siguientes hipótesis mutuamente excluyentes:

Hipotesis Nula H_0 : Rentabilidad después de la fusión \leq Rentabilidad antes de la fusión (aceptada).

Hipotesis Alterna H_a : Rentabilidad después de la fusión $>$ Rentabilidad antes de la fusión.

Tomando como indicador resumen la mediana se reformulan las hipótesis anteriores del modo siguiente:

Hipotesis Nula H_0 : $Me_{\text{Rentabilidad Después}} = Me_{\text{Rentabilidad Antes}}$

Hipotesis Alterna H_a : $Me_{\text{Rentabilidad Después}} > Me_{\text{Rentabilidad Antes}}$

Para realizar la corrida de los datos a través de procedimientos estadístico y poder demostrar si ha habido incremento significativo de rentabilidad en las empresas bancarias antes y después de las fusiones, se han utilizado las siguientes variables que detallamos:



BASE DE DATOS PARA ESTADISTICOS DE PRUEBA PARA MEDICION DE LA RENTABILIDAD									
BANCO	AÑO	COLOCACIONES		RATIOS DE RENTABILIDAD					
		ANTES	DESPUES	ANTES			DESPUES		
				U/ING.	ROA	ROE	U/ING.	ROA	ROE
Santander	1995	317,785	1,001,277	12.44%	2.35%	15.33%	2.09%	0.96%	3.18%
Bco.del Sur	1996	977,105		7.34%		10.65%	1.35%	1.27%	1.91%
Santander	1996	1,001,277		2.09%	0.96%	3.18%	9.42%	0.91%	9.27%
Stdar.Charterer	1998	388,642	294,207	19.52%	3.23%	12.45%		-1.05%	-8.84%
Nuevo Mundo	1999	1,630,723		7.23%	0.92%	10.92%	6.05%	0.71%	7.82%
Norbank	1999	1,183,173		1.61%	0.11%	2.64%	1.61%	0.12%	2.57%
Norbank	1999			-1.03%	-0.12%	-0.38%	0.51%	0.04%	0.90%
Santander	1999	3,638,560	3,019,656	7.32%	0.07%	0.74%	10.14%	0.78%	14.13%
Lima Sudameris	1999		7,257,123	5.35%	0.05%	0.47%	9.84%	0.08%	-0.42%
Interbank	2001	2,447,477		0.09%		0.36%	0.75%	0.04%	0.80%
Crédito	2003	10,224,181		9.27%	0.09%	1.74%	9.90%	0.19%	1.80%

Aplicando la prueba de los signos para dos muestras en SPSS y la técnica de simulación de Montecarlo, obtenemos los siguientes resultados.

TABLA N° 6.7
ESTADISTICOS DESCRIPTIVOS DE LA RENTABILIDAD ANTES VS. DESPUÉS
DE LA FUSIÓN

	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
						Percentil 25	Percentil 50 (Mediana)	75°
RenAntesFusion	11	3,6827	6,38541	-11,15	10,14	,7500	2,0900	9,8400
RenDesFusion	11	6,4755	5,97372	-1,03	19,52	1,6100	7,2300	9,2700

En el cuadro anterior se verifica en forma descriptiva, que tanto la **rentabilidad media como la mediana después de la fusión, resultan mayores que la rentabilidad media y la mediana antes de la fusión.**

TABLA N* 6.8

FRECUENCIAS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA RENTABILIDAD DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

		N
RenDesFusion -	Diferencias negativas ^a	6
RenAntesFusion	Diferencias positivas ^b	4
	Empates ^c	1
	Total	11

a. RenDesFusion < RenAntesFusion

b. RenDesFusion > RenAntesFusion

c. RenDesFusion = RenAntesFusion

Del cuadro anterior, al hallar la diferencia entre la rentabilidad **después de la fusión** menos la rentabilidad **antes de la fusión**, obtenemos: 6 diferencias negativas (rentabilidad después de la fusión, menores a la rentabilidad antes de la fusión), **4 diferencias positivas** (rentabilidad **después de la fusión**, menores a la rentabilidad antes de la fusión), y 1 empate (rentabilidad después de la fusión, iguales a la rentabilidad antes de la fusión).

TABLA N* 6.9

ESTADISTICOS DE LA PRUEBA DE SIGNOS PARA LA DIFERENCIA ENTRE LA MEDIANA DE LA RENTABILIDAD DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

	RenDesFusion - RenAntesFusion
Significación exacta (bilateral)	,754 ^{b,c}
Significación exacta (unilateral)	,377^c
Probabilidad en el punto	,205 ^c

a. Prueba de los signos

b. Distribución binomial utilizada.

c. Para esta prueba se proporcionan resultados exactos en lugar de Monte Carlo.

Por último el cuadro anterior, muestra la significación exacta (unilateral), también llamado p-valor, igual a 0.377 el cual al ser mayor que 0.05, implica que **se acepta la Hipótesis Nula**, por lo que la **rentabilidad después de la fusión no resulta ser significativamente mayor a la rentabilidad antes de la fusión.**

De la contrastación, se concluye que respecto a la **primera hipótesis específica**, "*Las fusiones permiten mostrar elevados índices de rentabilidad en las empresas bancarias fusionadas en el Perú en el periodo 1995 – 2005*". El índice de rentabilidad después de las fusiones, no ha sido significativamente mayor al índice de rentabilidad antes de las fusiones, por lo que no existe evidencia suficiente para poder demostrar la primera hipótesis específica.

➤ ***Los mayores niveles de concentración en las empresas bancarias mejoran los niveles de participación de mercado.-***

Para la demostración y comprobación de la segunda **hipótesis específica** de naturaleza explicativa, correlacional-causal, aplicaremos el procedimiento estadístico denominado Prueba de Signos para dos muestras y la técnica de Simulación de Montecarlo.

Para este caso, evaluaremos si la mayor parte de empresas bancarias fusionadas han alcanzado mayores niveles de concentración por efecto de las fusiones, como consecuencia de ello mejoraron sus niveles de participación de mercado. En caso contrario concluiremos que las empresas bancarias han alcanzado mayores niveles de participación de mercado por efecto de las fusiones.



a.- Especificación:

El contrastar las hipótesis anteriormente mencionadas equivale a contrastar las siguientes hipótesis.

H_0 : Participación de mercado después de la fusión \leq Participación de mercado antes de la fusión.

H_a : Participación de mercado después de la fusión $>$ Participación de mercado antes de la fusión.

Para el contraste de estas hipótesis se tomará en cuenta la **participación de mercado en depósitos y colocaciones** de las ocho instituciones bancarias que realizaron once procesos de fusiones consideradas.

b.- Metodología.

Para poder llevar a cabo este contraste, se hace necesario el emplear **dos hipótesis auxiliares** derivadas de la segunda hipótesis específica, aplicando para ambas la **Prueba de Signos para dos muestras** empleando la técnica de **simulación de Montecarlo** y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

Estas hipótesis auxiliares corresponden a las variables Depósitos y Colocaciones por separado.

A.- Hipótesis auxiliar 1.1 de la Segunda Hipótesis Específica:

*Las fusiones permiten incrementar la participación de mercado en **depósitos** de las empresas bancarias fusionadas en el Perú en el periodo 1995 – 2005.*



a.- Contrastación:

Lo anterior equivale a contrastar las siguientes hipótesis mutuamente excluyentes:

Hipotesis Nula H_0 : Participación Mercado Depósitos Después de la fusión \leq Participación Mercado Depósitos Antes de la fusión.

Hipotesis Alterna H_a : Participación Mercado Depósitos Después de la fusión $>$ Participación Mercado Depósitos Antes de la fusión (aceptada).

Tomando como indicador resumen la mediana se reformulan las hipótesis anteriores del modo siguiente:.

H_0 : Me Participación Mercado Depósitos Después Fusión \leq Me Participación Mercado Depósitos Antes Fusión

H_a : Me Participación Mercado Depósitos Después Fusión $>$ Me Participación Mercado Depósitos Antes Fusión

Para realizar la corrida de los datos a través de procedimientos estadístico y poder demostrar si ha habido incremento significativo de participación de mercado en las empresas bancarias antes y después de las fusiones, se han utilizado las siguientes variables que detallamos:

BASE DE DATOS PARA ESTADISTICOS DE PRUEBA PARA MEDICION DE LA PARTICIP.DE MDO.									
BANCO	AÑO	DEPOSITOS				COLOCACIONES			
		ANTES		DESPUES		ANTES		DESPUES	
		MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Santander	1995	237,950	1.14%	251,363	1.17%	234,230	1.35%	317,785	1.84%
Bco.del Sur	1996	767,626	3.44%	943,410	3.19%	700,221	4.05%	977,105	3.77%
Santander	1996	251,363	1.17%	833,981	2.82%	317,785	1.84%	1,001,277	3.86%
Stdar.Charterer	1998	296,695	0.81%	277,770	0.71%	333,800	1.30%	388,642	1.25%
Nuevo Mundo	1999	949,051	2.22%	999,121	2.26%	1,159,390	2.59%	1,630,723	4.26%
Norbank	1999	501,176	1.11%	738,583	1.19%	624,616	1.50%	1,276,402	1.50%
Norbank	1999	508,132	1.19%	750,532	1.70%	624,616	1.50%	1,183,173	3.09%
Santander	1999	1,237,922	3.03%	3,140,042	7.10%	1,734,627	4.16%	3,638,560	9.50%
Lima Sudameris	1999	2,343,822	4.83%	9,309,341	21.06%	2,298,744	5.11%	6,775,467	17.69%
Interbank	2001	2,735,359	6.38%	3,839,913	8.65%	2,499,285	7.30%	2,447,477	7.69%
Crédito	2003	15,055,634	32.42%	15,499,073	34.57%	9,607,217	26.09%	10,224,181	32.86%

Aplicando la prueba de los signos para dos muestras en SPSS y empleando la técnica de simulación de Montecarlo obtenemos los siguientes resultados.

TABLA N* 6.10
ESTADISTICOS DESCRIPTIVOS DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE DEPÓSITOS ANTES VS. DESPUÉS DE LA FUSIÓN

	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
						Percentil 25	Percentil 50 (Mediana)	75°
DepPartAntesFusion	11	5,2491	9,18653	,81	32,42	1,1400	2,2200	4,8300
DepPartDespuesFusion	11	7,6745	10,70220	,71	34,57	1,1900	2,8200	8,6500

En el cuadro anterior se verifica en forma descriptiva, que tanto la participación del mercado media como la mediana en depósitos después de la fusión, resultan ser mayores que la participación del mercado media y mediana en depósitos antes de la fusión.

TABLA N* 6.11
FRECUENCIAS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE DEPÓSITOS DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

		N
DepPartDespuesFusion -	Diferencias negativas ^a	2
DepPartAntesFusion	Diferencias positivas ^b	9
	Empates ^c	0
	Total	11

a. DepPartDespuesFusion < DepPartAntesFusion

b. DepPartDespuesFusion > DepPartAntesFusion

c. DepPartDespuesFusion = DepPartAntesFusion

Del cuadro anterior, al hallar la diferencia entre **la mediana** de la participación del mercado en depósitos **después de la fusión** menos la mediana de la participación del mercado **antes de la fusión**, obtenemos: 2 diferencias negativas (participación del mercado en depósitos después de la fusión, menores a la participación del mercado en depósitos antes de la fusión), **9 diferencias positivas** (participación del mercado en depósitos después de la fusión, menores a la participación del mercado en depósitos antes de la fusión), y 0 empates (participación del mercado en depósitos después de la fusión, iguales a la participación del mercado en depósitos antes de la fusión).

TABLA N° 6.12
ESTADISTICOS DE LA PRUEBA DE SIGNOS PARA LA DIFERENCIA
ENTRE LA MEDIANA DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO
DE DEPÓSITOS DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

	DepPartDespuesFusion - DepPartAntesFusion
Significación exacta (bilateral)	,065 ^{b,c}
Significación exacta (unilateral)	,033^c
Probabilidad en el punto	,027 ^c

a. Prueba de los signos

b. Distribución binomial utilizada.

d. Para esta prueba se proporcionan resultados exactos en lugar de Monte Carlo.

Por último el cuadro anterior, muestra la significación exacta (unilateral), también llamado p-valor, igual a 0.033 el cual al ser menor que 0.05, implica que **se rechaza la Hipótesis Nula**, por lo que **la participación del mercado en depósitos después de la fusión resulta ser significativamente mayor a la participación del mercado en depósitos antes de la fusión:**

B.- Hipótesis auxiliar 1.2 de la Segunda Hipótesis Específica:

*Las fusiones permiten incrementar la participación de mercado en **colocaciones** de las empresas bancarias fusionadas en el Perú en el periodo 1995 – 2005.*

a.- Contrastación:

Lo anterior equivale a contrastar las siguientes hipótesis mutuamente excluyentes:

Hipotesis Nula H_0 : Participación Mercado Colocaciones Después de la fusión \leq Participación Mercado Colocaciones Antes de la fusión (aceptada).

Hipotesis Alterna H_a : Participación Mercado Colocaciones Después de la fusión $>$ Participación Mercado Colocaciones Antes de la fusión.

Tomando como indicador resumen la mediana se reformulan las hipótesis anteriores del modo siguiente:

$H_0: Me_{\text{Participación Mercado Colocaciones Después Fusión}} = Me_{\text{Participación Mercado Colocaciones Antes Fusión}}$

$H_a: Me_{\text{Participación Mercado Colocaciones Después Fusión}} > Me_{\text{Participación Mercado Colocaciones Antes Fusión}}$

Aplicando la prueba de los signos para dos muestras en SPSS y empleando la técnica de simulación de Montecarlo obtenemos los siguientes resultados.

TABLA N° 6.13
ESTADISTICOS DESCRIPTIVOS DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE COLOCACIONES ANTES VS. DESPUÉS DE LA FUSIÓN

	N	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
						Percentil 25	Percentil 50 (Mediana)	75°
ColPartAntesFusion	11	5,2073	7,17771	1,30	26,09	1,5000	2,5900	5,1100
ColPartDespuesFusion	11	7,0282	8,99422	1,25	32,86	1,8400	3,8600	7,6900

En el cuadro anterior se verifica que en forma descriptiva, que tanto la **participación del mercado media como la mediana en colocaciones después de la fusión, resulta ser mayor** que la participación del mercado media y mediana en colocaciones **antes de la fusión**.

TABLA N° 6.14
FRECUENCIAS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE COLOCACIONES DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

		N
ColPartDespuesFusion -	Diferencias negativas ^a	2
ColPartAntesFusion	Diferencias positivas ^b	7
	Empates ^c	2
	Total	11

a. ColPartDespuesFusion < ColPartAntesFusion

b. ColPartDespuesFusion > ColPartAntesFusion

c. ColPartDespuesFusion = ColPartAntesFusion

Del cuadro anterior, al hallar la diferencia entre la mediana de la participación del mercado en colocaciones **después de la fusión** menos la mediana de la participación del mercado **antes de la fusión**, obtenemos: 2 diferencias negativas (participación del mercado en colocaciones después de la fusión, menores a la participación del mercado en colocaciones antes de la fusión), **7 diferencias positivas** (participación del mercado en colocaciones **después de la fusión**, menores a la participación del mercado en colocaciones antes de la fusión), y 2 empates (participación del mercado en colocaciones después de la fusión, iguales a la participación del mercado en colocaciones antes de la fusión).

TABLA N° 6.15

ESTADISTICOS DE LA PRUEBA DE SIGNOS PARA LA DIFERENCIA ENTRE LA MEDIANA DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE COLOCACIONES DESPUÉS Y ANTES DE LA FUSIÓN

	ColPartDespuesFusion - ColPartAntesFusion
Significación exacta (bilateral)	,180 ^{b,c}
Significación exacta (unilateral)	,090^c
Probabilidad en el punto	,070 ^c

a. Prueba de los signos

b. Distribución binomial utilizada.

c. Para esta prueba se proporcionan resultados exactos en lugar de Monte Carlo.

Por último el cuadro anterior, muestra la significación exacta (unilateral), también llamado p-valor, igual a 0.090 el cual al ser mayor que 0.05, implica que se rechaza la Hipótesis Nula, por lo que **la participación del mercado en colocaciones después de la fusión resulta ser**



significativamente mayor a la participación del mercado en colocaciones antes de la fusión.

De la contrastación de las dos hipótesis auxiliares, se concluye que respecto a la segunda hipótesis específica: *“Las fusiones permiten mostrar elevados niveles de participación en el mercado en las empresas bancarias fusionadas en el Perú en el periodo 1995 – 2005”*. El índice de concentración en **depósitos y colocaciones** han sido significativamente mayores después de las fusiones.

Luego de haber comprobado y demostrado la hipótesis general y las hipótesis específicas, con la finalidad de reforzar el trabajo de investigación y determinar si ha habido algún efecto en las empresas bancarias fusionadas por efecto de los niveles de concentración, índices de rentabilidad y de participación en el mercado, se estimó conveniente observar las variaciones de los indicadores de eficiencia técnica o relativa antes y después de las fusiones.

En tal sentido, para hallar los **indicadores de eficiencia técnica** se trabajó con el software Frontier Analyst® versión 4.2.0. Se empleó la metodología del Modelo Supereficiente de Análisis Envoltante de Datos (DEA), mostrándose los resultados en la Tabla N° 6.16 página N° 162 .

Para realizar la corrida de los datos y poder determinar los índices de eficiencia técnica de las empresas bancarias se han utilizado las siguientes variables considerados inputs y outputs que a continuación detallamos:

RELACIÓN DE VARIABLES CLASIFICADAS EN INPUTS Y OUTPUTS

	Variables
Inputs	Monto de Depósitos
	Monto de Colocaciones
	Participación del mercado de Depósitos
	Participación del mdo. de Colocaciones
	Ingresos
	Monto de Total Activo
	Monto de Patrimonio
Outputs	Utilidad Neta
	Ratio Utilidad/Ingreso
	Ratio ROA-Rentabilidad del Activo
	Ratio ROE-Rentabilidad del Patrimonio

Los que han tenido los mayores indicadores promedio de supereficiencia son el **Banco Santander (1)**, el **Standard Chartered Bank**, el **Norbank Banco Regional** (los tres con 1,000%), los cuales han obtenido un índice de supereficiencia de 1,000% antes y después de la fusión. Continúan el Banco Santander (3) (608.8%), el Banco del Sur (376.2%), el Banco de Crédito del Perú (137.8%), el Banco Santander(2) (136.9%), Banco Nuevo Mundo (129.9%), Norbank Banco Regional(2) (8.6%) y el Interbank (6.1%), aunque el Norbank Banco Regional(2), el Banco Santander(2), el Banco del Sur, el Banco Santander(3), el Interbank y el Banco de Lima Sudameris.

En cuanto a los Coeficientes de Variación (96.5%, 74.2%, 64.8%, 64.3%, 62.0% y el 41.8%), es debido a la presencia de valores extremos (Norbank Banco Regional(2): 16.9% , el Banco Santander(2): 238.5% , el Banco del Sur: 619.8% , el Banco Santander(3): 1000% , el Interbank: 9.8% y el Banco de Lima Sudameris:101.5%), por lo que en estos casos resultan más representativos los valores de la mediana que los del promedio. Estos valores son Norbank Banco Regional (2): 8.6%, el Banco Santander(2): 238.5%, el Banco del Sur: 376.2%, el Banco Santander(3): 608.8%, el Interbank: 6.1% y el Banco de Lima Sudameris: 71.6%.



Continuando con el análisis observamos lo siguiente:

- El Banco Santander(1), Standard Charterer Bank y Norbank Banco Regional, resultan ser las instituciones bancarias con un indicador de supereficiencia de 1,000% tanto antes como después de la fusión.
- Los bancos que **incrementaron su eficiencia después de las fusiones** bancarias, corresponden:
 - Banco Santander(2) (de 35.3% a 238.5%), el
 - Banco Nuevo Mundo (de 112.6% a 147.1%), el
 - Norbank Banco Regional (2) 1999, (de 0.3% a 16.9%), el
 - Banco de Lima Sudameris (de 41.7% a 101.5%), el
 - Interbank 2001, (de 2.3% a 9.8%) y el
 - Banco de Crédito del Perú 2003, (de 125.4% a 150.2%).
- Los bancos que **disminuyeron su eficiencia después de las fusiones** bancarias, corresponden:
 - Banco del Sur (de 619.8% a 132.6%), y el
 - Banco Santander (3) (de 1000.0% a 217.6%).

De lo anterior podemos deducir que 3 fusiones no representaron ningún incremento en la eficiencia del banco Santander (primera fusión), el Standard Charterer Bank y el Norbak Banco Regional (primera fusión). Dos fusiones representaron una disminución en su eficiencia Banco del Sur y Banco Santander(3). El resto de fusiones (6) representaron un incremento en la eficiencia bancaria (Banco Santander(2), el Banco Nuevo Mundo, el Norbank Banco Regional (2), el Banco de Lima Sudameris, el Interbank (de 2.3% a 9.8%) y el Banco de Crédito del Perú).

TABLA N* 6.16

**EFICIENCIAS RELATIVAS O TECNICAS SEGÚN INSTITUCION BANCARIA
MODELO BCC DE SUPEREFICIENCIA ANTES Y DESPUES DE LA FUSION**

EMPRESA	Antes de la fusión	Después de la fusión
Banco Santander 1	☉ 1000.0%	☉ 1000.0%
Banco del Sur	☉ 619.8%	☉ 132.6%
Banco Santander 2	☉ 35.3%	☉ 238.5%
Standard Chartered Bank	☉ 1000.0%	☉ 1000.0%
Banco Nuevo Mundo	☉ 112.6%	☉ 147.1%
Norbank Banco Regional	☉ 1000.0%	☉ 1000.0%
Norbank Banco Regional 2	☉ 0.3%	☉ 16.9%
Banco Santander 3	☉ 1000.0%	☉ 217.6%
Banco de Lima Sudameris	☉ 41.7%	☉ 101.5%
Interbank	☉ 2.3%	☉ 9.8%
Banco de Crédito del Perú	☉ 125.4%	☉ 150.2%



VII.- DISCUSION

7.1. Contratación de las hipótesis con los resultados

Luego de la operacionalización de las Variables e Indicadores, la demostración y comprobación de las hipótesis permite delinear los siguientes resultados, con relación a las hipótesis planteadas:

La Hipótesis General (H₁): “Las fusiones permiten incrementar el nivel de concentración en las empresas bancarias en el Perú, en el periodo 1995-2005”.

En este caso, siendo la hipótesis de naturaleza explicativa, correlacional-causal, para poder demostrar y comprobar si las empresas bancarias durante el periodo investigado alcanzaron distintos índices de concentración en depósitos y colocaciones, se aplicó la Prueba de Signos para dos muestras empleando la técnica de simulación de Montecarlo y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

Con lo cual se demostró y comprobó que las empresas bancarias que realizaron fusiones en el periodo 1995-2005, alcanzaron índices de concentración en depósitos significativamente mayores, mientras que en colocaciones no lo fueron.

En la investigación llevada a cabo, se concluye que la concentración bancaria tiene un efecto positivo casi inmediato sobre el incremento en los depósitos, reflejándose en las tasas de interés tanto activas como pasivas, permitiendo una mayor competencia entre las empresas bancarias. Para ello, se comprobó con la aplicación del Índice Herfindhal sobre Depósitos y sobre Colocaciones de cada empresa bancaria por año.



En cuanto a la Primera Hipótesis Especifica (H₂): “Las fusiones mejoraron los índices de rentabilidad en las empresas bancarias”.

Siendo la hipótesis de naturaleza explicativa, correlacional- causal, para poder demostrar y comprobar se aplicó Prueba de Signos para dos muestras empleando la técnica de simulación de Montecarlo y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

Quedó demostrado y comprobado que las empresas bancarias fusionadas fusionadas en el periodo 1995-2005, en cuanto al índice de rentabilidad después de las fusiones no han sido significativamente mayores que antes de las fusiones.

Queda pendiente de investigar, que en los años posteriores, los índices de rentabilidad mejoraron en las empresas bancarias fusionadas por los beneficios derivados de las fusiones, dentro de los principales tenemos: incremento de ingresos, reducción de costos y economía de escala.

Se concluyó que los **índices de rentabilidad** después de las fusiones no fueron significativamente mayores que antes de las fusiones (véase tablas 6.7, 6.8 y 6.9 en las pags. 148 y 149 respectivamente).

Respecto a la Segunda Hipótesis Especifica (H₃): “Las fusiones modificaron el nivel de participación de mercado en las empresas bancarias”.

Finalmente, siendo esta última hipótesis de naturaleza explicativa, correlacional-causal se aplicó la Prueba de Signos para dos muestras empleando la técnica de simulación de Montecarlo y haciendo uso del programa estadístico informático SPSS en su versión 22.0.

Finalmente se demostró y comprobó que las empresas bancarias que realizaron fusiones, alcanzaron índices de participación de mercado en



depósitos significativamente mayores, mientras que en colocaciones no fueron mayores.

Así mismo, queda ratificado en la determinación del Índice de Herfindhal: en cuanto a **Colocaciones** los índices de los bancos fusionados no tuvieron mayor significación, a excepción de los bancos Santander(1999), Nuevo Mundo (1999), Norbank2 (1999), Santander (1999), de Lima (1999) y Crédito (2003).

En cuanto a los niveles de **concentración de colocaciones** de los cuatro primeros bancos entre los años 1995 al 2003 fue de 25%. La participación de mercado de colocaciones en este mismo periodo se incremento en 6.73%.

A diferencia, en los niveles de **concentración de depósitos** de los cuatro primeros bancos entre los años 1995 al 2003 fue de 34%. La participación de mercado de depósitos en este mismo periodo se incremento en 10.96%.

De manera adicional, como complemento, para comprobar si las fusiones generaron un efecto beneficioso, se aplicó el procedimiento estadístico No Paramétrico DEA, versión BCC orientado a outputs (con rendimientos variables), con el software Frontier Analyst versión 4.2.0, en los años comprendidos del 1995 al 2005. Luego se comprobó que tres empresas bancarias fusionadas: Banco Santander, Standard Chartered Bank y Norbank Banco Regional alcanzaron indicadores de supereficiencia después de las fusiones.

Se concluyó que el *porcentaje de participación de mercado para depósitos* después de las fusiones es significativamente mayor que antes de las fusiones. En cuanto a las **colocaciones** no sucedió lo mismo.(véase tablas 6.13, 6.14 y 6.15 en las pags. 156 y 157 respectivamente.

7.2. Contratación de resultados con otros estudios similares

1- En nuestro trabajo de investigación, de naturaleza explicativa, correlacional-causal, se enfoca a determinar si **“las fusiones permiten incrementar el nivel de concentración en las empresas bancarias en el Perú, en el periodo 1995-2005”**, se pudo comprobar que las empresas bancarias fusionadas, después de las fusiones incrementaron concentración en Depósitos, en cambio en Colocaciones no fueron significativas.

La investigación de BURGOS, Yollis, tiene como objetivo, el análisis estratégico de las fusiones bancarias en el sector financiero venezolano que las Fusiones en Venezuela apuntan hacia la reducción del Sistema Financiero, creando así instituciones que representan mayor solidez y a la vez puedan ser más eficaces y competitivas en lo referente a las variaciones del mercado.

El trabajo investigativo de LACONCHA, Nelis, estableció que las fusiones y adquisiciones pueden contribuir en cierta medida a la consolidación y fortalecimiento de la banca nacional, pero no son la solución de todos los problemas estructurales, por lo que deben acentuar sus esfuerzos por construir un sistema más sano, confiable, con mayor fortalecimiento patrimonial y eficiencia acorde con la generación de productos, servicios, soporte tecnológico y atención al cliente que demandan los tiempos actuales.

En el trabajo realizado por ESPINO, Freddy y CARRERA, Cesar, encontraron que la concentración bancaria tiene un efecto positivo y significativo sobre el margen de las tasas de interés de los bancos, impacto que se logra identificar en el caso de moneda nacional pero no el de moneda extranjera, dando un indicio de que hay más competencia en moneda nacional que en el de moneda extranjera.



Las implicancias de política apuntan a que se deba promover la competencia en el sistema bancario con la finalidad de disminuir el efecto de la CB sobre el margen de las tasas de interés.

2- En el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, de naturaleza explicativa, correlacional-causal, se pudo establecer que **“las fusiones mejoraron los índices de rentabilidad en las empresas bancarias”**, se pudo comprobar que las empresas bancarias fusionadas, no tuvieron incrementos significativos de rentabilidad después de las fusiones.

Tesis realizada por SANFILIPPO AZOFRA, Sergio, cuyo resultado obtenido muestran que con las fusiones y adquisiciones se busca mejorar la gestión, además se observa una mejora de la rentabilidad a largo plazo en las adquisiciones, pequeñas reducciones en costes en las entidades adquiridas e incrementos en la cuota de mercado de las adquierentes.

3- En el desarrollo de nuestro trabajo de investigación de naturaleza explicativa, correlacional-causal, se pudo demostrar y comprobar, **“las fusiones modificaron el nivel de participación de mercado en las empresas bancarias”** se pudo comprobar que las empresas bancarias fusionadas, después de las fusiones incrementaron en participación de mercado en Depositos, en cambio en Colocaciones no fueron significativas

En cuanto a la investigación de MURILLO MONCAYO, Veronica, las reestructuraciones financieras están diseñadas para el beneficio de la sociedad, para poder determinar cómo éstas pueden aumentar la competitividad empresarial. La fusión de empresas han sido una de las herramientas de expansión externa más efectivas para alcanzar tales objetivos.

Para complementar las demostraciones y comprobaciones de las hipótesis, se aplicó el Modelo No Paramétrico DEA, para determinar los índices de eficiencia técnica en empresas bancarias fusionadas.

En la Tesis de GARCIA RUBIO, Miguel Angel. el análisis se centra en una muestra de empresas dedicadas a la prestación del servicio de abastecimiento urbano de agua. El objetivo es ofrecer una estimación empírica de la evolución de la productividad y estimar las medidas de la eficiencia por programas con que operan. La metodología empleada es el enfoque no paramétrico de análisis envolvente de datos –DEA .



VIII. REFERENCIALES.

LIBROS:

ALEMAY, Fina y Otros, (2012). **Guía Práctica de Valoración de Empresas**, Proceso y metodología de valoración de empresas: capítulo I y II (p.9-17). España, Profit Editorial.

ARIAS GALICIA, L. Fernando (2007). **Metodología de la Investigación**, Inicio de la Investigación: Hipótesis y Recopilación de Datos: Variables (pp. 172 y 302). México, Editorial Trillas S.A., séptima edición.

BAIN, David (1993). **Productividad, solución a los problemas de la empresa**, Consideraciones sobre la calidad: capítulo 7 (p.103-127). México, Editorial Mc Graw Hill

BRIGHAM, Eugene y HOUSTON, Joel (2006). **Fundamentos de Administración Financiera**, Fusiones y Adquisiciones: Motivos de la Fusión (p.796). México, Thomson Editores S.A. de C.V, décima edición.

CABALLER MELLADO, Vicente (1994). **Método de Valoración de Empresas**, El valor bursátil, parte cuarta (p.173-185). Madrid, Ediciones Pirámide S.A.

HAMMER, Michael y CHAMPY, James (1994). **Reingeniería**, Reconstrucción de los procesos : capítulo III (p.53). Colombia, Editorial Norma.

HARVARD BUSINESS REVIEW (2003). **Como Medir el Rendimiento de la Empresa**, Que nivel tiene la rentabilidad de su negocio (p.81-107). Colombia, Editorial Planeta Colombiana S.A..

HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto y Otros (2007). **Metodología de la Investigación**, El proceso de la investigación cuantitativa: Formulación de la Hipótesis (p.122-145). México, Mc Graw Hill, cuarta edición.

JARILLO MOSSI, José Carlos (1996). **Dirección Estratégica**, La estrategia en acción: Estrategias para introducirse en nuevos negocios (p.153). España, Mc Graw Hill, segunda edición.

KAZMIER J. Leonard (1999), **Estadística Aplicada a la Administración y a la Economía**, Capítulos X y XI (pp.163-213). México, Mc Graw Hill, tercera edición.

LEVI Maurice D. (1997). **Finanzas Internacionales**, El Crecimiento y las preocupaciones de las empresas multinacionales: Razones que justifican el crecimiento de las compañías multinacionales (p.540). México, McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V., tercera edición.

MARIN XIMENEZ, José N. y KETELHOHN ESCOBAR, Werner (2008). **Fusiones y Adquisiciones en la Práctica**, Valoración de empresas: métodos de valoración (p.31). México, Cengage Learning Editores S.A.

MUNCH, Lourdes y ANGELES, Ernesto (2009). **Métodos y Técnicas de Investigación**, Recopilación de la información: Cuestionario y entrevista (p.69-75). México, Editorial Trillas S.A., cuarta edición.

QUEZADA LUCIO, Nel (2010). **Metodología de la Investigación**, Pruebas no paramétricas (255-272). Empresa Editora Macro E.I.R.L., Lima.

ROSS, Stephen y WESTERFIELD, Randolph y JORDAN, Bradford (1997). **Fundamentos de Finanzas Corporativas**, Fusiones y Adquisiciones: Beneficios Derivados de Adquisiciones (pp 779-788). España, Mc Graw Hill, segunda edición.

ROJO RAMIREZ, Alfonso A. (2007), **Valoración de Empresas y Gestión Basada en Valor**, La Valoración de la Empresa: El valor de la empresa (p.84). España, Thomson Editores.

TORRES BARDALES, Colonibol (2007). **Orientaciones Básicas de Metodología de la Investigación Científica**, Problema de Investigación y Planteamiento del Problema: Capítulos I y II (pp.86-100). Lima, Libros y Publicaciones, novena edición.

VAN HORNE, James C.(1997). **Administración Financiera**, Las Fusiones y el Mercado del Control Corporativo: Características de una fusión (p.650). México, Prentice Hall, décima edición.

TESIS:

BURGOS, Yollis (2001). **Análisis Estratégico de las Fusiones Bancarias en el Sistema Financiero Venezolano** (para optar el Grado de Licenciado en Contaduría Pública, en la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado de Venezuela).

GARCIA RUBIO, Miguel Angel (2009). **La medición de la productividad y la eficiencia en los servicios de abastecimiento de agua de las ciudades andaluzas.** (obtención de grado de doctor, Universidad de Granada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Granada-España).

MURILLO MONCAYO, Verónica Leticia (2007). **La fusión de empresas en el Ecuador como opción de crecimiento: un análisis de casos.** (para obtención del Título de economista con mención en gestión empresarial especialización finanzas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas, Guayaquil – Ecuador).

SANFILIPO AZOFRA, Sergio (2004). **Fusiones y adquisiciones bancarias: características e implicaciones de las operaciones realizadas por las entidades de crédito europeas.** (optar el grado de Doctor en la Universidad de Cantabria, Departamento de Administración de Empresas).

SANHUEZA ORMAZABAL, Raul Edgardo (2003). **Fronteras de eficiencia, metodología para determinacion del valor agregado de distribución.** (optar el Grado de Doctor en Ciencias de la Ingeniería, Pontifica Universidad Católica de Chile, Escuela de Ingeniería).

ARTICULOS DE REVISTAS:

DOCUMENTOS ELECTRONICOS.

BARSALLO P. Carlos A., (2000). **La Oferta Pública de Adquisición de Acciones-OPA.** Presentación ante el Colegio Nacional de Abogados de Panamá. Recuperado el 02 de mayo de 2012 de www.legalinfo-panama.com/articulos/opa.ppt.

BREALEY R. y MYERS S. (1993). Citado por T.S.U. Lic. Yelys Zacarías, **Fusiones Bancarias:** Evolucion histórica de las fusiones; monografias.com. Recuperado el 28 de abril de 2012 de <http://www.monografias.com/trabajos10/fusioba/fusioba.shtml>.

CAVES, CHRISTENCEN Y DIEWERT (1982), citado por Vicente Coll Serrano y Olga Blasco Blasco, **Evaluación de la Eficiencia mediante el Análisis Envoltante de Datos**, p.147. Universidad de Valencia. Recuperado el 01 de diciembre de 2014 de https://books.google.com.pe/books?id=HKs1VbFeFg8C&pg=PA147&lpg=PA147&dq=caves+christensen+diewert+1982&source=bl&ots=avuvOezxAI&sig=z9xACDFE_.

DAVIDSON, Kenneth M. (1985). **Megamergers: Corporate America's Billion-Dollar Takeovers** . Ediciones Ballinger 1985, Paperback – July 1, 2003. Recuperado el 1 de diciembre de 2014 de <https://books.google.com.pe/books?isbn>.

DEPRINS, SIMAR Y TULKENS (1984). *The Measurement of Efficiency*, chapter 2. Recuperado el 1 de diciembre de 2014 de www.wzb.eu/sites/default/files/.../ppmr_final.pdf.

ESPINO, Freddy y CARRERA, Cesar. *Concentración bancaria y margen de las tasas de interés en Perú, periodo 1995-2004*. Revista Económica del Banco Central de Reserva del Perú.

FARREL J. Michael (1957). *Eficiencia de la Producción*: Capitulo VI. Temas avanzados de la teoría de la producción. Recuperado el 1 de diciembre de 2014 de www.uco.es/organiza/departamentos/prod.../14_08_00_tema5.pdf.

JOVENS, Williams Stanley (1871). *The Theory of Political Economy*, : Chapter III: Theory of Utility p.37. U.S.A. New York. Recuperado el 03 de agosto de 2014, de [political_economy_jovens STANLEY.pdf](#) – Adobe Reader.

LEIBENSTEIN, Harvey, (1966). *Allocative Efficiency vs. X-efficiency* fifth edition 1965. U.S.A.,New York. Recuperado el 03 de agosto 2014, de [leibenstein HARVEY xeffaer 1966.pdf](#) – Adobe Reader.

LINDBECK, Assar, (1971). Sobre la eficiencia de la competencia y la planificación. *Sistemas Económicos y Política Asignativa*; citado por Eficiencia de la Gestión de los Institutos Públicos de Bachiller de la Provincia de Alicante, Concepto de Eficiencia. Recuperado el 1 de diciembre de 2014 de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/-rfp/007245_2.pdf.

LO, Andrew W, (2004). *The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective*: The Classical Efficient Markets Hypothesis, U.S.A. Recuperado el 03 de Agosto de 2014, de [ANDREU LO.pdf](#) – Adobe Reader.

McCANN, Joseph y GILKEY (1990). *Fusiones y Adquisiciones de Empresas*: Las Fuerzas impulsoras, la cuarta oleada p.18; citado por KENNET, Davison (1985). Recuperado el 1 de diciembre de 2014 de http://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=9fG8wEJv2bUC&oi=fnd&pg=PR15&dq=McCann,+J.+y+Gilkey,+R.+FUSIONES+Y+ADQUISICIONES&ots=Rp8YdW4wNr&sig=NL6CknJ_.

SANTANDREU MARTINEZ. Eliseo (1990). Citado por T.S.U. Lic. Yelys Zacarías, *Fusiones Bancarias*: Tipos de fusiones; monografias.com. Recuperado el 28 de abril de 2012 de <http://www.monografias.com/trabajos10/fusioba/fusioba.shtml>.



TAMAYO Mery Patricia y PIÑEROS Juan David (2007). Publicación sobre **Formas de integración de las empresas**: Clases de Integración Horizontal, Medellín, Colombia. Recuperado el 1 de diciembre de 2014 de 722-2084-1-SM.pdf Adobe Reader.

TELLADO HIJO Antonio (1999). Citado por Erika J. Suero F., **Fusión de Sociedades Comerciales**: Clasificación de las fusiones. Recuperado el 21 de junio 2012 de http://www.legalinfo-panama.com/articulos/articulos_33a.htm.

ZACARIAS, Yelys (2005), **Fusiones Bancarias**, Venezuela, Instituto Universitario de Tecnología José Antonio Anzoátegui-IUTJAA: Monografias.com. Recuperado el 28 de abril de 2012, de <http://www.monografias.com/trabajos10/fusioba/fusioba.shtml>

ZOZAYA GONZALEZ, Néboa (2007), **Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial: Conclusiones**. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid. Recuperado el 6 de agosto de 2009 de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>

- PAGINA WEB DE LA CONASEV http://www.conasev.gob.pe/eeff_x_empresa.asp.

MARCO LEGAL DE LA ACTIVIDAD BANCARIA.

- Decreto Ley N° 26702, del 24/12/1992, "Ley General de las Empresas Bancarias y de Seguros Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP".

TABLAS DE CONTENIDO

IX. APÉNDICES

Cuadros
Tablas

X. ANEXOS

Matriz de Consistencia
Cuestionario.

Apendices

CUADRO N° 6.1
RANKING DE DEPOSITOS ENTIDADES BANCARIAS

BANCOS	1995		1999		2001		2003		2005	
DE CREDITO	6,148,709	28.57%	13 350 097	30.21%	13,166,343	29.66%	15,499,073	34.57%	18,009,902	34.04%
CONTINENTAL	3,482,517	16.18%	7 772 242	17.59%	9,252,724	20.85%	10,827,544	24.15%	14,287,500	27.01%
WIESE SUDAMERIS	4,637,666	21.55%	9 309 341	21.06%	8,985,402	20.24%	7,320,878	16.33%	8,764,641	16.57%
INTERBANK	1,494,629	6.94%	3 003 816	6.80%	3,839,913	8.65%	4,104,459	9.15%	4,532,501	8.57%
BANCOSUR	767,626	3.57%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
LIMA	708,765	3.29%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
SANTANDER C.HISPANO	251,363	1.17%	3 140 042	7.10%	2,740,557	6.17%		0.00%		0.00%
CITIBANK	167,289	0.78%	1 441 444	3.26%	1,517,751	3.42%	1,147,798	2.56%	1,231,227	2.33%
LATINO	1,139,513	5.29%	820 482	1.86%		0.00%		0.00%		0.00%
NUEVO MUNDO	403,584	1.88%	999 121	2.26%		0.00%		0.00%		0.00%
SUDAMERICANO	247,285	1.15%	832 317	1.88%	1,286,544	2.90%	1,344,152	3.00%	1,327,621	2.51%
MERCANTIL	354,140	1.65%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
BIF	187,065	0.87%	379 116	0.86%	601,758	1.36%	1,204,963	2.69%	1,628,244	3.08%
DEL PROGRESO	194,599	0.90%		0.00%		0.00%				0.00%
REPUBLICA	95,874	0.45%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
NORBANK	309,102	1.44%	750 532	1.70%		0.00%		0.00%		0.00%
FINANCIERO	196,124	0.91%	509 474	1.15%	995,799	2.24%	1,055,159	2.35%	1,250,236	2.36%
BANEX	182,997	0.85%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
ORION		0.00%	206 267	0.47%		0.00%		0.00%		0.00%
DEL TRABAJO	77,912	0.36%	218 575	0.49%	338,028	0.76%	590,510	1.32%	800,940	1.51%
DE COMERCIO	133,484	0.62%	681 944	1.54%	521,578	1.18%	385,298	0.86%	523,090	0.99%
BOSTON		0.00%	297 329	0.67%	630,186	1.42%	966,825	2.16%		0.00%
STÁNDAR CHARTERED (EXTEBANDES)	222,226	1.03%	397 247	0.90%	385,589	0.87%	153,167	0.34%		0.00%
		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
SERBANCO		0.00%	60 044	0.14%		0.00%		0.00%		0.00%
DEL PAIS		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
LIBERTADOR	52,697	0.24%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
MI BANCO		0.00%	17 545	0.04%	87,376	0.20%	227,486	0.51%	510,998	0.97%
PARIBAS		0.00%	9,143	0.02%	34,558	0.08%	11,147	0.02%	35,973	0.07%
SOLVENTA	66,762	0.31%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
	21,521,928	100.00%	44 196 118	100.00%	44,384,106	100.00%	44,838,459	100.00%	52,902,873	100.00%
NUMERO DE BANCOS	23		20		15		14		12	

Fuente: S.B.S.

Elaboración propia

**CUADRO N° 6.2
RANKING DE COLOCACIONES ENTIDADES BANCARIAS**

BANCOS		1995		1999		2001		2003		2004		2005	
1	DE CREDITO	4,603,662	26.64%	9 555 073	24.95%	9,530,865	26.09%	11,302,125	32.59%	10,632,647	30.47%	13,424,230	32.05%
2	CONTINENTAL	2,357,118	13.64%	5 134 225	13.40%	5,620,775	15.38%	6,418,107	18.51%	7,256,983	20.79%	9,606,916	22.93%
3	WIESE SUDAMERIS	3,579,650	20.71%	6 775 467	17.69%	7,940,413	21.74%	5,285,040	15.24%	5,252,678	15.05%	8,235,063	14.88%
4	INTERBANK	1,447,885	8.38%	3 063 247	8.00%	2,900,916	7.94%	3,433,826	9.90%	3,635,777	10.42%	4,153,840	9.92%
5	BANCOSUR	700,221	4.05%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
6	LIMA	618,650	3.68%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
7	SANTANDER C.HISPANO	317,785	1.84%	3 638 560	9.50%	3,098,237	8.48%		0.00%		0.00%		0.00%
8	CITIBANK	197,018	1.14%	1 562 635	4.08%	1,827,360	5.00%	1,430,099	4.12%	1,331,853	3.82%	1,690,277	4.04%
9	LATINO	922,036	5.34%	901 738	2.35%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
10	NUEVO MUNDO	303,636	1.78%	1 630 723	4.26%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
11	SUDAMERICANO	282,585	1.64%	1 513 470	3.95%	1,655,550	4.53%	1,627,354	4.69%	1,590,987	4.56%	1,592,731	3.80%
12	MERCANTIL	374,397	2.17%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
13	BIF	153,828	0.89%	845 109	2.21%	848,909	2.32%	1,331,530	3.84%	1,325,055	3.80%	1,660,080	3.96%
14	DEL PROGRESO	238,546	1.38%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
15	REPUBLICA	36,605	0.21%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
16	NORBANK	250,700	1.45%	1 183 173	3.09%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
17	FINANCIERO	159,774	0.92%	818 039	2.14%	923,677	2.53%	1,179,460	3.40%	1,153,393	3.31%	1,307,097	3.12%
18	BANEX	165,922	0.96%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
19	ORION		0.00%	176 745	0.46%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
20	DEL TRABAJO	82,181	0.48%	265 037	0.69%	414,147	1.13%	728,405	2.10%	907,071	2.60%	1,078,953	2.58%
21	DE COMERCIO	125,430	0.73%	570 369	1.49%	555,067	1.52%	432,255	1.25%	298,376	0.85%	426,237	1.02%
22	BOSTON		0.00%	263 250	0.69%	732,018	2.00%	1,010,379	2.91%	998,359	2.86%		0.00%
23	STÁNDAR CHARTERED (EXTEBANDES)	224,937	1.30%	294 207	0.77%	224,121	0.61%	90,519	0.26%	85,517	0.25%		0.00%
24	SERBANCO		0.00%	46 004	0.12%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
25	DEL PAIS		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
26	LIBERTADOR	86,611	0.50%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
27	MI BANCO		0.00%	65 853	0.17%	211,553	0.58%	395,194	1.14%	421,532	1.21%	709,082	1.69%
28	PARIBAS		0.00%	0	0.00%	47,004	0.13%	17,527	0.05%	7,987	0.02%	4,256	0.01%
29	SOLVENTA	52,932	0.31%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%
		17,282,109	100.00%	38 302 924	100.00%	36,530,612	100.00%	34,681,820	100.00%	34,898,195	100.00%	41,888,762	100.00%
	NUMERO DE BANCOS	23		20		15		14		14		12	

Fuente : S.B.S.

Elaboración propia

1999 BANCO PARIBAS SIN MOVIMIENTO

**CUADRO N° 6.3
CONCENTRACION DE DEPOSITOS ENTIDADES BANCARIAS**

		1995		1996		1998		1999		2000		2001		2003		2005	
BANCOS																	
1	DE CREDITO	6,148,709	28.57%	8,739,636	29.56%	11 820 750	28.92%	13 350 097	30.21%	13 521 131	31.56%	13,168,343	29.66%	15,499,073	34.57%	19,009,902	34.04%
2	CONTINENTAL	3,482,517	16.18%	5,098,049	17.24%	7 066 959	17.28%	7 772 242	17.59%	8 873 728	20.71%	9,252,724	20.85%	10,827,544	24.15%	14,297,600	27.01%
3	WIESE SUDAMERIS	4,637,666	21.55%	5,775,826	19.53%	6 813 585	16.67%	9 309 341	21.06%	9 054 652	21.13%	8,985,402	20.24%	7,320,878	16.33%	8,764,641	16.57%
4	INTERBANK	1,494,629	6.94%	2,086,794	7.06%	2 908 917	7.12%	3 003 816	6.80%	2 735 359	6.38%	3,839,913	8.65%	4,104,459	8.15%	4,632,501	8.57%
		15,763,521	73.24%	21,700,305	73.38%	28 610 191	70.00%	33 435 496	75.65%	34 184 870	79.78%	35,244,382	79.41%	37,751,954	84.19%	45,594,544	86.18%
5	BANCOSUR	767,626		943,410		1 478 743											
6	LIMA	708,765		1,004,616		1 974 705											
7	SANTANDER C.HISPANO	251,363		833,981		1 237 922		3 140 042		2 695 341		2,740,557					
8	CITIBANK	167,289		225,191		843 014		1 441 444		1 424 119		1,517,751		1,147,799		1,231,227	
9	LATINO	1,139,513		1,519,451		1 231 134		820 482		857 957							
10	NUEVO MUNDO	403,584		654,141		908 883		899 121									
11	SUDAMERICANO	247,285		366,722		755 689		832 317		1 108 383		1,286,544		1,344,162		1,327,621	
12	MERCANTIL	354,140															
13	BIF	187,065		230,123		254 923		379 110		381 647		601,758		1,204,863		1,628,244	
14	DEL PROGRESO	194,599		179,154		292 848											
15	REPUBLICA	95,874		206,029		448 188											
16	NORBANK	309,102		390,102		509 132		750 532									
17	FINANCIERO	196,124		195,436		397 610		509 474		424 877		995,799		1,055,159		1,260,236	
18	BANEX	182,997		271,103		333 036											
19	ORION					353 066		208 267									
20	DEL TRABAJO	77,912		252,803		281 165		218 575		289 093		338,028		690,510		800,940	
21	DE COMERCIO	133,484		224,876		361 436		681 844		588 084		521,578		365,298		623,090	
22	BOSTON			1,129		30 872		297 329		413 561		630,188		968,825			
23	STÁNDAR CHARTERED (EXTEBANDES)	222,226		277,770		288 959		397 247		426 332		395,589		153,167			
24	SERBANCO			90,771		107 239		60 044									
25	DEL PAIS					66 009											
26	LIBERTADOR	52,697		0													
27	MI BANCO					26 520		17 545		33 221		87,376		227,486		510,698	
28	PARIBAS							9,143		8 877		34,558		11,147		35,973	
29	SOLVENTA	66,762				88 090											
		21,521,928	100.00%	29,567,113	100.00%	40 876 384	100.00%	44 196 118	100.00%	42 846 159	100.00%	44,384,106	100.00%	44,838,459	100.00%	52,902,873	100.00%
	NUMERO DE BANCOS	23		23		26		20		16		15		14		12	

Fuente:S.B.S.

Elaboración propia

**CUADRO N° 6.4
CONCENTRACION DE COLOCACIONES ENTIDADES BANCARIAS**

	1995		1996		1998		1999		2000		2001		2003		2005	
BANCOS																
1 DE CREDITO	4,603,662	26.64%	7,153,203	27.58%	9 542 003	22.80%	9 555 073	24.05%	9 907 336	26.03%	9,405,871	26.43%	10,224,181	32.86%	12,843,108	32.40%
2 CONTINENTAL	2,357,118	13.64%	3,524,443	13.59%	5 803 863	13.44%	5 134 225	13.40%	5 188 670	15.17%	5,042,133	15.85%	5,876,771	18.89%	9,047,627	23.18%
3 WIESE SUDAMERIS	3,579,650	20.71%	5,110,780	18.71%	6 827 007	16.37%	6 775 467	17.68%	7 257 123	21.21%	8,627,481	20.84%	4,588,290	14.75%	5,559,026	14.24%
4 INTERBANK	1,447,885	8.38%	2,023,585	7.80%	3 070 718	7.37%	3 063 247	8.00%	2 498 285	7.30%	2,447,477	7.69%	2,987,658	9.60%	3,844,624	9.85%
	11,988,315	68.37%	17,812,011	68.69%	25 043 391	60.07%	24 528 012	64.03%	23 852 414	69.71%	22,522,962	70.81%	23,876,800	76.09%	31,100,395	78.67%
5 BANCOSUR	700,221		977,105		2 214 716											
6 LIMA	618,650		984,774		2 131 734											
7 SANTANDER C.HISPANO	317,785		1,001,277		1 734 627		3 638 580		3 018 656		2,582,051					
8 CITIBANK	197,018		289,955		1 428 153		1 562 635		1 801 287		1,735,994		1,365,681		1,623,658	
9 LATINO	922,036		1,234,905		1 437 084		901 738		806 654							
10 NUEVO MUNDO	309,638		567,019		1 080 959		1 630 723									
11 SUDAMERICANO	282,585		440,805		1 059 270		1 513 470		1 553 391		1,489,517		1,466,059		1,466,228	
12 MERCANTIL	374,397															
13 BIF	153,828		265,186		651 234		845 109		835 311		749,788		1,214,787		1,554,494	
14 DEL PROGRESO	238,546		373,531		698 848											
15 REPUBLICA	36,605		164,265		648 232											
16 NORBANK	250,700		339,886		624 616		1 163 173									
17 FINANCIERO	159,774		197,070		685 493		818 039		833 150		780,779		1,000,786		1,206,639	
18 BANEX	165,922		250,933		411 977											
19 ORION					387 984		176 745									
20 DEL TRABAJO	82,181		248,148		303 746		265 037		285 777		373,223		647,871		1,003,226	
21 DE COMERCIO	125,430		196,024		332 168		570 389		588 205		417,716		298,876		328,489	
22 BOSTON			2,937		177 198		263 250		587 087		706,468		974,977			
23 STÁNDAR CHARTERED (EXTEBANDES)	224,937		325,028		388 642		284 207		262 428		189,820		78 500			
24 SERBANCO			84,222		122 281		46 004									
25 DEL PAIS					100 840											
26 LIBERTADOR	86,611		0													
27 MI BANCO					37 239		85 853		127 120		202,501		373,899		687,148	
28 PARIBAS							0		44 236		46,102		17,299		4,170	
29 SOLVENTA	52,932		176,701		12 479											
	17,282,109	100.00%	25,931,782		41 692 887		38 302 924		34 214 694		31,806,921		31,116,540		39,036,446	
NUMERO DE BANCOS	23		23		26		20		16		15		14		12	

1999 BANCO PARIBAS SIN MOVIMIENTO

Fuente : S:B:S:

Elaboración propia

CUADRO N° 6.5
ENTIDADES BANCARIAS FUSIONADAS-PARTICIPACION DE MERCADO DE DEPOSITOS
1995-2005

ENTIDAD ADQUIRIENTE	ANTES DE LA FUSION	DESPUES DE LA FUSION	ENTIDAD ADQUIRIDA/FUSIONADA	AÑO	N°BCOS,	UBICAC.
	PARTICIPACION DE MERCADO	PARTICIPACION DE MERCADO				
1.- BANCO SANTANDER	1.14%	1.17%	BANCO INTERANDINO SAEMA	1995	23	11
2.- BANCO DEL SUR	3.44%	3.19%	BANCO DEL LIBERTADOR	1996	23	7
3.- BANCO SANTANDER	1.17%	2.82%	BANCO MERCANTIL	1996	23	8
4.- STANDARD CHARTERER BANK	0.81%	0.71%	BANCO EXTERIOR DE LOS ANDES Y ESPAÑA	1998	26	19
			EXTEBANDES			
5.- BANCO NUEVO MUNDO	2.22%	2.26%	BANCO DEL PAIS	1999	20	9
6.- NORBANK BANCO REGIONAL	1.11%	1.19%*	BANCO SOLVENTA	1999	20	15
7.- NORBANK BANCO REGIONAL	1.19%	1.70%**	BANCO DEL PROGRESO	1999	20	15
8.- BANCO SANTANDER	3.03%	7.10%	BANCO DEL SUR	1999	20	4
9.- BANCO DE LIMA SUDAMERIS	4.83%	21.06%	BANCO WIESSE LTDO.	1999	20	2
10.- INTERBANK	6.38%	8.65%	BANCO LATINO	2001	15	4
11.- BANCO DE CREDITO DEL PERU	32.42%	34.57%	BANCO SANTANDER	2003	14	1

Fuente: S.B.S.

* junio 1999

** diciembre 1999

Elaboración propia

CUADRO N° 6.6
ENTIDADES BANCARIAS FUSIONADAS-PARTICIPACION DE MERCADO DE COLOCACIONES
1995-2005

ENTIDAD ADQUIRIENTE	ANTES DE LA FUSION	DESPUES DE LA FUSION	ENTIDAD ADQUIRIDA/FUSIONADA	AÑO	N°BCOS.	UBICAC.
	PARTICIPACION DE MERCADO	PARTICIPACION DE MERCADO				
1.- BANCO SANTANDER	1.84%	1.84%	BANCO INTERANDINO SAEMA	1995	23	9
2.- BANCO DEL SUR	4.05%	3.77%	BANCO DEL LIBERTADOR	1996	23	8
3.- BANCO SANTANDER	1.84%	3.86%	BANCO MERCANTIL	1996	23	6
4.- STANDARD CHARTERER BANK	1.30%	1.25%	BANCO EXTERIOR DE LOS ANDES Y ESPAÑA	1998	26	19
			EXTEBANDES			
5.- BANCO NUEVO MUNDO	2.59%	4.26%	BANCO DEL PAIS	1999	20	9
6.- NORBANK BANCO REGIONAL	1.50%	1.50%*	BANCO SOLVENTA	1999	20	14
7.- NORBANK BANCO REGIONAL	1.50%	3.09%**	BANCO DEL PROGRESO	1999	20	14
8.- BANCO SANTANDER	4.16%	9.50%	BANCO DEL SUR	1999	20	4
9.- BANCO DE LIMA SUDAMERIS	5.11%	17.69%	BANCO WIESSE LTDO.	1999	20	2
10.- INTERBANK	7.30%	7.69%	BANCO LATINO	2001	15	5
11.- BANCO DE CREDITO DEL PERU	26.09%	32.86%	BANCO SANTANDER	2003	14	1

Fuente: S.B.S.

* junio 1999

** diciembre 1999

Elaboración propia

CUADRO N° 6.7
ENTIDADES BANCARIAS FUSIONADAS - DEPOSITOS Y COLOCACIONES
1995-2005

ENTIDAD ADQUIRIENTE	ANTES DE LA FUSION		DESPUES DE LA FUSION				ENTIDAD ADQUIRIDA/FUSIONADA	AÑO	N°BCOS.	UBICAC.
	TOTAL	TOTAL	TOTAL		TOTAL					
	DEPOSITOS	COLOCACIONES	DEPOSITOS		COLOCACIONES					
			INCREMENTO/ DISMINUCION		INCREMENTO/ DISMINUCION					
1.- BANCO SANTANDER	237,950	234,230	251,363	5.64%	317,785	35.67%	BANCO INTERANDINO SAEMA	1995	23	8
2.- BANCO DEL SUR	767,626	700,221	943,410	22.90%	977,105	39.54%	BANCO DEL LIBERTADOR	1996	23	8
3.- BANCO SANTANDER	251,363	317,785	833,981	231.78%	1,001,277	215.08%	BANCO MERCANTIL	1996	23	6
4.- STANDARD CHARTERER BANK	296,695	333,800	277,770	-6.38%	388,642	16.43%	BCO. EXT. ANDES Y ESPAÑA			
							EXTEBANDES	1998	26	17
5.- BANCO NUEVO MUNDO	949,051	1,159,390	999,121	5.27%	1,630,723	40.65%	BANCO DEL PAIS	1999	20	7
6.- NORBANK BANCO REGIONAL	501,176*	624,616	738,583	47.37%	1,276,402	104.35%	BANCO SOLVENTA	1999	20	9
7.- NORBANK BANCO REGIONAL	508,132**	624,616	750,532	47.70%	1,183,173	89.42%	BANCO DEL PROGRESO	1999	20	9
8.- BANCO SANTANDER	1,237,922	1,734,627	3,140,042	153.65%	3,638,560	109.76%	BANCO DEL SUR	1999	20	4
9.- BANCO DE LIMA SUDAMERIS	2,343,822	2,298,744	9,309,341	297.19%	6,775,467	194.75%	BANCO WIESSE LTDO.	1999	20	3
10.- INTERBANK	2,735,359	2,499,285	3,839,913	40.38%	2,447,477	-2.07%	BANCO LATINO	2001	15	4
11.- BANCO DE CREDITO DEL PERU	15,055,634	9,607,217	15,499,073	2.94%	10,224,181	6.42%	BANCO SANTANDER	2003	14	1

Fuente : S.B.S.

* junio 1999

** diciembre 1999

Elaboración propia

CUADRO N° 6.8
ENTIDADES BANCARIAS FUSIONADAS-RATIOS DE RENTABILIDAD
1995-2005

ENTIDAD ADQUIRIENTE	ANTES DE LA FUSION						DESPUES DE LA FUSION						ADQUIRIDA O FUSIONADA	AÑO	N* BCOS.	UBICAC.		
	INGRESOS	UTIL.NETA	T. ACTIVO	PATRIM.	U/ING.	ROA	ROE	INGRESOS	UTIL.NETA	T. ACTIVO	PATRIM.	U/ING.					ROA	ROE
1.- BANCO SANTANDER	54,584	6,790	491,754	44,305	12.44%	2.35%	15.33%	75,791	1,582	634,639	49,774	2.09%	0.96%	3.18%	INTERANDINO SAEMA	1995	23	9
2.- BANCO DEL SUR	156,781	11,507	1,185,711	108,260	7.34%	20.02%	10.65%	227,999	3,085	1,600,088	161,876	1.35%	1.27%	1.91%	LIBERTADOR	1996	23	8
3.- BANCO SANTANDER	75,791	1,582	634,639	49,774	2.09%	0.96%	3.18%	179,106	16,864	1,845,969	181,991	9.42%	0.91%	9.27%	MERCANTIL	1996	26	6
4.- STANDARD CHARTERER BANK	62,011	12,107	618,232	97,232	19.52%	3.23%	12.45%	75,084	-8,376	625,945	94,719	-11.15%	-1.05%	-8.84%	EXTEBANDES	1998	26	19
5.- BANCO NUEVO MUNDO	189,657	13,717	1,683,238	125,579	7.23%	0.92%	10.92%	301,331	18,225	2,497,924	233,051	6.05%	0.71%	7.82%	DEL PAIS	1999	20	6
6.- NORBANK BANCO REGIONAL*	69,127	1,116	999,991	68,929	1.61%	0.11%	2.64%	81,164	1,309	1,110,187	87,735	1.61%	0.12%	2.57%	SOLVENTA	1999	20	14
7.- NORBANK BANCO REGIONAL**	137,926	-1,418	1,176,364	86,925	-1.03%	-0.12%	-0.38%	160,530	813	2,093,979	229,979	0.51%	0.04%	0.90%	PROGRESO	1999	17	16
8.- BANCO SANTANDER	304,116	28,778	2,796,643	278,780	9.46%	1.03%	13.45%	464,900	47,157	6,009,243	494,334	10.14%	0.78%	14.13%	BANCO DEL SUR	1999	20	4
9.- BANCO DE LIMA SUDAMERIS	101,321	5,423	10,672,177	853,052	5.35%	0.05%	0.47%	1,335,136	13,135	15,213,732	1,162,114	9.84%	0.08%	-0.42%	BANCO WIESSE LTDO.	1999	20	3
10.- INTERBANK	122,624	111	4,289,289	358,143	0.09%	0.003%	0.36%	263,911	1,992	5,551,777	344,756	0.75%	0.04%	0.80%	BANCO LATINO	2001	15	4
11.- BANCO DE CREDITO DEL PERU	184,615	17,117	19,055,314	2,015,760	9.27%	0.09%	1.74%	419,906	41,570	21,316,485	1,944,774	9.90%	0.19%	1.90%	BANCO SANTANDER	2003	14	1

Fuente: S.B.S.

Elaboración propia

*junio 1999

**diciembre 1999

CUADRO N° 6.9

INDICE DE HERFINDHAL DE DEPOSITOS ENTIDADES BANCARIAS
INDICADOR DE CONCENTRACION

BANCOS		1995	PARTICIP.	INDICE	2005	PARTICIP.	INDICE
1	DE CREDITO	6,148,709	28.57%	816	18,009,902	34.04%	1158
2	CONTINENTAL	3,482,517	16.18%	262	14,287,500	27.01%	729
3	WIESE SUDAMERIS	4,637,666	21.55%	464	8,764,641	16.57%	275
4	INTERBANK	1,494,629	6.94%	48	4,532,501	8.57%	73
			73.24%	1,590		86.19%	2,235
5	BANCOSUR	767,626	3.57%	13		0.00%	
6	LIMA	708,765	3.29%	11		0.00%	
7	SANTANDER C.HISPANO	251,363	1.17%	1		0.00%	
8	CITIBANK	167,289	0.78%	0.6	1,231,227	2.33%	5
9	LATINO	1,139,513	5.29%	28		0.00%	
10	NUEVO MUNDO	403,584	1.88%	4		0.00%	
11	SUDAMERICANO	247,285	1.15%	1	1,327,621	2.51%	6
12	MERCANTIL	354,140	1.65%	3		0.00%	
13	BIF	187,065	0.87%	0.7	1,628,244	3.08%	9
14	DEL PROGRESO	194,599	0.90%	0.8		0.00%	
15	REPUBLICA	95,874	0.45%	0.2		0.00%	
16	NORBANK	309,102	1.44%	2		0.00%	
17	FINANCIERO	196,124	0.91%	0.8	1,250,236	2.36%	6
18	BANEX	182,997	0.85%	0.7		0.00%	
19	ORION		0.00%			0.00%	
20	DEL TRABAJO	77,912	0.36%	0.13	800,940	1.51%	2
21	DE COMERCIO	133,484	0.62%	0.38	523,090	0.99%	1
22	BOSTON		0.00%			0.00%	
23	STÁNDAR CHARTERED (EXTEBANDES)	222,226	1.03%	1		0.00%	
			0.00%			0.00%	
24	SERBANCO		0.00%			0.00%	
25	DEL PAIS		0.00%			0.00%	
26	LIBERTADOR	52,697	0.24%	0.06		0.00%	
27	MI BANCO		0.00%		510,998	0.97%	1
28	PARIBAS		0.00%		35,973	0.07%	0.005
29	SOLVENTA	66,762	0.31%	0.1		0.00%	
		21,521,928	173.24%		52,902,873	186.19%	
				68			30
	NUMERO DE BANCOS	23		1,658	12		2,265

Fuente : S:B:S:

Elaboración propia

Incremento de indice de concentracion 46%

CUADRO 6.10
INDICE DE HERFINDHAL DE COLOCACIONES ENTIDADES BANCARIAS
INDICADOR DE CONCENTRACION

BANCOS		1995	PARTICIP.	INDICE	2005	PARTICIP.	INDICE
1	DE CREDITO	4,603,662	26.64%	710	12,649,108	32.40%	1050
2	CONTINENTAL	2,357,118	13.64%	186	9,047,627	23.18%	537
3	WIESE SUDAMERIS	3,579,650	20.71%	429	5,559,026	14.24%	203
4	INTERBANK	1,447,885	8.38%	70	3,844,624	9.85%	97
			69.37%	1,395		79.67%	1,887
5	BANCOSUR	700,221	4.05%	16		0.00%	
6	LIMA	618,650	3.58%	13		0.00%	
7	SANTANDER C.HISPANO	317,785	1.84%	3		0.00%	
8	CITIBANK	197,018	1.14%	1	1,623,658	4.16%	17
9	LATINO	922,036	5.34%	29		0.00%	
10	NUEVO MUNDO	303,636	1.76%	3		0.00%	
11	SUDAMERICANO	282,585	1.64%	3	1,466,228	3.76%	14
12	MERCANTIL	374,397	2.17%	5		0.00%	
13	BIF	153,828	0.89%	0.8	1,554,494	3.98%	16
14	DEL PROGRESO	238,546	1.38%	2		0.00%	
15	REPUBLICA	36,605	0.21%	0.04		0.00%	
16	NORBANK	250,700	1.45%	2		0.00%	
17	FINANCIERO	159,774	0.92%	0.8	1,206,639	3.09%	10
18	BANEX	165,922	0.96%	0.9		0.00%	
19	ORION		0.00%			0.00%	
20	DEL TRABAJO	82,181	0.48%	0.2	1,006,226	2.58%	7
21	DE COMERCIO	125,430	0.73%	0.5	388,498	1.00%	1
22	BOSTON		0.00%			0.00%	
23	STÁNDAR CHARTERED (EXTEBANDES)	224,937	1.30%	1.7		0.00%	
			0.00%			0.00%	
24	SERBANCO		0.00%			0.00%	
25	DEL PAIS		0.00%			0.00%	
26	LIBERTADOR	86,611	0.50%	0.25		0.00%	
27	MI BANCO		0.00%		687,148	1.76%	3
28	PARIBAS		0.00%		4,170	0.01%	0.0001
29	SOLVENTA	52,932	0.31%	0.1		0.00%	
		17,282,109	169.37%	82	39,037,446	179.67%	68
				1,477			1,955
	NUMERO DE BANCOS	23			12		

1999 BANCO PARIBAS SIN MOVIMIENTO

Fuente : S:B:S:

Elaboración propia

Incremento de indice de concentracion 32%

**CUADRO N° 6.11
CONSOLIDADOS DE FUSIONES DE ENTIDADES BANCARIAS I**

BANCO SANTANDER
1995 - Banco Interandina SAEMA
1996 - Banco Mercantil
1999 - Banco Sur

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	251,363	833,981	1,237,922	3,140,042	2,695,341	2,740,557		
PART.MDO.	1.17%	2.82%	3.03%	7.10%	6.29%	6.17%		
COLOCACIONES	317,785	1,001,277	1,734,627	3,838,560	3,019,656	2,582,051		
PART.MDO.	1.84%	3.86%	4.16%	9.50%	8.83%	8.12%		
ACTIVO	634,639	1,845,969	2,796,643	6,009,243				
PATRIMONIO	49,774	181,991	278,780	494,334				
INGRESOS	75,791	179,106	304,016	464,900				
UTIL.NETA	1,582	16,864	28,778	47,157				
UBICACIÓN	9	6		4				

BANCO DEL SUR
1996 - Banco Libertador

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	767,626	943,410	1,478,743					
PART.MDO.	3.57%	3.19%	3.62%					
COLOCACIONES	700,221	977,105	2,214,716					
PART.MDO.	4.05%	3.77%	5.31%					
ACTIVO	1,185,711	1,600,088						
PATRIMONIO	108,260	161,878						
INGRESOS	156,781	227,999						
UTIL.NETA	11,507	3,085						
UBICACIÓN		8						

STANDARD CHARTERER BANK
1998 - Banco Exterior de los Andes y España - EXTEBANDES

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	222,226	277,770	288,959	397,247	426,332	385,589	153,167	
PART.MDO.	1.03%	0.94%	0.71%	0.90%	1.00%	0.87%	0.34%	
COLOCACIONES	224,937	325,028	388,642	294,207	262,426	199,820	79,506	
PART.MDO.	1.30%	1.25%	0.93%	0.77%	0.77%	0.63%	0.26%	
ACTIVO			625,945					
PATRIMONIO			94,719					
INGRESOS			75,084					
UTIL.NETA			-8,376					
UBICACIÓN			19					

BANCO NUEVO MUNDO
1999 - Banco del País

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	403,584	654,141	908,883	999,121				
PART.MDO.	1.88%	2.21%	2.22%	2.26%				
COLOCACIONES	303,636	567,019	1,080,959	1,630,723				
PART.MDO.	1.76%	2.19%	2.59%	4.26%				
ACTIVO			1,683,238	2,497,924				
PATRIMONIO			125,579	233,051				
INGRESOS			189,657	301,331				
UTIL.NETA			13,717	18,225				
UBICACIÓN				9				

Fuente : S:B:S: Elaboracion propia

CUADRO N° 6.11 A
CONSOLIDADOS DE FUSIONES DE ENTIDADES BANCARIAS II

NORBANK BANCO REGIONAL

1999 Junio - Banco Solventa

1999 Diciembre - Banco del Progreso

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	309,102	390,102	508,132	750,532				
PART.MDO.	1.44%	1.32%	1.24%	1.70%				
COLOCACIONES	250,700	339,886	624,616	1,183,173				
PART.MDO.	1.45%	1.31%	1.50%	3.09%				
ACTIVO			1,176,364	2,093,979				
PATRIMONIO			86,925	229,979				
INGRESOS			81,164	160,530				
UTIL.NETA			1,309	813				
UBICACIÓN			14	14				

BANCO DE LIMA SUDAMERIS

1999 - Banco Wiese Ltda.

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	708,765	1,004,616	1,974,705	9,309,341	9,054,652	8,985,402	7,320,878	8,764,641
PART.MDO.	3.29%	3.40%	4.83%	21.06%	21.13%	20.24%	16.33%	16.57%
COLOCACIONES	618,650	984,774	2,131,734	6,775,467	7,257,123	6,627,481	4,588,290	5,559,026
PART.MDO.	3.58%	3.80%	5.11%	17.69%	21.21%	20.84%	14.75%	14.24%
ACTIVO			10,672,177	15,213,732				
PATRIMONIO			853,052	1,162,114				
INGRESOS			101,321	1,335,136				
UTIL.NETA			5,423	13,135				
UBICACIÓN				2				

INTERBANK

2001 - Banco Latino

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	1,494,629	2,086,794	2,908,917	3,003,816	2,735,359	3,839,913	4,104,459	4,532,501
PART.MDO.	6.94%	7.06%	7.12%	6.8	6.38	8.85	9.15	8.57
COLOCACIONES	1,447,885	2,023,585	3,070,718	3,063,247	2,499,285	2,447,477	2,987,658	3,844,624
PART.MDO.	8.38%	7.80%	7.37%	8.00%	7.30%	7.69%	9.60%	9.85%
ACTIVO					4,289,289	5,551,777		
PATRIMONIO					358,143	344,756		
INGRESOS					122,624	263,911		
UTIL.NETA					111	1,992		
UBICACIÓN						5		

BANCO DE CREDITO

2003 - Banco Santander

	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2003	2005
DEPOSITOS	6,148,709	8,739,636	11,820,750	13,350,097	13,521,131	13,166,343	15,499,073	18,009,902
PART.MDO.	28.57	29.56	28.92	30.21	31.56	29.66	34.57	34.04
COLOCACIONES	4,603,662	7,153,203	9,542,003	9,555,073	8,907,336	8,405,871	10,224,181	12,649,108
PART.MDO.	26.64%	27.58%	22.89%	24.95%	26.03%	26.43%	32.86%	32.40%
ACTIVO							21,316,485	
PATRIMONIO							1,944,774	
INGRESOS							419,906	
UTIL.NETA							41,570	
UBICACIÓN							1	

Fuente: S. B.S.

Elaboración propia

CUADRO N° 6.12

RESUMEN DE CONSOLIDADO DE FUSIONES 1995-2005																
Nro	Entidad	Activos			Patrimonio			Depósitos			Colocaciones			Ranking Part.Mdo.		
		Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación
1	Banco Santander 1	2.09%	2.09%	0	0.23%	0.23%	0	1.17%	1.17%	0	1.84%	1.84%	0	9	7	1
2	Banco del Sur	3.91%	5.27%	1	0.36%	0.53%	1	3.57%	3.19%	2	4.05%	3.77%	2	5	5	0
3	Banco Santander 2	2.63%	2.67%	1	0.33%	0.34%	1	1.17%	2.82%	1	1.84%	3.86%	1	7	7	0
4	Standard Chartered Bank	1.91%	1.91%	0	0.29%	0.30%	1	1.03%	0.94%	2	1.30%	1.25%	2	23	23	0
5	Banco Nuevo Mundo	2.44%	3.44%	1	2.08%	3.59%	1	2.22%	2.26%	2	2.59%	4.26%	1	6	6	0
6	NorBank Bco.Reg.	1.50%	2.89%	1	1.16%	3.54%	1	1.11%	1.19%	1	1.50%	1.50%	0	17	16	1
7	NorBank Bco.Reg.	1.50%	2.89%	1	1.16%	3.54%	1	1.19%	1.70%	1	1.50%	3.09%	1	17	16	1
8	Banco Santander 3	4.16%	8.29%	1	4.59%	7.62%	1	3.03%	7.10%	1	4.16%	9.50%	1	7	4	1
9	Bco.de Lima Sudameris	4.69%	20.98%	1	4.04%	17.91%	1	4.83%	21.06%	1	5.11%	17.69%	1	5	3	1
10	Interbank	7.00%	8.26%	1	5.55%	5.64%	1	6.38%	8.65%	1	7.30%	7.69%	1	5	4	1
11	Bco.de Crédito del Perú	30.17%	32.85%	1	31.96%	36.14%	1	29.83%	34.57%	1	28.27%	32.86%	1	1	1	0

1 - mayor
2 - menor

Fuente: S:B:S:

Elaboración propia

1.- Ascendió
0.- Igual

**CUADRO N° 6.13
CONSOLIDADO DE DATOS DEL INSTRUMENTO SOBRE FUSION 1995-2005**

Nro	Entidad	Aplicó estrategia	Año	Entidad adquirida/fusionada	Indice de Rentabilidad			Ingresos		Activos Totales		Patrimonio		Colocaciones		Depósitos	
					Variación	Antes	Después	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación	Monto	Variación
1	Banco Santander 1	1	1995	Banco Interandino	2	2.35%	0.96%	75,791	1	634,639	1	49,774	1	317,785	1	251,363	1
2	Banco del Sur	1	1996	Banco del Libertador	2	20.02%	1.27%	227,999	1	1,600,088	1	161,876	1	977,105	1	943,410	1
3	Banco Santander 2	1	1996	Banco Mercantil	2	0.96%	0.91%	179,106	1	1,845,969	1	181,991	1	1,001,277	1	833,981	1
4	Standard Chartered Bank	1	1996	Bco.Ext.de los Andes	2	3.23%	-1.05%	75,084	1	625,945	1	94,719	2	388,642	1	277,770	2
5	Banco Nuevo Mundo	1	1999	Banco del Pais	2	0.92%	0.71%	301,331	1	2,497,924	1	233,051	1	1,630,723	1	999,121	2
6	NorBank Bco.Reg.	1	1999	Banco Solventa	1	0.11%	0.12%	81,164	1	1,110,187	1	87,735	1	1,276,402	1	738,583	1
7	NorBank Bco.Reg.	1	1999	Banco del Progreso	1	-0.12%	0.04%	160,530	1	2,093,979	1	229,979	1	1,183,173	1	750,532	1
8	Banco Santander 3	1	1999	Banco del Sur	1	0.74%	0.78%	464,900	1	6,009,243	1	494,334	1	3,638,560	1	3,140,042	1
9	Bco.de Lima Sudameris	1	1999	Banco Wiese Ltda.	1	0.05%	0.08%	1,335,136	1	15,213,732	1	1,162,114	1	6,775,467	1	9,309,341	1
10	Interbank	1	2001	Banco Latino	1	0.003%	0.04%	263,911	1	5,551,777	1	344,756	2	2,447,477	2	3,839,913	1
11	Bco.de Crédito del Perú	1	2003	Banco Santander	1	0.09%	0.19%	419,906	1	21,316,465	1	1,944,774	2	10,224,181	1	15,499,073	1

1 - si
2 - no

1 - mayor
2 - menor

CONCENTRACION

Nro	Entidad	Activos			Patrimonio			Depósitos			Colocaciones			Ranking Part.Mdo.		
		Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación	Antes	Después	Variación
1	Banco Santander 1	2.09%	2.09%	0	0.23%	0.23%	0	1.17%	1.17%	0	1.84%	1.84%	0	9	7	1
2	Banco del Sur	3.91%	5.27%	1	0.36%	0.53%	1	3.57%	3.19%	2	4.05%	3.77%	2	5	5	0
3	Banco Santander 2	2.63%	2.67%	1	0.33%	0.34%	1	1.17%	2.82%	1	1.84%	3.86%	1	7	7	0
4	Standard Chartered Bank	1.91%	1.91%	0	0.29%	0.30%	1	1.03%	0.94%	2	1.30%	1.25%	2	23	23	0
5	Banco Nuevo Mundo	2.44%	3.44%	1	2.08%	3.59%	1	2.22%	2.26%	2	2.59%	4.28%	1	6	6	0
6	NorBank Bco.Reg.	1.50%	2.89%	1	1.16%	3.54%	1	1.11%	1.19%	1	1.50%	1.50%	0	17	16	1
7	NorBank Bco.Reg.	1.50%	2.89%	1	1.16%	3.54%	1	1.19%	1.70%	1	1.50%	3.08%	1	17	16	1
8	Banco Santander 3	4.16%	8.29%	1	4.59%	7.82%	1	3.03%	7.10%	1	4.16%	9.50%	1	7	4	1
9	Bco.de Lima Sudameris	4.69%	20.98%	1	4.04%	17.91%	1	4.83%	21.06%	1	5.11%	17.69%	1	5	3	1
10	Interbank	7.00%	8.26%	1	5.55%	5.64%	1	6.38%	8.65%	1	7.30%	7.69%	1	5	4	1
11	Bco.de Crédito del Perú	30.17%	32.65%	1	31.96%	36.14%	1	29.83%	34.57%	1	28.27%	32.86%	1	1	1	0

1 - mayor
2 - menor

1.- Ascendió
0.- Igual

**CUADRO N° 6.14
BASE DE DATOS PARA PROCESAR INDICES DE EFICIENCIA TECNICA**

BANCOS		INPUTS						OUTPUTS				
		Depósitos	Colocaciones	Depositos Part.Mcdo.	Colocac. Part.Mcdo.	Ingresos	T.Activo	Patrim.	Util.Neta	U/Ing.	ROA	ROE
1	Banco Santander 1	237950	234230	1.14	1.84	54584	491754	44305	6790	12.44	2.35	15.33
2	Banco del Sur	767626	700221	3.44	4.05	156781	1185711	108260	11507	7.34	20.02	10.65
3	Banco Santander 2	251363	317785	1.17	1.84	75791	634639	49774	1582	2.09	0.96	3.18
4	Standard Charterer Bank	296695	333800	0.81	1.3	62011	618232	97232	12107	19.52	3.23	12.45
5	Banco Nuevo Mundo	949051	1159390	2.22	2.59	189657	1683238	125579	13717	7.23	0.92	10.92
6	Norbank Banco Regional	501176	624616	1.11	1.5	69127	999991	68929	1116	1.61	0.11	2.64
7	Norbank Banco Regional 2	508132	624616	1.19	1.5	137926	1176364	86925	-1418	-1.03	-0.12	-0.38
8	Banco Santander 3	1237922	1734627	3.03	4.16	26161	2796643	278780	1914	7.32	0.07	0.74
9	Banco de Lima Sudameris	2343822	2298744	4.83	5.11	101321	10672177	853052	5423	5.35	0.05	0.47
10	Interbank	2735359	2499285	6.38	7.3	122624	4289289	358143	111	0.09	0.003	0.36
11	Banco de Crédito del Perú	15055634	9607217	32.42	26.09	184615	19055314	2015760	17117	9.27	0.09	1.74
1A	Banco Santander 1	251363	317785	1.17	1.84	75791	634639	49774	1582	2.09	0.96	3.18
2A	Banco del Sur	943410	977105	3.19	3.77	227999	1600088	161876	3085	1.35	1.27	1.91
3A	Banco Santander 2	833981	1001277	2.82	3.86	179106	1845969	181991	16864	9.42	0.91	9.27
4A	Standard Charterer Bank	27770	388642	0.71	1.25	75084	625945	94719	-8376	-11.15	-1.05	-8.84
5A	Banco Nuevo Mundo	999121	1630723	2.26	4.26	301331	2497924	233051	18225	6.05	0.71	7.82
6A	Norbank Banco Regional	738583	1276402	1.19	1.5	8164	1110187	87735	1309	1.61	0.12	2.57
7A	Norbank Banco Regional 2	750532	1183173	1.7	3.09	160530	2093979	229979	813	0.51	0.04	0.9
8A	Banco Santander 3	3140042	3638560	7.1	9.5	464900	60092423	494334	47157	10.14	0.78	14.13
9A	Banco de Lima Sudameris	9309341	6775467	21.06	17.69	1335136	15213732	1162114	13135	9.84	0.08	-0.42
10A	Interbank	3839913	2447477	8.65	7.69	263911	5551777	344756	1992	0.75	0.04	0.8
11A	Banco de Crédito del Perú	15499073	10224181	34.57	32.86	419906	21316485	1944714	41570	9.9	0.19	1.8

Fuente: S.B.S.

Elaboración propia

CUADRO N° 6.15

INSTITUCION BANCARIA	PROMEDIOS PARA LA DETERMINACION DEL INDICE DE EFICIENCIA TECNICA										
	INPUTS							OUTPUTS			
	Depósitos	Colocaciones	Part.Mcdo.D ep.	Part.Mcdo.C oloc.	Ingresos	T.Activo	Patrim.	Util.Neta	Ratio Util./Ing.	ROA	ROE
Banco Santander 1	244,657	276,008	1.16	1.84	65,188	563,197	47,039.50	4,186	7.27	1.66	9.26
Banco del Sur	855,518	838,663	3.32	3.91	192,390	1,392,900	135,068.00	7,296	4.35	10.65	6.28
Banco Santander 2	542,672	659,631	2.00	2.85	127,449	1,240,304	115,882.50	9,223	5.76	0.94	6.23
Standard Charterer Bank	162,233	361,221	0.76	1.28	68,548	622,089	95,976.50	1,866	4.19	1.09	1.81
Banco Nuevo Mundo	974,086	1,395,057	2.24	3.43	245,494	2,090,581	179,315.00	15,971	6.64	0.82	9.37
Norbank Banco Regional	619,880	950,509	1.15	1.50	38,646	1,055,089	78,332.00	1,213	1.61	0.12	2.61
Norbank Banco Regional 2	629,332	903,895	1.45	2.30	149,228	1,635,172	158,452.00	-303	-0.26	-0.04	0.26
Banco Santander 3	2,188,982	2,686,594	5.07	6.83	245,531	31,444,533	386,557.00	24,536	8.73	0.43	7.44
Banco de Lima Sudameris	5,826,582	4,537,106	12.95	11.40	718,229	12,942,955	1,007,583.00	9,279	7.60	0.07	0.03
Interbank	3,287,636	2,473,381	7.52	7.50	193,268	4,920,533	351,449.50	1,052	0.42	0.02	0.58
Banco de Crédito del Perú	15,277,354	9,915,699	33.50	29.48	302,261	20,185,900	1,980,237.00	29,344	9.59	0.14	1.77

Elaboración propia

TABLA N° 6.1

EFICIENCIA CCR VS. EFICIENCIA BCC VS. EFICIENCIA ESCALA Y RENDIMIENTOS SEGÚN INSTITUCION BANCARIA ANTES Y DESPUES DE LA FUSION

EMPRESA	Antes de la fusión				Después de la fusión			
	CCR	BCC	Eficiencia Escala	Rendimiento	CCR	BCC	Eficiencia Escala	Rendimiento
Banco Santander 1	270.2%	1000.0%	27.0%	Decreciente	297.5%	1000.0%	29.8%	Decreciente
Banco del Sur	368.8%	619.8%	59.5%	Decreciente	68.2%	132.6%	51.4%	Decreciente
Banco Santander 2	25.9%	35.3%	73.4%	Creciente	216.4%	238.5%	90.7%	Decreciente
Standard Charterer Bank	252.4%	1000.0%	25.2%	Decreciente	9.4%	1000.0%	0.9%	Decreciente
Banco Nuevo Mundo	82.8%	112.6%	73.5%	Decreciente	134.0%	147.1%	91.1%	Decreciente
Norbank Banco Regional	19.8%	1000.0%	2.0%	Decreciente	608.2%	1000.0%	60.8%	Decreciente
Norbank Banco Regional 2	0.2%	0.3%	66.7%	Creciente	15.7%	16.9%	92.9%	Creciente
Banco Santander 3	88.9%	1000.0%	8.9%	Decreciente	113.6%	217.6%	52.2%	Decreciente
Banco de Lima Sudameris	27.4%	41.7%	65.7%	Creciente	22.8%	101.5%	22.5%	Decreciente
Interbank	1.0%	2.3%	43.5%	Creciente	7.8%	9.8%	79.6%	Creciente
Banco de Crédito del Perú	47.5%	125.4%	37.9%	Decreciente	95.4%	150.2%	63.5%	Decreciente

Elaboración propia

Anexos

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	METODOS, TECNICAS	FUENTES
Son las fusiones las que generaron concentracion en las principales empresas bancarias del Perú, periodo 1995-2005.	Analizar los niveles de concentracion en las empresas bancarias fusionadas en el Perú periodo 1995-2005.	Las fusiones permiten incrementar el nivel de concentracion en las empresas bancarias en el Perú, en el periodo 1995-2005.	V.D. Niveles de concentracion V.I. Las fusiones en empresas bancarias en el Perú.	Indice de Herfindhal sobre Depósitos y Colocaciones. Total de depósitos y colocaciones en empresas bancarias fusionadas.	Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de simulacion de Montecarlo. Modelo no paramétrico DEA Análisis Envolvente de Datos. Análisis documental.	
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS	VARIABLES			
Fueron las fusiones las que modificaron los indices de rentabilidad en las emp.bancarias fusionadas.	Determinar si las fusiones mejoraron los indices de rentabilidad en las empresas bancarias.	Las fusiones mejoraron los indices de rentabilidad en las empresas bancarias fusionadas.	V.D. Indices de rentabilidad de las empresas bancarias fusionadas. V.I. (x) Las fusiones en empresas bancarias en el Perú.	Monto de Ingresos, Activos y Patrimonio. Ratio: Utilidad neta / Total de ingresos. Ratio: Utilidad neta / activo total. ROA Ratio: Utilidad neta / patrimonio. ROE	Entrevista no estructurada Análisis documental Tabulación de cuadros Comprensión de cuadros Verificación de datos Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de simulacion de Montecarlo.	Memorias Entidades gremiales Entidades oficiales
Fueron las fusiones las que modificaron los niveles de participacion de mercado en las emp.bancarias fusionadas.	Evaluar si las fusiones modificaron el nivel de participacion en el mercado de las emp. bancarias.	Las fusiones modificaron el nivel de participacion de mercado en las empresas bancarias fusionadas.	V.D. Porcentaje de Participación de mdo. en las emp.bancarias fusionadas. V.I.(x) Las fusiones en empresas bancarias en el Perú.	Mayores o menores niveles de participacion en el mercado. en dep. y colocaciones. Antes/Después de la fusión. - Colocaciones del banco/ Total de colocaciones del sistema - Depósitos del banco/ Total de depósitos del sistema.	Entrevista no estructurada Análisis documental Tabulación de cuadros Comprensión de cuadros Verificación de datos Prueba de Signos para dos Muestras y la técnica de simulacion de Montecarlo.	Memorias Entidades gremiales Entidades oficiales

CUESTIONARIO DE MEDICIÓN DE ÍNDICE DE RENTABILIDAD Y DE PARTICIPACION EN EL MERCADO EN ENTIDADES BANCARIAS

NOMBRE DE LA ENTIDAD.....

INSTRUCCIONES

Responda las siguientes preguntas según se solicita. La información acá solicitada será tratada con absoluta confidencialidad.

I. APLICACION DE ESTRATEGIA DE INTEGRACION HORIZONTAL PARA ALCANZAR MAYORES NIVELES DE RENTABILIDAD Y CONCENTRACION.

Preguntas:

1.1. ¿En la entidad, en el periodo 1995 -2005 ¿Se ha aplicado la estrategia de fusión?

SI	NO
----	----

1.2. ¿En qué año se fusionó (solo si se respondió positivamente a la pregunta anterior).

1995	
1996	
1997	
1998	
1999	
2000	
2001	
2002	
2003	
2004	

1.3. ¿Con que entidad se realizó la fusión?



II. APLICACIÓN DE ELEMENTOS QUE DETERMINARON MAYOR O MENOR INDICE DE RENTABILIDAD.

2.1. Su empresa luego de la fusión, incremento el índice de rentabilidad.

SI	NO
----	----

2.2 Como fue la variación (especificar porcentaje).

	Antes de la fusión	Después de la fusión

III.- EL MAYOR O MENOR INDICE DE RENTABILIDAD, ACTIVOS Y PATRIMONIO LUEGO DE LA FUSIÓN.

3.1. Su empresa, luego de la fusión, alcanzo mayores o menores Ingresos (especificar monto).

	MAYOR	MENOR
Especificar		

3.2. Su empresa, luego de la fusión, alcanzo mayores o menores montos de activos totales (especificar monto).

	MAYOR	MENOR
Especificar		

3.3. Su empresa, luego de la fusión, alcanzo mayor o menor patrimonio (especificar monto).

	MAYOR	MENOR
Especificar		

IV.- APLICACIÓN DE ELEMENTOS PARA ALCANZAR MAYOR CONCENTRACION.

4.1. Su empresa, luego de la fusión, alcanzo mayor monto de colocaciones con relación al sistema bancario (especificar monto).

	SI	NO
Especificar		

4.2. Su empresa, luego de la fusión, alcanzo mayor monto de depósitos con relación al sistema bancario (especificar monto)..

	SI	NO
Especificar		

4.3. Señale usted, en que elementos se apreció mayor efecto de la Concentración, luego de la fusión (especificar porcentaje).

	ACTIVOS	PATRIMONIO	DEPOSITOS	COLOCACIONES	PARTICIP. DE MERCADO
Concentración antes					
Concentración después					

