

Trabajo Fin de Máster

Localización y grado de monopolio: un análisis de
los sectores energético y FIRE en España

Autor

Cristina Sanz García

Director

Domingo Pérez Ximénez de Embún

Facultad de Economía y Empresa

Curso 2012 - 2013

ÍNDICE

1. Introducción	3
2. Un análisis descriptivo de los sectores	4
2.1. El sector energético en España	4
2.1.1. La dependencia energética	4
2.1.2. Regulación y liberalización en los sectores de energía eléctrica e hidrocarburos	
2.2. El sector FIRE en España	6
2.2.1. Las actividades bancarias	6
2.2.2. Las actividades de seguros	7
2.2.3. Las actividades inmobiliarias	8
2.3. Revisión de la literatura previa	9
3. Área estudiada y bases de datos	10
3.1. Justificación de la elección de España y de los sectores	10
3.2. Descripción y fuentes de datos	11
4. Metodología	13
4.1. Localización: LQs y LISAs	13
4.2. Competencia: Índice de Herfindahl-Hirschman y Cuota de Mercado	15
5. Resultados	16
5.1. Consideraciones iniciales	16
5.2. Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	17
5.3. Captación, depuración y distribución de agua	20
5.4. Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones	22
5.5. Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria	26
5.6. Actividades auxiliares a la intermediación financiera	29
5.7. Actividades inmobiliarias	32
6. Conclusiones	35
7. Bibliografía	38

1. Introducción

Actualmente el contexto o coyuntura en el que nos movemos no deja de cambiar día tras día, conformando estructuras económicas que nada tienen que ver con las que vivíamos hace tan solo unos pocos años. Por ello, por la necesidad de centrar un poco el devenir de la actividad económica en nuestro país, trataremos de responder a las preguntas de por dónde ha transcurrido, por dónde transcurre y, tal vez, podamos esbozar algunas ideas acerca de por dónde transcurrirá. Ahora bien, la actividad económica es una magnitud inconmensurable y, sobre todo, inclasificable. En consecuencia, se hizo necesario tratar de “clasificar” esa actividad, de especificar actividades concretas que, al mismo tiempo, hubieran experimentado en primera persona esos cambios trascendentales recientes.

En ese sentido, en este trabajo se van a estudiar dos cuestiones muy concretas y altamente relacionadas, localización y grado de monopolio, en España, durante un periodo determinado y para actividades determinadas: sector energético y sector FIRE¹. Por un lado, con el tema de la localización se pretende conocer la evolución en la distribución territorial de estos sectores, el grado de especialización de ciertas provincias españolas en los mismos e incluso los motivos históricos o tradicionales que pudieron llevar a ello. Por otro lado, con el tema del grado de monopolio se pretende conocer con mayor rigurosidad la presencia de un poder de mercado o de una estructura competitiva perfecta del sector en el territorio, el impacto de los procesos liberalizadores y desregulatorios sobre el mismo y, en definitiva, contrastar si todo ello se sustenta sobre la base de las aglomeraciones o dispersiones territoriales obtenidas en primer lugar.

Podemos decir que, efectivamente, existe ese sustento o esa correspondencia entre unos y otros resultados, salvo excepciones muy particulares relativas sobre todo al sector inmobiliario. De esta forma, todos los resultados nos han llevado a concluir esencialmente que los sectores de mayor concentración son los de la electricidad y el gas y, en menor medida, el de las actividades bancarias y el asegurador en la rama de seguros de vida. En cambio, el sector de tratamiento de aguas, el del resto de entidades aseguradoras y auxiliares de la actividad financiera y el inmobiliario son sectores dispersos y presentes por la mayor parte del territorio español, proliferando las entidades pequeñas dedicadas a este tipo de actividades que contribuyen a configurar sectores atomizados y poco concentrados.

Con todo lo anterior, nos encontramos ante unos resultados que a lo largo del trabajo se van describiendo con gran detenimiento, aunque a la larga las conclusiones son claras y por lo general poco confusas. Lo cierto es que la literatura consistente en estudios concretos como el que nos ocupa es bastante abundante, si bien solamente para el caso de la competencia en las actividades bancarias y aseguradoras, tanto para España como para otros países.

¹ Finance, Insurance and Real Estate sector.

En cualquier caso, de todos los sectores seleccionados se han escrito numerosos trabajos que bien hablan de su estructura, de su antes y después de la crisis o de sus problemas y soluciones. Pese a todo ello, el objetivo de este trabajo es precisamente tratar de centralizar todas esas cuestiones en unas pocas ideas fundamentales sobre la situación de esos sectores en España, las cuales puedan servir de punto de arranque para luego estudiar más a fondo el futuro a corto plazo de los mismos.

El trabajo se estructura en siete partes. Tras esta introducción, le sigue un análisis meramente descriptivo e institucional del sector energético y FIRE en España, centrado ya especialmente en el periodo que va a ser objeto de nuestro interés (1990 hasta la actualidad, en algunos casos), a la par que un breve recorrido por la literatura previa. A continuación se entra a considerar el área estudiada y bases de datos, metodología, resultados y discusión que complementa a los mismos. Finalmente, se cierra con unas conclusiones que pretenden resultar tan contundentes como lo era el objetivo de llegar a ellas con este trabajo.

2. Un análisis descriptivo de los sectores

2.1. El sector energético en España

Se trata de un sector que en los últimos años está experimentando un proceso liberalizador capaz de producir un fuerte impacto sobre la competencia en el mismo. Antes de entrar en ello, es importante caracterizar a grandes rasgos la utilización de la energía en nuestro país.

2.1.1. La dependencia energética

La economía española, pese a la situación actual, hizo posible un crecimiento sostenido generador de empleo de 1995 a 2007, el cual vino acompañado de un **consumo intensivo** de energía (sobre todo eléctrica) dada su alta elasticidad renta y sus mayores aplicaciones para el desarrollo industrial y el uso privado. A partir de 2006, no obstante, se observa un ligero descenso en el consumo energético, no tanto por la ya casi advenida crisis financiera como por una notable mejora generalizada en la eficiencia y en la gestión energética.

Ahora bien, es preciso distinguir entre el consumo de energía, por un lado, y la dependencia energética de España, por el otro. En este sentido, aunque nuestro consumo se haya estancado e incluso reducido, nuestra **dependencia** es cada vez mayor. Esto se debe, entre otras razones, a la caída en la producción autóctona de energía en España y en otros países componentes de la Unión Europea o al uso mínimo de energías alternativas. Todo ello ha conducido a una capacidad de autoabastecimiento española bastante deficitaria.

2.1.2. Regulación y liberalización en los sectores de energía eléctrica e hidrocarburos

El sector eléctrico no resulta sencillo de abordar desde el punto de vista de la competencia por el hecho de comprender diversas **fases verticales** o etapas: fase de generación, fase de transporte, fase de distribución y fase de comercialización (art. 9 de la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico). De acuerdo con Xavier Vives (2006), las características principales de estas fases son:

- Las fases de generación y comercialización pueden ser potencialmente competitivas, lo que se ha aprovechado recientemente para tratar de desregular y desintegrar verticalmente el sector en estas fases y abrirlo de esta manera poco a poco a la competencia.
- Las fases de transporte y distribución, en infraestructuras y en servicios, se postulan como un monopolio natural que debe ser regulado (lo que se manifiesta a lo largo del articulado de la Ley del Sector Eléctrico). Las actividades de transporte están controladas por Red Eléctrica Española (REE).

Lo cierto es que en España las grandes empresas siguen estando verticalmente integradas, sobre todo precisamente en la generación y en la distribución (a pesar de exigirse una contabilidad separada de cada actividad) y comercialización, dada la creciente relación entre los sectores del gas y de la electricidad. Esto se explica esencialmente por el creciente uso del gas para la generación de electricidad y por el avance de las políticas de liberalización en los mercados energéticos (López Milla, 2007). Ahora bien, las **relaciones verticales** pueden conllevar ciertos riesgos si la empresa integrada verticalmente utiliza su control del input gas de modo anticompetitivo sobre el resto de fases, lo que en España se trata de mitigar con el papel de la empresa independiente REE.

El sector de los hidrocarburos se ha desarrollado en España en torno a la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, la cual de nuevo trataba de ampliar los horizontes de competencia existentes tratando de introducir libertad de contratación en las fases de aprovisionamiento y comercialización y reduciendo las actividades monopolistas todo lo posible en las fases de transporte y distribución (Faiña Medín et al., 2003). Actualmente, a pesar de haberse caracterizado el sector del gas por una fuerte monopolización e intervención administrativa, ha sido posible distinguir de nuevo entre actividades reguladas (regasificación, almacenamiento, transporte y distribución) y actividades que paulatinamente admiten una cierta competencia (adquisición, producción y comercialización).

En cualquier caso, puede decirse que la liberalización en el sector energético se ha quedado a medias puesto que, tal y como apunta Xavier Vives (2006) nos encontramos con el siguiente escenario:

- La estructura de mercado concentrada, consecuencia del proceso privatizador, y la falta de aprovechamiento de las propuestas de fusión que pudieran derivar en un mercado más predispuesto a la competencia desembocan en un posible

problema de poder de mercado. Este problema queda acentuado por el continuo bloqueo a cualquier iniciativa reestructuradora del sector que hiciera posible un mercado entre gas y electricidad flexible capaz de competir en el futuro mercado integrado europeo de la energía.

- El mantenimiento de una tarifa regulada (política), independiente de los costes (por lo que se sigue sin superar un importante **déficit tarifario** en este mercado), distorsionan e impiden el desarrollo de la competencia en los mercados mayoristas y minoristas, donde de hecho los consumidores no llegan a recibir verdaderas señales de precios.

Finalmente, pueden destacarse otras normas que han afectado o afectan a las posibilidades de apertura a la competencia en este sector:

- El Real Decreto Ley 6/2000 de Medidas urgentes de intensificación de la competencia en el mercado de bienes y servicios, entre otros.
- Entre 1995 y 2007 ha existido respecto de ciertas sociedades privatizadas operadoras de este sector (Endesa y Repsol) un marco regulador basado en la denominada “acción de oro”, en virtud de la cual determinadas modificaciones estructurales (concentraciones sobre todo) que implicaran a estas sociedades debían ser aprobadas por el gobierno (Ley 16/1989, de 17 de julio de Defensa de la Competencia derogada por la vigente Ley 15/2007, de 3 de julio).

2.2. El sector FIRE en España

2.2.1. Las actividades bancarias

El sector bancario español ha experimentado igualmente numerosos cambios recientes (desde cuestiones como la globalización económica hasta cuestiones como la desregulación o la reestructuración financiera) que, de nuevo, han podido tener un impacto significativo sobre la competencia. A la hora de caracterizar este tan voluble sector, vamos a distinguir entre dos grandes momentos, tomando algunos de los resultados de Corral Delgado et al. (2011) y Carbó (2009):

I. Antes de la llegada de la crisis (1990-2007 aproximadamente)

- Tendencia a la disminución del número de entidades bancarias.
- Ganancia relativa de la cuota de mercado entre las Cajas de Ahorros, pese a que la cuota de los bancos es ligeramente superior a la de las Cajas.
- Mayor concesión de créditos de las Cajas sobre los Bancos. En general, altas tasas de rentabilidad, solvencia y eficiencia de las Cajas de Ahorro.

II. Tras la llegada de la crisis (a partir de 2008 aproximadamente)

El clima de euforia económica se diluye poco a poco a raíz de la **crisis financiera**, trayendo consigo un periodo caracterizado, en general, por la toma de conciencia acerca de los problemas que ha acarreado el modelo bancario anterior. Ello explica actuaciones tales como las restricciones de fondos, el endeudamiento sostenible, la apreciación del riesgo incurrido o transmitido, el repliegue de redes bancarias, la mayor racionalidad operativa, el decremento de alternativas financieras, la elevada prima de riesgo, la morosidad o los impagos extendidos. En consecuencia, el marco normativo europeo y, en concreto, el ordenamiento jurídico español, han optado por trascendentales **innovaciones estructurales** del sistema bancario dirigidas a hacer frente a las nuevas condiciones económicas.

A partir de Corral Delgado et al. (2011), podemos citar innovaciones tales como:

- Reforzamiento de la protección de los depositantes e inversores (octubre 2008).
- Restablecimiento de las condiciones de liquidez y de concesión de financiación a empresas y hogares (octubre 2008).
- Creación del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria o FROB (junio 2009).
- Reforma del marco jurídico de Cajas de Ahorros (julio 2010).
- Pruebas de resistencia (julio 2010).
- Cambios introducidos en materia contable (octubre 2010).
- Mayores exigencias de transparencia (enero 2011).
- Reforzamiento adicional de la solvencia (febrero 2011).
- Adaptación parcial de las directivas europeas de recursos propios y supervisión de las políticas de remuneración y modificación del régimen de aportaciones a los Fondos de Garantía de Depósitos (junio 2011).
- Sistema de aportaciones a los fondos de garantía de depósitos de las entidades basado en el riesgo asumido (finales 2011).

Con todo ello, en estos momentos asistimos a una profunda **recomposición** del mapa financiero español, en especial en relación a los procesos de integración entre las Cajas de Ahorros, por ser las entidades que, tal y como hemos comentado, llevaban experimentando mayor crecimiento y, asimismo, asumieron demasiados riesgos vinculados al venido a menos sector inmobiliario. Por consiguiente, han tenido que ajustar sus dimensiones y capacidades para poder seguir ejerciendo su actividad financiera y, todo ello, puede derivar en unas condiciones de competencia de mercado totalmente dispares a las anteriores.

2.2.2. Las actividades de seguros

Del mismo modo que las actividades bancarias, el sector asegurador se ha visto inmerso en una serie de transformaciones consecuencia de las nuevas condiciones financieras y que pueden concretarse (Montijano Guardia, 2002; González de Frutos, 2006) en una **mayor competencia** dentro de cada sector (seguro de vida, del automóvil, patrimoniales, de salud y otros) frente a la tendencia hacia una mayor concentración desde el punto de vista regulatorio, con el fin de reducir la innumerable cantidad de aseguradoras repartidas por el territorio español.

Tradicionalmente, el sector asegurador español se caracterizaba durante los años 90 por ser muy competitivo, muy atomizado y escasamente concentrado, con tamaños totalmente dispares entre unas aseguradoras y otras (Montijano Guardia, 2001).

Por su parte, hay que tener presente que las medidas anteriores a la crisis, propensas a la desregulación y a la desintermediación financiera, provocaron que muchos bancos asumieran funciones de seguros creando sus propias entidades aseguradoras. En otras palabras, ambas actividades frecuentemente se integran ahora en una sola, dando lugar a una suerte de **fusión estructural** de recursos y capacidades capaz de alterar el paradigma competitivo existente hasta el momento.

2.2.3. Las actividades inmobiliarias

Por no entrar de nuevo en la crisis financiera, en su nacimiento vinculado a la “burbuja inmobiliaria” en España y en sus numerosas conexiones con la misma, se pueden enumerar una serie de cuestiones que resumen en gran medida el impacto de la crisis sobre las actividades inmobiliarias y abren un poco el camino a su estudio desde una perspectiva espacial y competitiva.

Siguiendo a Romero (2010, 2012), el periodo 1997-2007 se ha definido como el ciclo inversor de mayor intensidad de la historia española, muy por encima de la media de la UE y similar a los niveles inversores de los países asiáticos. Ahora bien, este ciclo, según F. Pérez (2011), se basaba en un **patrón de crecimiento desequilibrado** al concentrar la mayor parte del esfuerzo inversor en activos inmobiliarios, residenciales y no residenciales. Esta situación se vio favorecida y, a la larga, desbordada, debido a una serie de factores confluente en España en ese periodo:

- Existencia de una demanda solvente, española y del resto de Europa occidental, unida a la creciente demanda de vivienda de una gran corriente migratoria extracomunitaria y a la entrada de nuevos compradores de vivienda nueva interesados en el negocio especulativo.
- Gran facilidad para obtener préstamos hipotecarios a bajo interés y existencia de una legislación favorable para la urbanización masiva y dispersa.
- Modelo productivo español decadente (poco competitivo y poco productivo), inclinado ya hacia el final de un ciclo económico en sectores maduros como la construcción, principal motor de la economía y, por ende, del empleo.
- Existencia de una singular estructura empresarial de larga tradición (el denominado “bloque inmobiliario”, local y regional, en estrecha relación con nuevos actores políticos, verdaderos artífices de las leyes dictadas a esa escala en España en temas relacionados con la construcción).
- Necesidad de financiación creciente para unas administraciones públicas cada vez más comprometidas (y más endeudadas) con políticas dirigidas a desarrollar el Estado de Bienestar y a favorecer nuevas iniciativas de promoción económica y de mejora de la competitividad.

- Generalización del llamado “efecto riqueza” o “ilusión monetaria”, propios de las burbujas especulativas y capaces de atraer y atrapar a amplios sectores sociales que vieron en la inversión inmobiliaria amplias (pero engañosas) expectativas de revalorización rápida y con una rentabilidad sin igual.

Finalmente, podemos traducir todo lo anterior en un conjunto de claras **consecuencias** que describen en cierto modo, **desde un punto de vista económico, territorial y ambiental**, la situación actual para España en general y para el sector inmobiliario en particular:

- Espectacular aumento del desempleo fruto del colapso de la burbuja inmobiliaria.
- Clara desconexión estructural entre rentabilidad y productividad en el modelo de crecimiento español.
- Fuerte endeudamiento de familias, empresas, entidades financieras y administraciones públicas (aumento del déficit público y la deuda del Estado español).
- Consumo abusivo y desordenado de suelo. Se ha hablado de **“hiperproducción inmobiliaria”**, **“tsunami urbanizador”** (Gaja, 2008) o “deriva patológica” (Roch, 2008); siendo especialmente intenso en las grandes regiones urbanas españolas, los espacios periurbanos de las ciudades y los espacios litorales de vocación turística. No obstante, durante la segunda mitad del ciclo expansivo inmobiliario la oleada de construcción residencial también alcanzó a otros muchos espacios rurales de interior y de montaña, sobre todo a aquellos que disponían de buena comunicación con los espacios urbanos. Los proyectos de urbanización han supuesto, en trece años (1996-2009), la construcción de más de seis millones y medio de nuevas viviendas.

El problema ha estribado en la actitud permisiva de gobiernos regionales que han descuidado voluntariamente sus obligaciones de control y coherencia a la hora de aprobar propuestas insensatas de diversos municipios y sus obligaciones de coordinación y elaboración de Planes Territoriales supramunicipales.

- Desvirtuación del modelo de ciudad mediterránea “compacta” sostenible español. Se habla de **“urbanalización”** (urbanización+banal), un proceso de urbanización dispersa (Muñoz, 2008) que ha dejado grandes desarrollos residenciales sin habitar inacabados y sin equipamientos, estructuras abandonadas, formas de segregación y dualismo territorial y social ajenas a la diversidad social y cultural de la ciudad o incrementos excesivos de la movilidad y del consumo energético. Gaja (2007) ha calificado todo esto bajo el concepto **“corrupción del urbanismo”** (no “corrupción urbanística), por haber el urbanismo abandonado sus objetivos de mejora de las condiciones de vida del ciudadano para ponerse al servicio del sector inmobiliario.
- Reducción de lo que antes era una fuente importante de ingresos para las administraciones públicas, principalmente para gobiernos locales y regionales que se encuentran ahora con graves dificultades presupuestarias.

2.3. Revisión de la literatura previa

Al margen de los estudios de todo tipo y de objetivos muy dispares que han servido de base y apoyo para configurar este análisis descriptivo y punto de partida del trabajo, podemos señalar otros trabajos que han consistido precisamente en estudiar

analíticamente el grado de competencia (de “localización” no hemos encontrado literatura reseñable que maneja los indicadores espaciales aquí analizados para nuestros sectores de interés) en España para actividades similares a las de este trabajo:

I. En cuanto al sector energético, ya se han citado previamente autores que han descrito teóricamente el grado de competencia en los mercados de la electricidad y del gas, sobre todo a partir de los procesos liberalizadores y privatizadores en ellos acaecidos (Xavier Vives 2006, J. Andrés Faña Medín et al. 2003).

II. En cuanto al sector FIRE, es en esencia en relación con las **actividades bancarias y de seguros** en España² donde hemos encontrado una literatura verdaderamente prolífica especializada en analizar la competencia y el poder de mercado en estos sectores. Sus resultados han sido resumidos anteriormente y, al final del trabajo, podremos compararlos con los que hemos obtenido, pero por ahora pueden destacarse algunas de las herramientas utilizadas por esos otros autores para calcularlos:

- Joaquín Maudos y Francisco Pérez (Universidad de Valencia, 2002) trabajaron con el Índice de Lerner a partir del cálculo de precios y costes marginales y con el contraste desarrollado por Panzar y Rosse (1987)³ para analizar la competencia del sector bancario en los años 1992-2001.
- Francisco Montijano Guardia (Universidad de Jaén, 2001) estudia, entre otros asuntos, la concurrencia y concentración del sector asegurador en el periodo 1990-1999 calculando los índices de Gini, Herfindahl, Número de entidades Equivalentes (NEE), Entropía y Redundancia Relativa. Posteriormente (2002), trata de evaluar dicho grado de competencia para la misma muestra empleando el contraste de Panzar y Rosse.

3. Área estudiada y bases de datos

3.1. Justificación de la elección de España y de los sectores

La estructura y distribución de la **actividad económica** en España, tal y como hemos ido describiendo con anterioridad, no ha dejado de experimentar fuertes modificaciones, pudiendo diferenciarse incluso tendencias diversas de una década a otra. Nuestra intención ha sido analizar con mayor profundidad esas tendencias desde los años 90 y, en algunos casos, hasta hoy. Con ello se pretende incluso poder extraer una suerte de conclusiones acerca de la conveniencia o no de algunas de las medidas legislativas o de política económica existentes en estos momentos.

² De otros países también pueden encontrarse ejemplos, para sector bancario y asegurador.

³ Se tomó en consideración para el presente trabajo pero finalmente fue desechado ante la imposibilidad de encontrar datos suficientes y comparables de ingresos y de precios de factores productivos o inputs para el periodo 1990-2012 y para todos y cada uno de los sectores y subsectores considerados.

En cuanto a los **sectores** seleccionados, el principal motivo de decisión ha sido esencialmente la idea de comparar los resultados de localización y competencia entre actividades de sectores distintos. De este modo, tenemos por un lado el sector energético (sector secundario o industrial) y por otro lado el sector FIRE (sector terciario o servicios).

3.2. Descripción y fuentes de datos

Para empezar, es preciso explicar el modo en el que se ha abordado la distribución de los sectores, hasta ahora tratados de una forma muy general, a la hora de buscar los pertinentes datos para cada uno de ellos. De esta manera, hemos acudido a la **Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE)**, teniendo en cuenta que la misma se ha regido por criterios diversos de referencia a lo largo del periodo considerado en nuestro estudio (1990-2012, en principio):

- CNAE-79 (inicialmente para el periodo 1990-1997 en los datos utilizados para el cálculo de los índices de localización). Algunos de los sectores considerados bajo este CNAE no formaban parte del estudio pero eran necesarios para posteriormente aplicar los criterios de conversión a CNAE-93.
- CNAE-93 (para el periodo 1998-2001 en los datos utilizados para el cálculo de los índices de localización y, tras las conversiones y transformaciones correspondientes, ha sido el criterio utilizado para mostrar todos los resultados). En concreto, los coeficientes de conversión para pasar de CNAE-79 a CNAE-93, aplicados a la hora de calcular los LQs y LISAs definitivos en los datos del periodo 1990-1997, fueron proporcionados por la Subdirección General de Estadísticas e Información del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Asimismo, los sectores que de acuerdo con el CNAE-93 finalmente hemos manejado, con el objeto de poder discutir los resultados de localización y competencia siempre para un mismo rango sectorial, han sido:

40	Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente
41	Captación, depuración y distribución de agua
65	Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones
66	Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria
67	Actividades auxiliares a la intermediación financiera
70	Actividades inmobiliarias

- CNAE-2009 (para el cálculo de los índices de concentración por sectores, previamente a hacerlo por subsectores conforme al criterio homogeneizador CNAE-93). Tal y como ahora comentaremos, las muestras de empresas para cada uno de los sectores CNAE-2009 siguientes resultaron excesivamente grandes y, en consecuencia, los índices de concentración obtenidos quedaban distorsionados por la ingente cantidad de empresas pequeñas con pocos ingresos (atomización) que no dejaban aflorar los verdaderos resultados de elevada concentración existentes en estos sectores:

35	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado
36	Captación, depuración y distribución de agua
64	Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones
65	Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria
66	Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros
68	Actividades inmobiliarias

Una vez aclarado todo esto, podemos distinguir a su vez entre dos grandes bloques de datos:

I. Datos utilizados para el cálculo de los índices de localización

De acuerdo con la disponibilidad de los mismos, hemos trabajado con datos anuales relativos al “Número de Afiliados al Régimen General y Minería del Carbón de la Seguridad Social”, por provincias españolas (incluyendo Ceuta y Melilla) y para el periodo 1990-2001⁴ facilitados de nuevo por la Subdirección General de Estadísticas e Información del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

II. Datos utilizados para el cálculo de los índices de concentración

Todos ellos se han obtenido de la Base de Datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos)-Bureau van Dijk. En un primer momento trabajamos con datos anuales relativos a los “Ingresos de explotación” y al “Número de Empleados” de cada empresa de cada uno de los siete sectores CNAE-2009 seleccionados para el periodo 1990-2012. Tanto los Índices de Herfindahl-Hirschman como las Cuotas de Mercado obtenidas por sectores no resultaban coherentes ni informativos y, tras varios recortes en las muestras de empresas obtenidas de SABI, decidimos calcular esos mismos índices a un nivel de desagregación mayor.

Para ello, utilizamos los propios subsectores del CNAE-93 que SABI permite (ampliando el código del sector en dos cifras más y manteniendo en algunos casos muestras todavía bastante grandes, pero agrupadas de tal modo que respetaban la significatividad interna de los resultados), exportando exclusivamente los “Ingresos de explotación” (dado que en el caso anterior los índices calculados en términos del “Número de empleados” no aportaban nada ni eran comparables entre sí incluso cuando comenzamos a recortar las muestras y algunos índices en términos de los “Ingresos de explotación” ya tenían mayor sentido) y calculando y comparando indicadores del poder de mercado para cada uno de los siguientes subsectores:

Subsector	Descripción	Nº empresas SABI
4011	Producción de energía eléctrica	13588
4012	Transporte de energía eléctrica	72
4013	Distribución y comercio de energía eléctrica	1044
4021	Producción de gas	22
4022	Distribución y comercio de combustibles gaseosos por conductores urbanos, excepto gaseoductos	233
4030	Producción y distribución de vapor y agua caliente	216
4100	Captación, depuración y distribución de agua	1001

⁴ Los datos pertenecientes al periodo 2002-2012 fueron solicitados pero a fecha de entrega del trabajo todavía no se han recibido.

6512	Otros tipos de intermediación monetaria	290
6521	Arrendamiento financiero	98
6522	Otros tipos de actividades crediticias	5667
6523	Otros tipos de intermediación financiera	502
6601	Seguros de vida	343
6602	Planes de pensiones	991
6603	Seguros no vida	724
6711	Administración de mercados financieros	298
6712	Servicios de intermediación en operaciones de valores y de gestión de fondos	2480
6713	Actividades auxiliares a la intermediación financiera	2356
6720	Actividades auxiliares de seguros y planes de pensiones	7920
7011	Promoción inmobiliaria por cuenta propia	104791
7012	Compra-venta de bienes inmobiliarios por cuenta propia	20082
7020	Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia	69311
7031	Agentes de la propiedad inmobiliaria	6606
7032	Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria	14668

4. Metodología

4.1. Localización: LQs y LISAs

A la hora de estudiar los mencionados sectores desde el punto de vista de su localización en España hemos acudido a la Geografía Económica, esto es, a la disciplina encargada de estudiar cómo se distribuye la actividad económica en el espacio. En este sentido, hemos necesitado acudir a algún tipo de índice numérico que recoja la intensidad con la que está presente determinado sector en determinada provincia. En concreto, hemos optado por dos de ellos. A saber:

- El denominado “**Location Quotient**” (**LQ**) o “Coeficiente de Localización”. Su origen se encuentra en Hoover (1936) y una descripción más reciente de sus prestaciones e implicaciones se halla en Isserman (1977). Se trata precisamente de una medida de la importancia relativa de un sector en un área (en este caso, las provincias españolas) en comparación con otra área más amplia (la economía de referencia, en este caso, España). De este modo, el LQ puede definirse como:

$$LQ_{ijt} = \frac{E_{ijt} / E_{jt}}{E_{iEt} / E_{Et}},$$

donde el subíndice t es indicativo de un periodo de tiempo genérico; el subíndice i se refiere a un sector concreto (por ejemplo, la industria energética); el subíndice j es indicativo de una provincia determinada (por ejemplo, Zaragoza) y el subíndice E es indicativo de la economía que estamos usando como referencia (España). La variable E denota número de empleados. El LQ es un número no negativo sin unidades.

Un valor de LQ mayor que uno refleja una sobrerrepresentación del sector en cuestión en esa zona respecto a lo que ocurre en la economía de referencia, tanto más intensa cuanto mayor es el valor del LQ. Puede hablarse asimismo de una

especialización relativa en la rama productiva en cuestión en esa provincia. Un LQ menor que uno significa lo contrario y, en el límite, si vale cero, es indicativo de la ausencia total del sector en esa área geográfica. En este trabajo, hemos reflejado los LQs por medio de “mapas” con el fin de poder comparar e interpretar todos los resultados con mayor agilidad.

- El denominado “**Local Indicator of Spatial Association**” (LISA), propuesto por Anselin (1995). Se trata de un índice de autocorrelación espacial para cada unidad geográfica considerada pensado para detectar “clusters” espaciales de concentración económica.

Se conoce por **autocorrelación espacial** a la existencia de una dependencia funcional entre lo que sucede en un lugar del espacio y lo que sucede en el resto de lugares. Para detectar este tipo de dependencias existen varios estadísticos que pueden agruparse en globales y locales. A los primeros corresponde la I de Moran, entre otros, y se caracterizar por dar un estadístico global del grado de autocorrelación espacial para toda la muestra de unidades geográficas en su conjunto. El estadístico LISA es un test de carácter local que permite comprobar el grado de autocorrelación espacial de una variable en una unidad espacial concreta en relación a sus vecinas. De este modo, el valor del estadístico se puede calcular mediante la siguiente fórmula:

$$I_i = z_i \sum_{j=1}^{J_i} w_{ij} z_j$$

Al ser un estadístico de **carácter local** nos da un valor para cada unidad espacial, de tal forma que su mayor utilidad es observar los resultados en forma de mapa. Si el valor del LISA para una región concreta no es estadísticamente significativo indicará que no existe autocorrelación espacial de ningún tipo, por lo que dicha región no se coloreará en el mapa. Si el valor del LISA para una región es estadísticamente significativo existe correlación espacial, y esta podrá ser de cuatro tipos:

- **HIGH-HIGH** (color rojo intenso): Alta concentración (sobrerrepresentación) del sector en esa provincia y en las limítrofes, correlacionadas positivamente por tanto. Puede hablarse de un “cluster”. En otras palabras, la región presenta un valor elevado de la variable estudiada (en este caso, LQ) y se encuentra rodeada de regiones con valores igualmente altos de dicha variable (“hot spot” o zona caliente).
- **LOW-LOW** (color azul intenso): Baja concentración del sector en esa provincia correlacionada positivamente con las provincias de los alrededores, las cuales también tienen infrarrepresentado ese sector. Puede decirse que hay un “cluster” de “la nada”. Representa un valor bajo de la variable rodeado de valores bajos (“cold spot” o zona fría).

- **HIGH-LOW** (color rojo claro): Alta concentración del sector en esa provincia correlacionada negativamente con las de alrededor, infrarrepresentadas con respecto a la primera provincia, la cual prácticamente absorbe toda la actividad económica de ese sector en un área mayor que la de la provincia. No hay “efecto desbordamiento” (“spillovers”) de la actividad de unas provincias a otras ni “cluster”. Es un valor alto rodeado de valores bajos.
- **LOW-HIGH** (color azul claro): Baja concentración (infrarrepresentación) del sector en esa provincia correlacionada negativamente con las provincias próximas, dado que alguna o algunas de ellas tienen mayor concentración de la actividad. No hay “cluster”. Es un valor bajo rodeado de valores altos.

4.2. Competencia: Índice de Herfindahl-Hirschman y Cuota de Mercado

A la hora de estudiar los mencionados sectores desde el punto de vista de la competencia o del grado de monopolio, hemos acudido a la Economía Industrial, esto es, a la disciplina encargada de estudiar, entre otros, la organización de la actividad industrial en una zona concreta. En este sentido, hemos necesitado acudir a algún tipo de índice numérico que recoja la concentración y, por ende, el grado de competencia en determinado sector. En concreto, hemos optado por dos de estos “indicadores del poder de mercado” de las empresas en cada sector. A saber:

- El **Índice de Herfindahl-Hirschman (HH)** puede definirse como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas de una industria. Este índice, dividido entre la elasticidad de la demanda de mercado iguala la suma (ponderada por las cuotas de mercado) de los índices de Lerner (margen relativo del precio sobre el coste marginal) de las empresas (Xavier Vives, 2006). Por consiguiente, el grado de monopolio agregado de la industria, para una elasticidad de demanda dada, es directamente proporcional a la concentración. En cualquier caso, el HH puede calcularse como:

$$HH = (\sum_{i=1}^n s_i^2) \times 10000; \text{ donde:}$$

$$s_i = \frac{\text{Ingresos de explotación anuales de determinada empresa del sector}}{\text{Ingresos de explotación anuales totales del sector}} = c_i, \text{ es decir, la “cuota de mercado” en términos de los ingresos de explotación}$$

Desde la perspectiva del **grado de monopolio**, se han establecido los siguientes umbrales del HH:

- $HH < 1000$: Concentración baja.
- $1000 < HH < 1800$: Concentración moderada.
- $HH > 1800$: Concentración alta. El grado de monopolio puede empezar a ser demasiado elevado y, en consecuencia, la competencia en condiciones normales de mercado puede llegar a verse distorsionada en ese sector.

- La **Cuota de Mercado** (c_i), tal y como la hemos definido anteriormente, pone de manifiesto la importancia relativa de una o varias empresas con respecto al resto de empresas del sector y, en definitiva, la posibilidad de que esa o esas empresas puedan llegar a ejercer poder de mercado (monopolio u oligopolio) en dicho sector. Hemos calculado c_1 , c_4 , c_8 y c_{12} ; las cuales representan el porcentaje de la industria del sector concentrado en la mayor, las 4, 8 y 12 mayores empresas del mismo respectivamente.

5. Resultados

5.1. Consideraciones iniciales

Los LISAs pueden presentarse en dos tipos de mapas obtenidos a partir de dos tipos de “matrices de pesos espaciales”, de contigüidad y de distancias. La primera se construye asignando ceros y unos a cada provincia atendiendo a si es colindante o no con el resto. La segunda se construye asignando el valor inverso de la distancia real entre provincias con el fin de otorgar mayor peso a las provincias cercanas. Hemos obtenido los mapas de ambas clases para el periodo 1990-2001 y, tras realizar un análisis de sensibilidad y contrastarlos incluso con los obtenidos para los LQs, hemos observado que los resultados apenas cambian de unos mapas a otros y, finalmente, vamos a trabajar con los mapas resultantes de las matrices de pesos espaciales de contigüidad (QUEEN). Asimismo, aunque en los resultados se mencione detalladamente la evolución temporal por sectores de los LQs y los LISAs, tan solo se va a incluir el mapa más reciente (2001) de cada uno de estos indicadores para cada uno de los seis sectores correspondientes.

Los HH y las cuotas de mercado obtenidos nos han permitido constatar que en torno al año 2000 existe una suerte de cambio de criterio en los datos recogidos por SABI (el número de empresas cambia drásticamente de un tramo a otro sin motivo aparente), por lo que por lo general no van a ser comparables entre sí los resultados obtenidos en los periodos 1990-2000 y 2001-2011⁵. De hecho, en el periodo 1990-2000 los datos de SABI resultan en algunas ocasiones incoherentes e incompatibles con la realidad, por lo que centraremos especialmente el estudio de la concentración en el periodo 2001-2011.

Finalmente recordamos que el análisis de la **localización** se ha realizado efectivamente para seis sectores, mientras que el análisis del **grado de monopolio** se ha efectuado a un nivel de desagregación mayor (por subsectores dentro de cada sector de acuerdo con el criterio del CNAE-93). En total, trabajaremos con 23 subsectores agrupados, por supuesto, dentro de su sector.

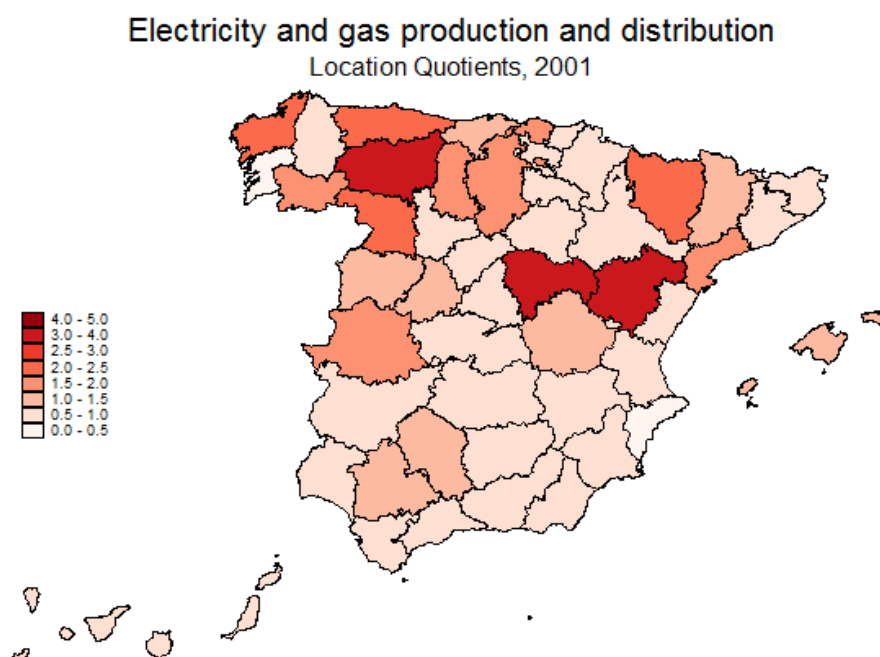
⁵ El año 2012 lo excluimos asimismo de nuestro análisis porque a fecha de hoy SABI todavía está recibiendo datos de empresas para dicho año y, por consiguiente, el número de empresas de 2012 es indiscriminadamente menor que en los años anteriores debido a este motivo meramente formal.

Con todo ello se pretende que todas las conclusiones puedan realizarse para seis sectores y, a la larga, aglutinar todas ellas en la medida de lo posible para al final poder comparar dos sectores solamente: energético y FIRE.

5.2. Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente

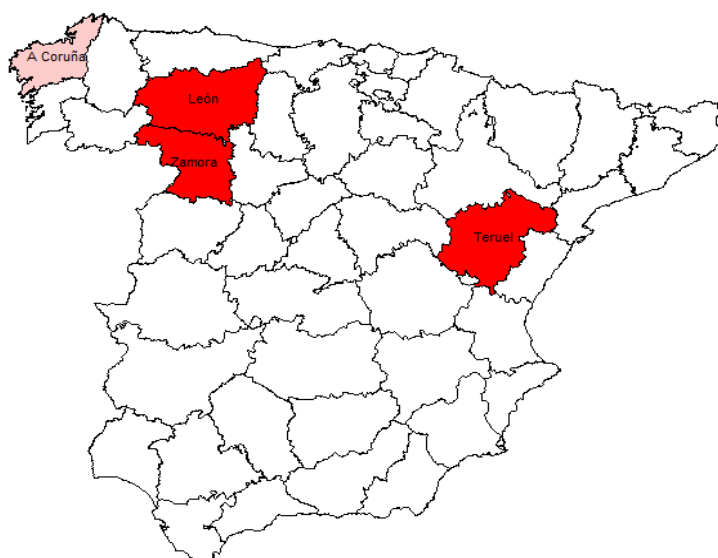
(Sector 40)

5.2.1. Análisis de la localización (1990-2001)



Mapa 1: LQs del Sector 40 en 2001

“Electricity and gas production and distribution”. LISAs, 2001

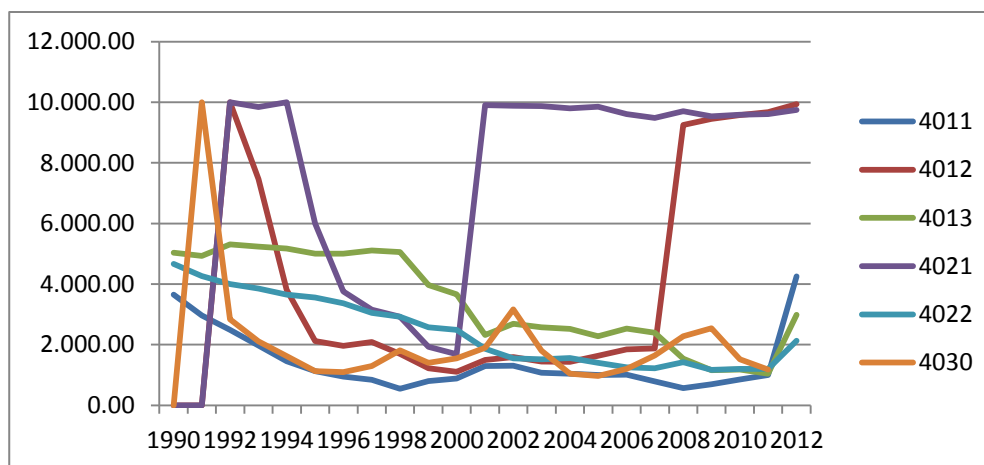


Mapa 2: LISAs del Sector 40 en 2001

- No ha presentado excesivos cambios a lo largo de estos 11 años.
- En 1990 la provincia con mayor concentración de industria de electricidad y gas era Teruel⁶ ($4 < LQ < 5$ y LISA High-Low), seguida por La Coruña ($3 < LQ < 4$), Zamora ($2.5 < LQ < 3$) y, ya en menor medida, otro grupo de provincias tales como Huesca, Lleida, Ourense, Baleares e, incluso, alguna otra provincia como Guadalajara o Jaén.
- En general, salvo las provincias dispersas mencionadas y Baleares, de acuerdo con los LQs este sector ha tenido una mayor importancia relativa en la **franja noroeste** de España a lo largo del lapso temporal considerado.
- En los años posteriores, su presencia se mueve de unas provincias a otras, destacando por ejemplo las ganancias y pérdidas de peso del LQ en Palencia, Huesca, León, Ourense o Guadalajara. Murcia y Alicante, por el contrario, presentan un LISA Low-Low en este sector a lo largo del periodo.
- Al final, en 2001 LQs y LISAs ofrecen un escenario muy similar al de 1990, siendo sobresalientes los casos de **sobrerrepresentación de este sector** sobre todo en Guadalajara, León o Teruel; pero también en Huesca o en lo que se postula como una suerte de “**cluster**” **geográfico** en la parte noroeste de Galicia (La Coruña), Asturias, León y Zamora⁷ (LISA High-High), provincias altamente especializadas en el sector de la electricidad y el gas durante esos años.

5.2.2. Análisis del grado de monopolio

Gráfico 1: HH del sector 40 por subsectores



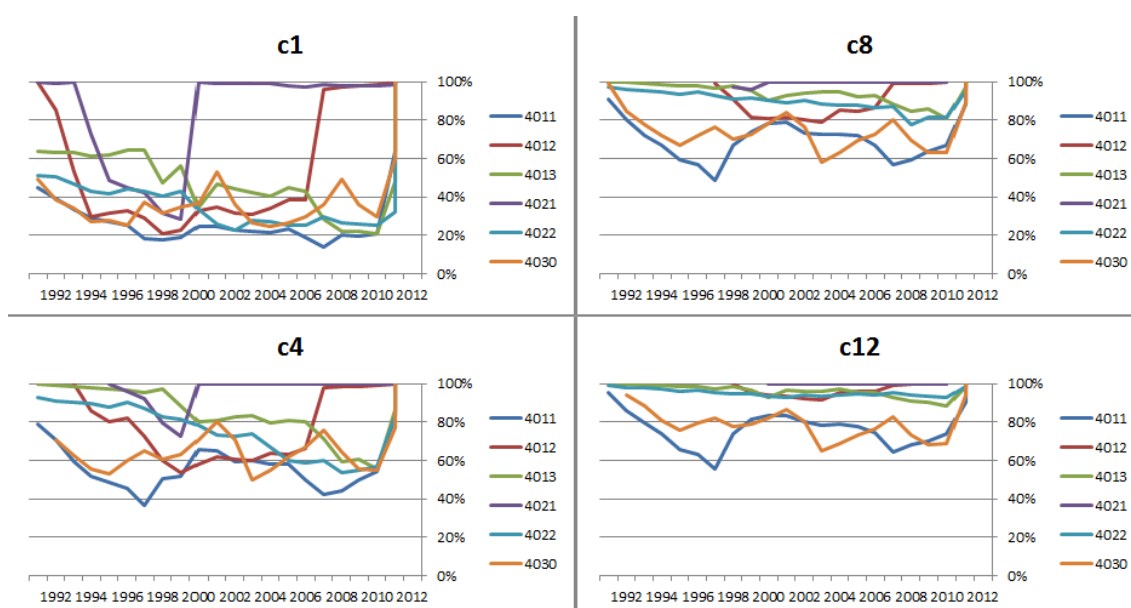
- Las actividades de transporte de energía eléctrica y producción de gas se encuentran muy concentradas (con valores del HH cercanos a 10.000), lo cual coincide con el hecho de que en España existe realmente un **monopolio** para estos subsectores. Estamos hablando de Red Eléctrica Española para el caso del transporte de energía eléctrica y de Gas Natural para el caso de la producción de gas. De hecho, el número de empresas en cualquiera de ellos es prácticamente insignificante en comparación con el resto de subsectores.

⁶ Por la central térmica de Andorra.

⁷ Por las centrales de carbón de León y Zamora.

- En este sentido, dichos subsectores presentan valores del HH que oscilan entre 1.600-2.200, con mayores valores (mayor poder de mercado) desde 2005 hasta 2011 para las actividades de producción y distribución de vapor y agua caliente y de gas. En cambio, las actividades de producción y de distribución y comercio de energía eléctrica se mueven en la misma franja pero con una tendencia a la baja más marcada en los últimos años. En suma, estamos hablando de subsectores que se mueven entre los **límites de la concentración moderada con la concentración alta** ($1.000 < HH < 1.800$) y donde aquellos relacionados con el sector de la electricidad parecen estar siendo presionados en especial para poco a poco liberar sus mercados y abrirse a la competencia.

Gráfico 2: Cuotas de mercado del sector 40 por subsectores

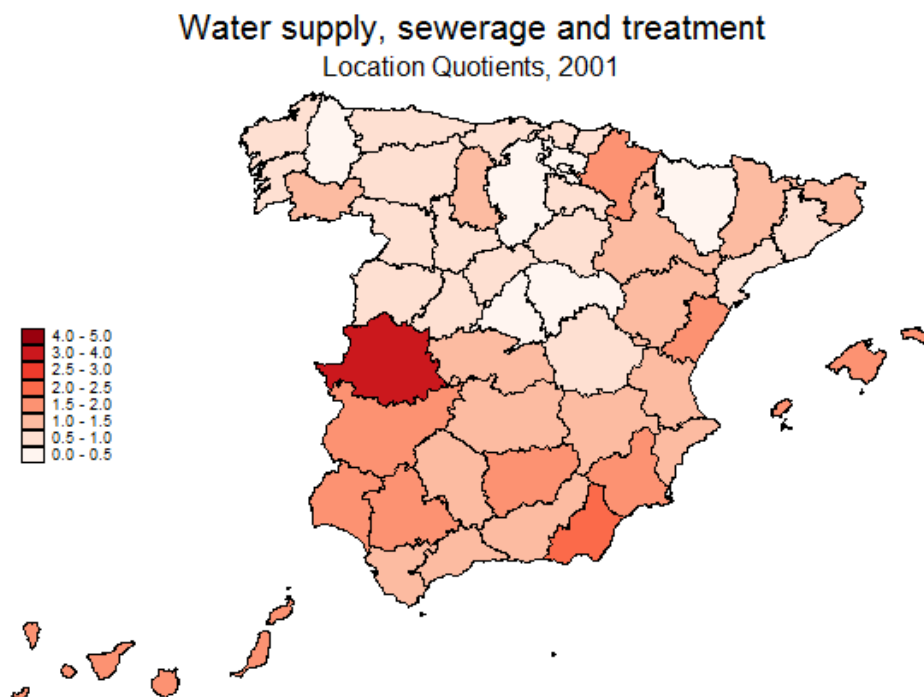


- Confirmando todo lo anterior, podemos quedarnos con las cuotas de mercado de estos subsectores. De este modo, podemos observar que la cuota de mercado individual de la mayor empresa del sector para el transporte de energía eléctrica (desde 2000) y la producción de gas (desde 2007) es casi igual al 100%. Posteriormente, las cuotas de mercado de las cuatro, ocho y doce mayores empresas nos permiten ver que, al margen de estos dos subsectores totalmente monopolizados, los siguientes subsectores más concentrados son los de distribución y comercio (las 8 y 12 mayores empresas reúnen el 80% y 90% respectivamente), mientras que en la producción de electricidad es donde más competencia parece haber (las mayores empresas no pasan del 60% de todo el mercado, aunque ello sigue siendo un nivel de oligopolio bastante importante).

5.3. Captación, depuración y distribución de agua

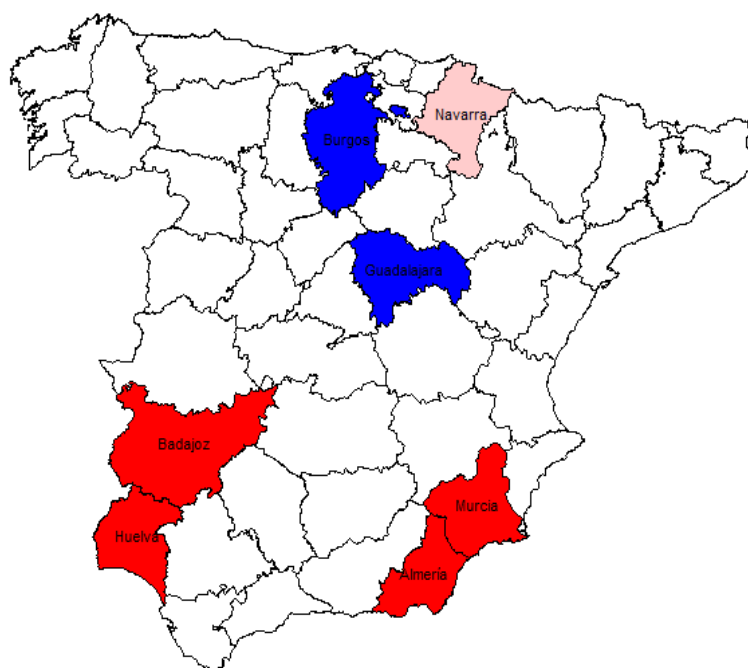
(Sector 41)

5.3.1. Análisis de la localización (1990-2001)



Mapa 3: LQs del Sector 41 en 2001

“Water supply, sewerage and treatment”. LISAs, 2001



Mapa 4: LISAs del Sector 41 en 2001

- Las provincias más sobrerrepresentadas han decaído a lo largo de estos 11 años, si bien aquellas de menor sobrerrepresentación del sector se han mantenido más o menos estables.
- En 1990 las provincias con mayor concentración de industria del agua eran Guadalajara (pierde peso de la industria en 1998), Cáceres (pierde peso en 2001) y León (pierde peso en 1993). A continuación, le siguen provincias que han mantenido una importancia relativa del sector más constante, como son Murcia, Canarias, Málaga, Sevilla o Tarragona.
- En general, la importancia relativa del sector puede centrarse especialmente en la **franja sureste** de la Península Ibérica.
- En estos casos, esta alta concentración del sector no se debe realmente a la existencia de tantas centrales hidroeléctricas como centrales de carbón podía haber en la zona de Teruel o de León y Zamora para el sector anterior. Uno de los factores explicativos de este resultado reside en que la práctica totalidad de los municipios españoles han contado con una industria de aguas municipal que ocupaba a la mayor parte de la población y, por consiguiente, los **datos de afiliados de estas provincias arrojan resultados de concentración para ese sector por carecer de una especialización importante en otros sectores**. En suma, no se van a tomar muy en cuenta estos resultados de “cluster” en dichas zonas.
- En 1994 Teruel ($2 < LQ < 2.5$) o Málaga (LISA High-Low) alcanzan altas cotas de especialización que, sin embargo, remiten a un menor nivel ya al año siguiente y no vuelven a despuntar tanto. En 1996, acontece algo parecido con Navarra o Toledo, de tal modo que en 1997 la industria se concentra a grandes niveles en Cáceres, Badajoz, Guadalajara, Murcia y, en menor medida, Teruel, Castellón o Alicante. Asimismo, se crea una especie de **“cluster” geográfico** que abarca Extremadura, sur de Castilla-La Mancha y noroeste de Andalucía.
- En 1998-1999 este “cluster” pierde cierta importancia para, ya en 2000, resurgir de nuevo y dejar 2001 con este sector sobrerrepresentado especialmente en Cáceres y Alicante, así como en alguna de las provincias del “cluster” y en alguna otra dispersa ya nombrada con anterioridad (Navarra) que se ha mantenido casi invariable durante este lapso temporal. En el mapa de los LISAs nos encontramos efectivamente con “clusters” High-High en Badajoz-Huelva y Almería-Murcia, mientras que provincias que en años anteriores presentaban valores High ahora son Low (por ello lo de que estos resultados no son tan fiables), como Burgos o Guadalajara.

5.3.2. Análisis del grado de monopolio

Gráfico 3: HH del sector 41 por subsectores

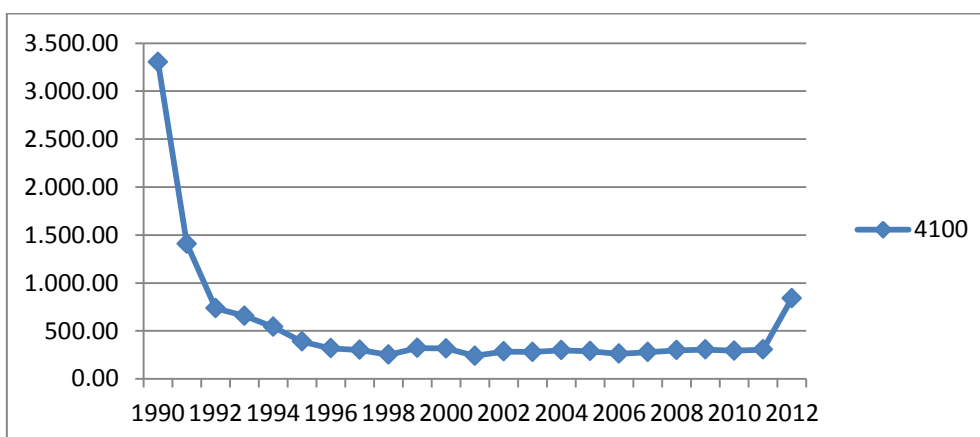
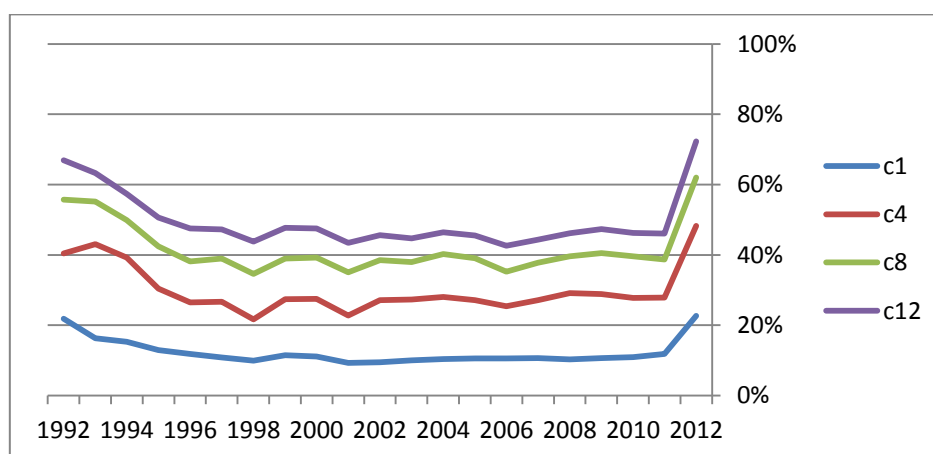


Gráfico 4: Cuotas de mercado del sector 41 por subsectores

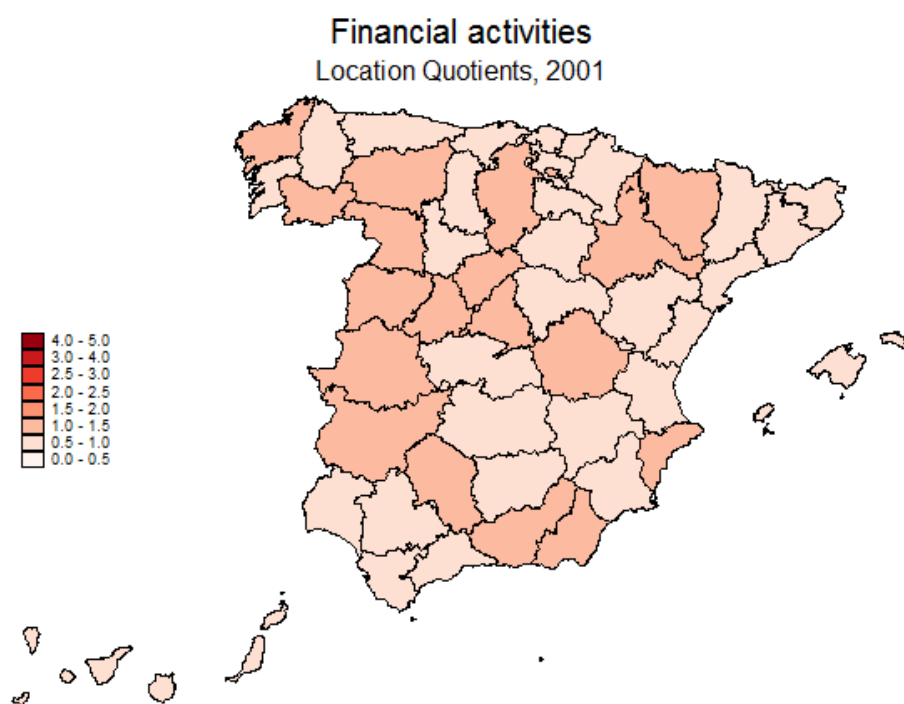


- El sector de la captación, depuración y distribución de agua es un sector claramente muy poco concentrado, dado que el valor de su HH se encuentra en torno a 300 y las cuotas de mercado individuales y conjuntas arrojan valores estables bastante alejados del monopolio (11%, 26%, 39% y 45% cada una de ellas, aproximadamente).
- Estos resultados son plenamente coherentes con los obtenidos respecto a la localización en este sector, es decir, respecto a la idea de que cada municipio cuenta con su industria de aguas municipal y, en consecuencia, no se trata de un sector especialmente concentrado en determinada zona (salvo excepciones concretas) sino uniformemente repartido y atomizado (a la vista de sus cuotas de mercado) por todo el territorio, sin zonas altamente especializadas o sobrerrepresentadas en lo que a dicho sector se refiere.

5.4. Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones

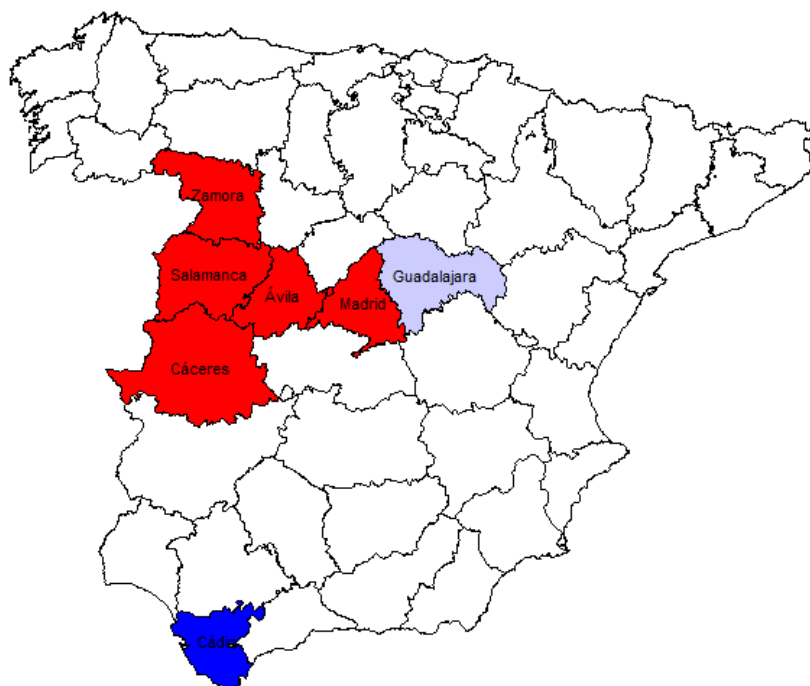
(Sector 65)

5.4.1. Análisis de la localización (1990-2001)



Mapa 5: LQs del Sector 65 en 2001

“Financial activities”. LISAs, 2001

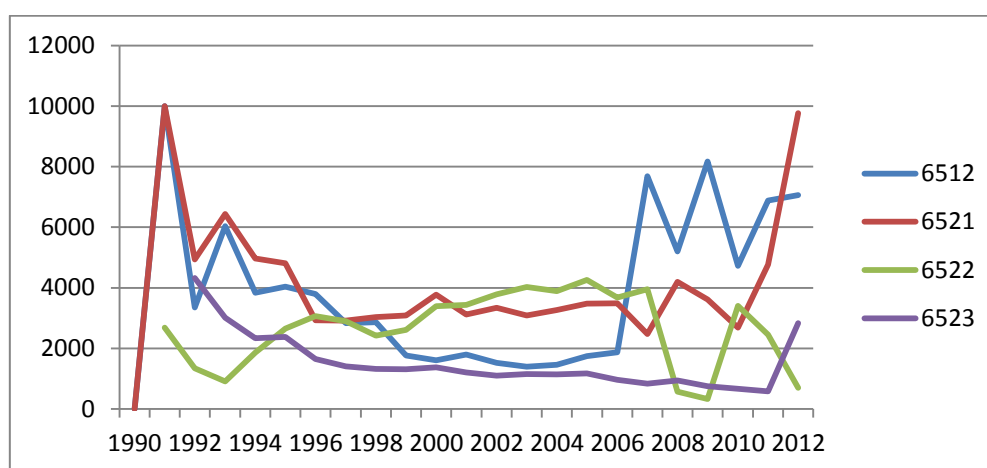


Mapa 6: LISAs del Sector 65 en 2001

- A la vista de los LQs obtenidos, no se trata de un sector excesivamente concentrado en una sola provincia, de tal forma que los valores del indicador están casi equitativamente repartidos entre provincias oscilando entre (0.5, 1) y (1, 1.5). El mapa de los LISAs, en cambio, presenta un claro “hot spot” a lo largo de todo el periodo asociado a las provincias de Zamora, Salamanca, Ávila y sobre todo Madrid (concentra a la mayor parte de los grandes bancos); al que se une Cáceres en 1996. Por el contrario, encontramos “cold spot” casi permanente en provincias bastante especializadas en el sector energético, como es el caso de Guadalajara.
- En cualquier caso, ambos índices coinciden en que el panorama general no se ha alterado demasiado entre 1990 y 2001.
- Asimismo, al margen de las provincias del “cluster” ubicado en torno a la capital; las provincias de Aragón, Extremadura, Baleares y alguna del sur de Andalucía son las que a lo largo de este periodo presentan mayor especialización en actividades bancarias, pero sin que pueda hablarse realmente de un claro dominio relativo del sector en dichas provincias respecto al resto. Esta circunstancia puede explicarse por el hecho de que la mayor parte de los municipios cuentan con una oficina bancaria y, especialmente en aquellos en los que no hay una actividad industrial excesiva que lo compense⁸, el **nivel de afiliados del sector bancario** puede (a pesar de no ser muy alto en términos absolutos) convertirse en el mayor de todos los sectores y, por consiguiente, desembocar en valores significativos de LQ que, recuérdese, es una medida relativa.

5.4.2. Análisis del grado de monopolio

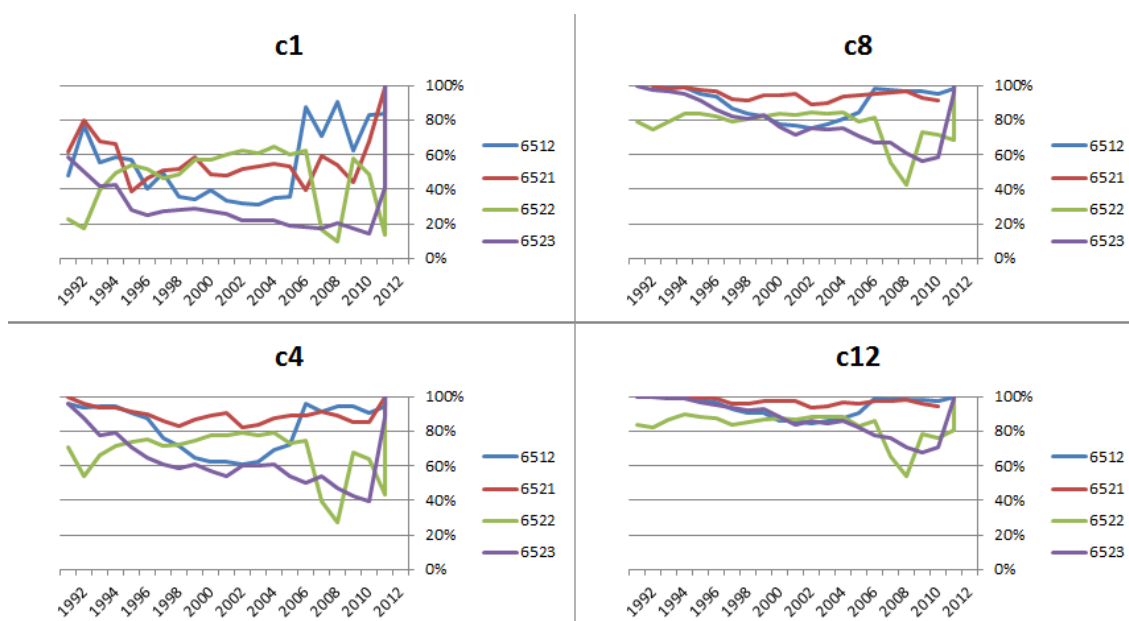
Gráfico 5: HH del sector 65 por subsectores



⁸ Como Guadalajara.

- Las actividades de intermediación financiera, esto es, aquellas que no son exclusivas de entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito) son las únicas cuyo HH no alcanza valores de alta concentración y cuya cuota de mercado se halla relativamente distribuida.
- Por el contrario, las actividades estrictamente de intermediación monetaria, sobre todo a partir de 2006, pasan de estar en los límites de la concentración alta (HH = 2.000) a superarla con creces y llegar a apreciarse incluso un poder de mercado considerable (aunque oscilante, pues su HH pasa de 5.000 a 8.000 de un año para otro).

Gráfico 6: Cuotas de mercado del sector 65 por subsectores



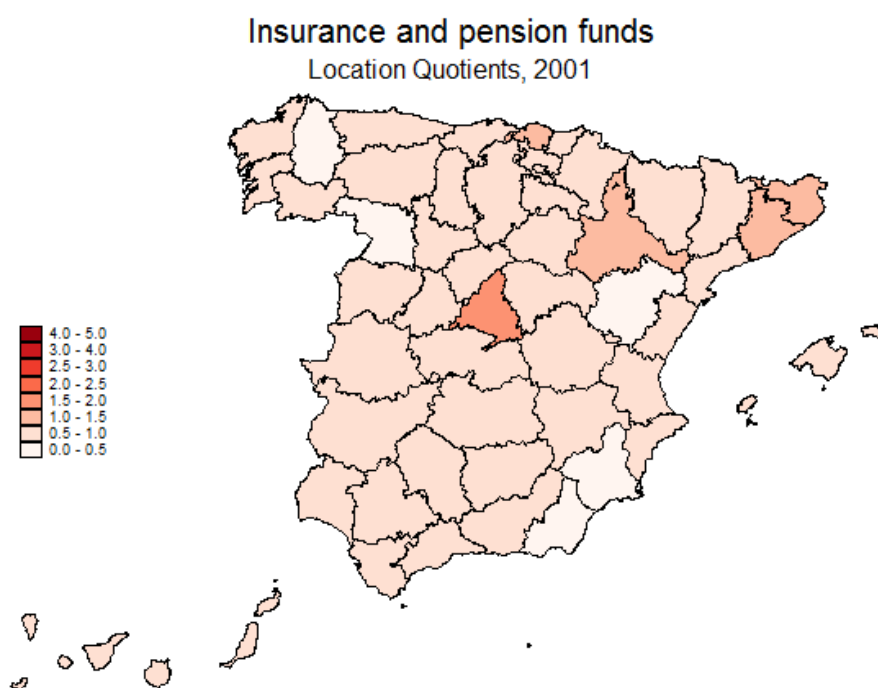
- Las actividades de arrendamiento financiero se mueven entre valores del HH que rondan el 3.000-4.000, poniendo de manifiesto que la actividad propiamente bancaria se encuentra efectivamente bastante concentrada. Resulta llamativo que ya a partir de las cuatro mayores empresas de este subsector se supere el 80% de la cuota de mercado total.
- El resto de actividades crediticias presentan un comportamiento similar (más concentrado aún incluso), exceptuando el periodo 2007-2009 en el que la concentración cae fuertemente para luego volver a recuperarse y ya iniciar una tendencia de nuevo a la baja. Todo esto puede explicarse no solo por las peculiaridades de SABI, sino tal vez por la llegada de la crisis financiera y, con ella, de las nuevas medidas reestructuradoras del mapa financiero ya comentadas en apartados anteriores.

- Salvo ese descenso en el grado de monopolio de las actividades crediticias (también en la intermediación financiera) entre 2007-2009, se puede apreciar que para todo este sector de actividades bancarias las 12 mayores empresas de cada subsector poseen siempre una **cuota de mercado total** superior al 85%, por lo que el sector no resulta tan “atomizado” como se ha apuntado en algunos ejemplos de la literatura en referencia al aumento en el número de entidades bancarias en España y, en concreto, en el número de Cajas de Ahorro⁹.

5.5. Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria

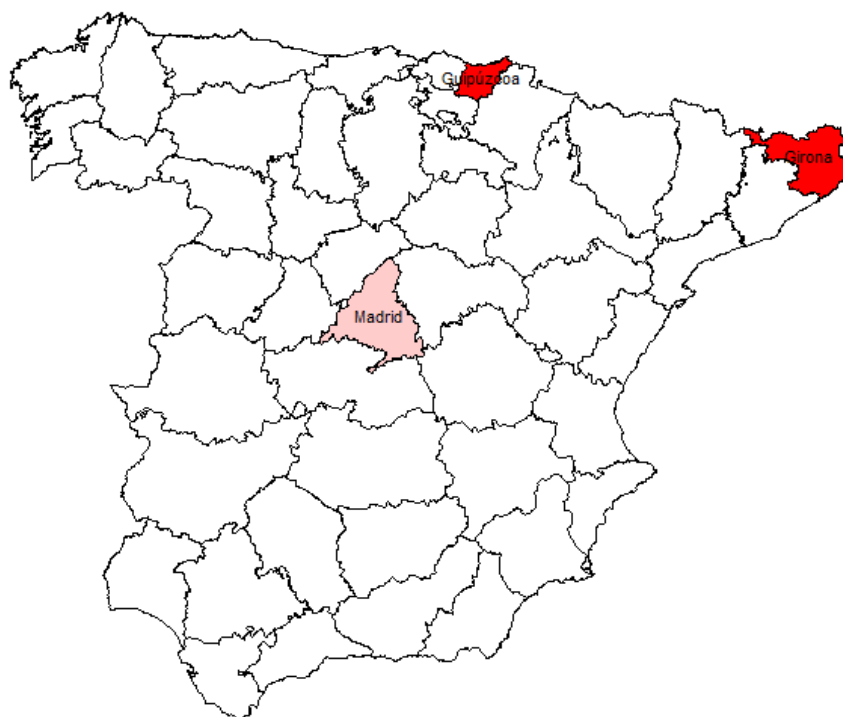
(Sector 66)

5.5.1. Análisis de la localización (1990-2001)



Mapa 7: LQs del Sector 66 en 2001

⁹ Corral Delgado et al. (2011) y Carbó (2009).



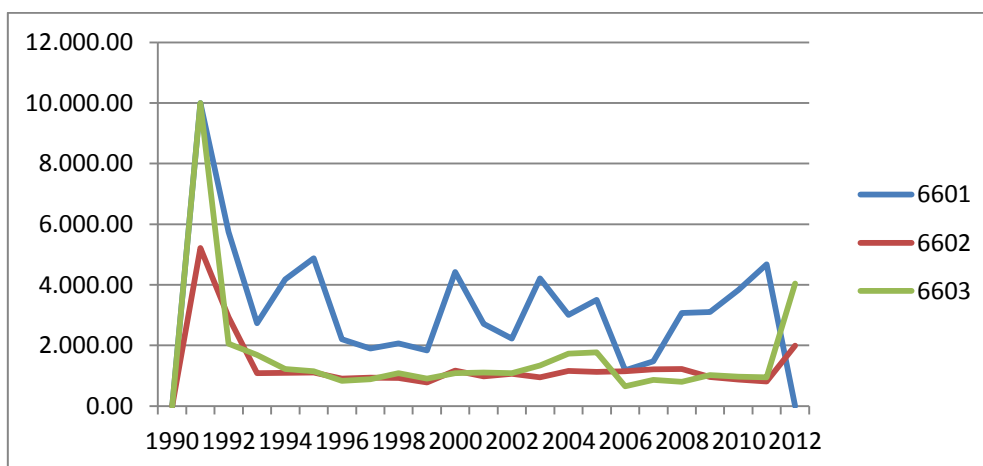
Mapa 8: LISAs del Sector 66 en 2001

- Se trata de nuevo de un sector con cierta sobrerrepresentación en algunos puntos del territorio, los cuales, salvo excepciones, mantienen la importancia relativa del sector en el territorio casi inmutable. Las provincias que quedan fuera de estos puntos tienen al sector asegurador infrarrepresentado o incluso carecen de empresas del mismo, observando un muy significativo descenso en este tipo de provincias (de manera que en 2001 muchas de ellas ya presentan un $LQ > 1$).
- En 1990 la provincia con mayor concentración de entidades aseguradoras era Álava ($2.5 < LQ < 3$), seguida de Madrid ($2 < LQ < 2.5$) y de Girona, Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa y La Rioja ($1.5 < LQ < 2$). Del mismo modo puede apreciarse el “hot spot” High-High del País Vasco, seguido a continuación por Madrid, en el mapa de los LISAs. Esta distribución espacial no varía hasta prácticamente 1995, pese a que casi todas estas provincias descienden uniformemente el valor de sus LQs, perdiendo por lo tanto parte de la especialización en el sector que antes ostentaban.
- En 1995 Madrid y Zamora son las provincias con mayor concentración de compañías aseguradoras, seguidas por un par de **“clusters” geográficos** localizados uno en Cataluña (sobre todo Girona y Barcelona) y otro en la zona del País Vasco y La Rioja. En 1998 el sector pierde casi todo su peso en Zamora y en algunas provincias de los “clusters”, dejando tan solo a Madrid, Vizcaya, Girona y Barcelona como territorios con fuerte presencia del sector en los mismos ($2 < LQ < 1$). Todo ello se ratifica con el desmembramiento del “hot spot” vasco y catalán, de tal modo que tan solo Girona y Guipúzcoa ofrecen apariencia de “hot spot” con un valor High-Low de sus LISAs.

- En 2001, a estos territorios se suma Zaragoza, componiendo finalmente un mapa en el que, salvo las provincias con sector sobrerrepresentado (Madrid, Guipúzcoa, Girona) y unas pocas con sector infrarrepresentado, casi toda España presenta un LQ comprendido entre (1, 1.5).

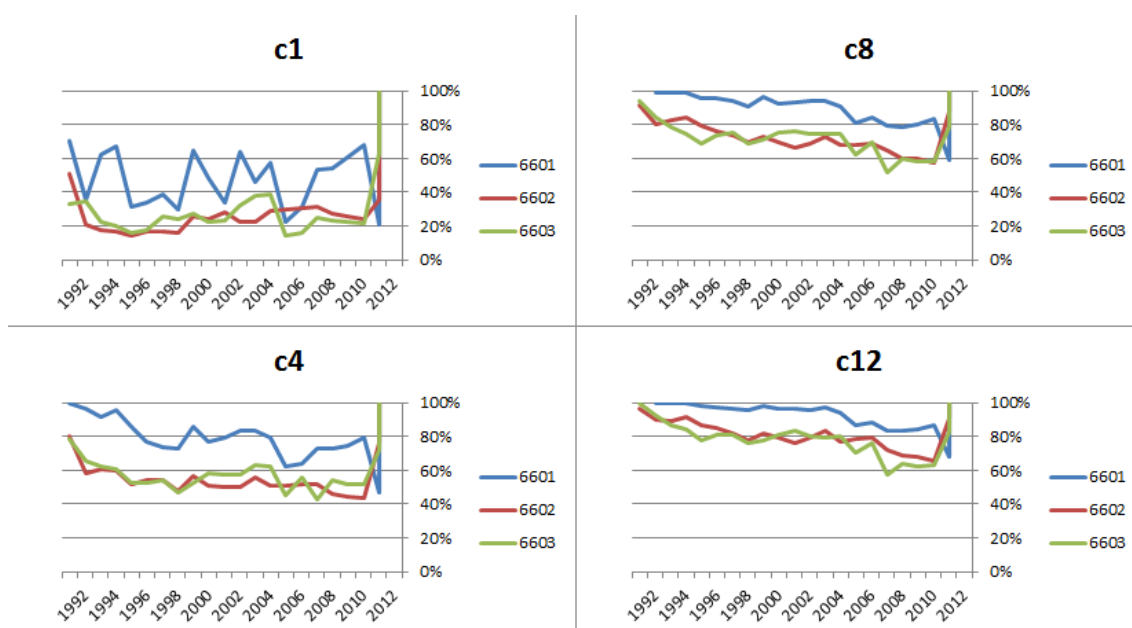
5.5.2. Análisis del grado de monopolio

Gráfico 7: HH del sector 66 por subsectores



- Es un sector que tiende a la concentración, pero en menor medida que el sector bancario. De hecho, en la rama de planes de pensiones y seguros de no vida la concentración es moderada y las cuotas de mercado son relevantes (la mayor empresa puede tener entre el 20%-25% del mercado) pero sin caer en un excesivo poder de mercado. A partir de la octava mayor empresa del sector, de hecho, el avance en cuota de mercado parece estancarse y es posible que el resto del mismo se encuentre relativamente atomizado.
- La rama de seguros de vida presenta valores del HH correspondientes a alta concentración y las cuotas de mercado reflejan un **cierto oligopolio** con mayor claridad que para el resto de ramas del sector seguros. A pesar de las oscilaciones que presenta la mayor empresa aseguradora en su cuota de mercado a lo largo del periodo (desde el 25% hasta el 65%), del resto de cuotas de mercado (c4, c8 y c12) podemos extraer una trayectoria temporal bastante clara hacia una menor concentración (cuotas de mercado cada vez menores conforme se avanza hacia 2011) en este sector.

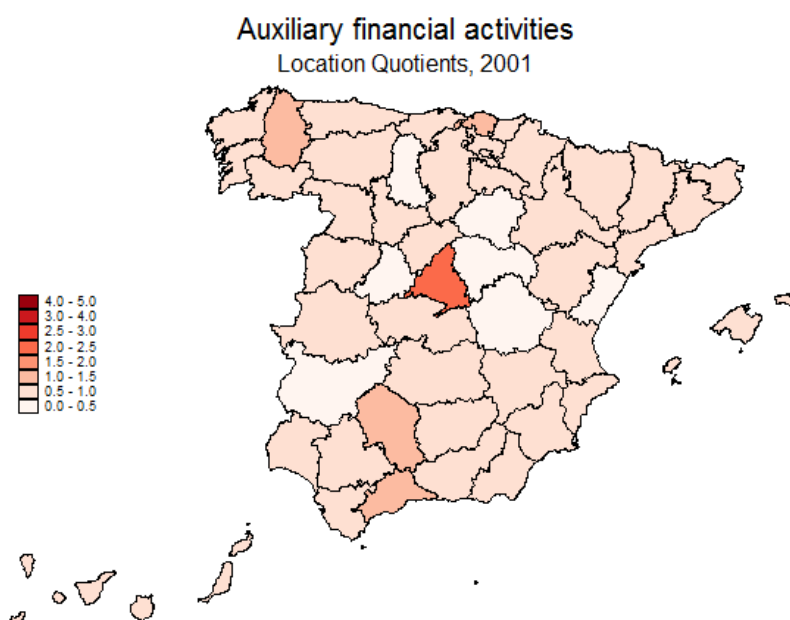
Gráfico 8: Cuotas de mercado del sector 66 por subsectores



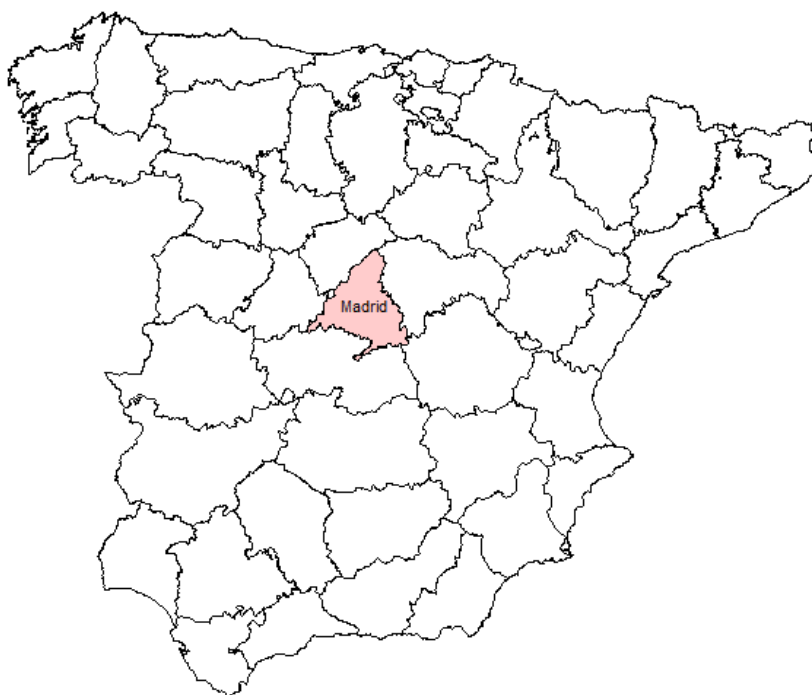
5.6. Actividades auxiliares a la intermediación financiera

(Sector 67)

5.6.1. Análisis de la localización (1990-2001)



Mapa 9: LQs del Sector 67 en 2001

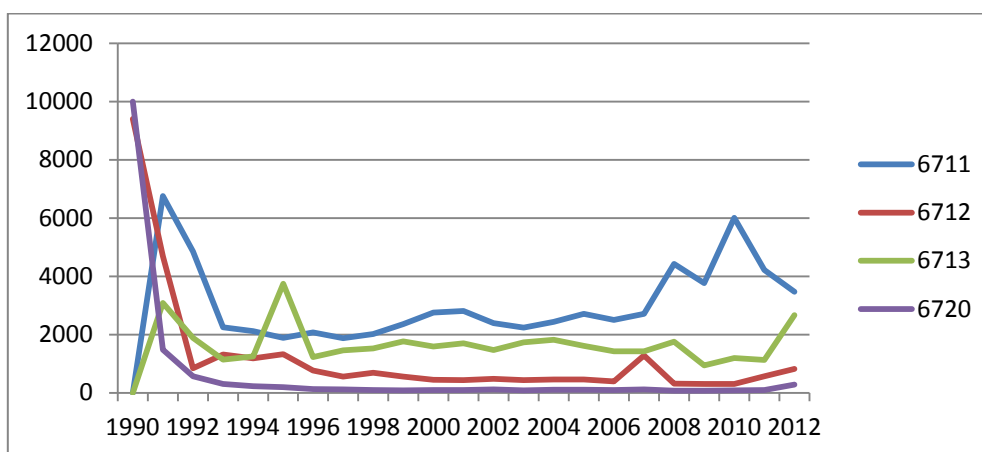


Mapa 10: LISAs del Sector 67 en 2001

- Se trata de un sector con cierta sobrerrepresentación en algunos puntos del territorio, si bien se trata de niveles bastante moderados (a lo sumo $2 < LQ < 2.5$). En 1990 las actividades bancarias auxiliares se localizan con bastante uniformidad entre Málaga, Baleares, Alicante, Cataluña (“hot spot”), Madrid o Navarra; frente al claro “cold spot” situado a lo largo de Castilla-La Mancha (de nuevo pueden aplicarse las explicaciones anteriores acerca de los municipios con una actividad industrial pequeña que pese a ello domina a una actividad bancaria aún más pequeña si cabe).
- Hacia 1995-1997 Cataluña pierde la importancia relativa del sector, a excepción de Girona, que mantiene una importancia relativa del sector considerable. Ahora bien, en virtud de LQs y de LISAs, en 1998 **Madrid se convierte en el claro dominador** en este tipo de actividades, seguido por otras provincias (nuevas o no) como Zaragoza, Navarra, Girona, Málaga o Sevilla (solo en el mapa de LQs, pues en el de LISAs tan solo aparece el “cluster” de Madrid).
- En 2000-2001, sin embargo, la mayor parte de estas provincias pierden el peso de este sector, permitiendo que Madrid se alce como ganador en cuanto a **sobrerrepresentación** del mismo en la provincia y, por tanto, haciendo que de nuevo LQs y LISAs coincidan en las conclusiones a extraer de ellos. Por su parte, en menor medida le siguen Lugo, Vizcaya, Málaga y Sevilla; mientras que prácticamente todas las demás provincias tienen infrarrepresentado dicho sector en la región o incluso no gozan de su presencia.

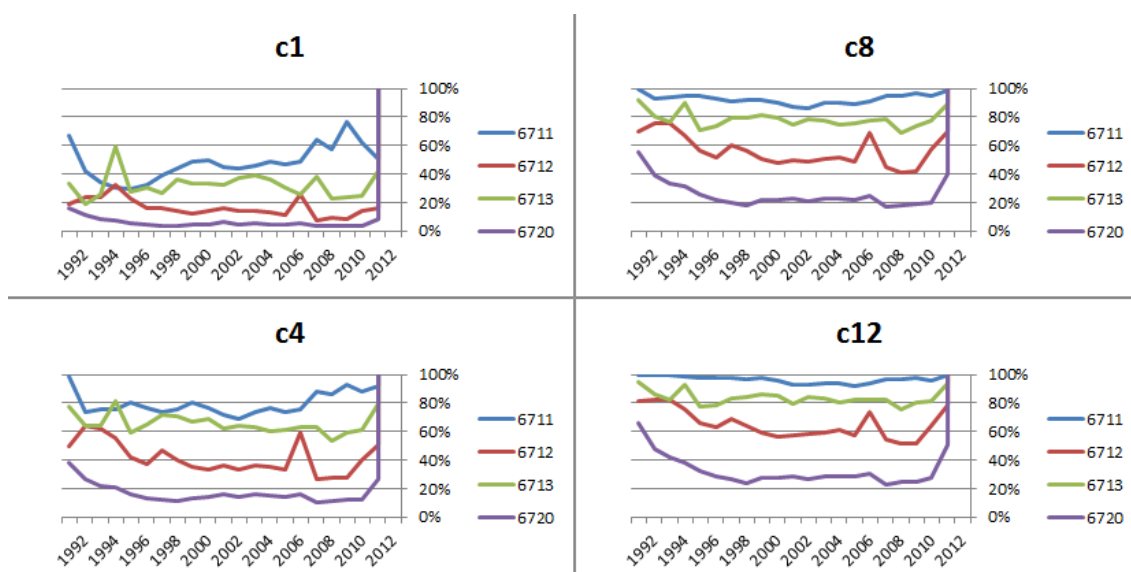
5.6.2. Análisis del grado de monopolio

Gráfico 9: HH del sector 67 por subsectores



- Este sector de actividades auxiliares constituye, en términos generales, un sector mucho menos concentrado que el de la actividad bancaria globalmente considerada. Por ejemplo, los subsectores de servicios de intermediación en operaciones de valores y gestión de fondos y de actividades auxiliares de seguros y planes de pensiones arrojan valores de su HH menores de 1.000 (sobre todo el primero de ellos, muy cercano en todo el periodo a $HH = 0$) y, por consiguiente, pueden considerarse claramente subsectores poco concentrados a la par que altamente atomizados (los valores acumulados de sus cuotas de mercado son bastante pequeños, no superando el de las 12 mayores empresas el 40% - 60% respectivamente).

Gráfico 10: Cuotas de mercado del sector 67 por subsectores

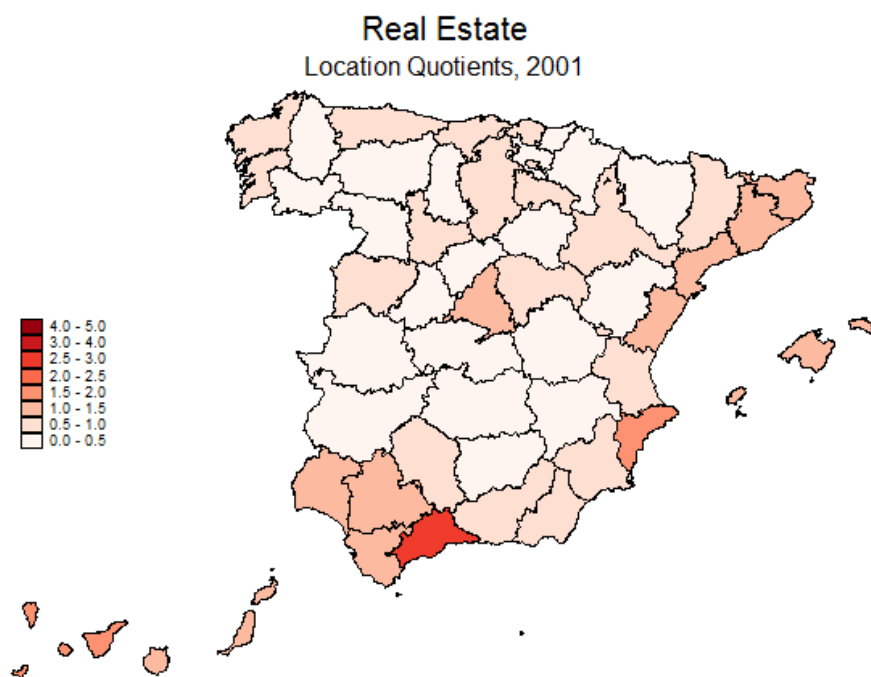


- Por su parte, el subsector de actividades auxiliares a la intermediación financiera presenta una concentración moderada, donde las 8 mayores empresas del mismo ya disponen de casi el 80% de todo el mercado. A pesar de ello, es el subsector de administración de mercados financieros el que dentro de todo este sector presenta un HH superior a 1.800 (concentración alta) y, sobre todo desde el año 2005, mayor poder de mercado y mayor tendencia al monopolio. La cuota de mercado conjunta de las 4 mayores empresas ya es superior al 80% del mismo.

5.7. Actividades inmobiliarias

(Sector 70)

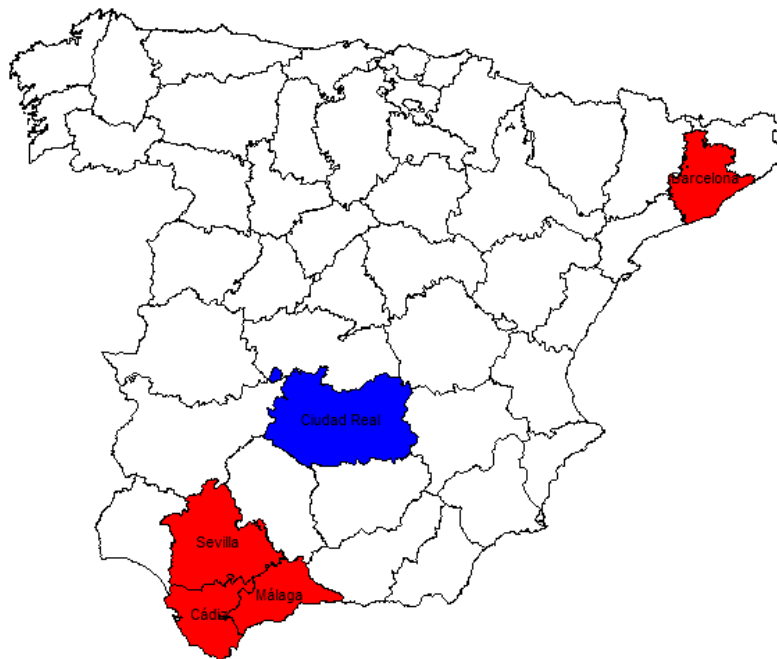
5.7.1. Análisis de la localización (1990-2001)



Mapa 11: LQs del Sector 70 en 2001

- No ha habido excesivos cambios en cuanto a la distribución espacial general, pero es cierto que en términos de importancia relativa ha habido algunas modificaciones relevantes entre provincias.

“Real Estate”. LISAs, 2001

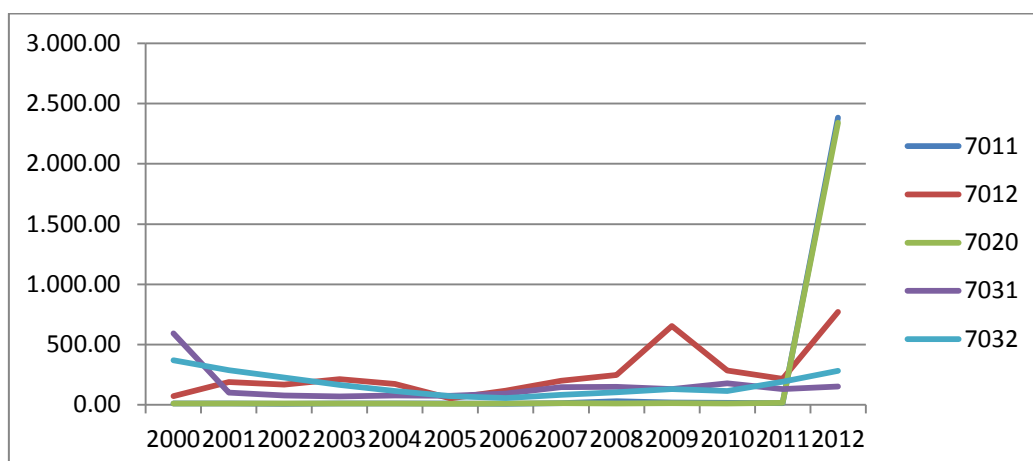


Mapa 12: LISAs del Sector 70 en 2001

- En 1990 las provincias con mayor concentración del sector inmobiliario eran Canarias, Girona ($2 < LQ < 2.5$), Alicante, Málaga ($1.5 < LQ < 2$) y Baleares, Barcelona, Tarragona, Madrid ($1 < LQ < 1.5$). De acuerdo con los LISAs, podemos hablar de hecho de un “cluster” High-High en toda Cataluña (hasta 1994 aproximadamente) y, a partir de 1995, surgen aunque temporalmente “cold spots” Low-Low en provincias del interior como Ciudad Real o Cáceres.
- Durante los años subsiguientes a 1990, el sector pierde algo de peso en las provincias del litoral nombradas anteriormente por su relevante LQ (aunque sigan siendo las de mayor peso respecto al resto de España) y gana peso en algunas de las provincias del norte peninsular, hasta entonces con el sector casi infrarrepresentado (en los LISAs no se manifiesta tal circunstancia).
- En 1998, esas provincias del norte pierden especialización en este sector y dejan paso a los claros dominadores en cuanto a presencia de actividades inmobiliarias en su territorio. A saber, Girona, Málaga, Cádiz, Sevilla, los dos archipiélagos, Alicante, Madrid, Barcelona y Tarragona. En 2000-2001 el panorama no se aleja demasiado de este mapa, presentando a Málaga como la provincia con **mayor sobrerrepresentación** del sector ($2.5 < LQ < 3$), seguida por casi toda la franja litoral del este peninsular, algunas provincias del oeste andaluz, Baleares y Canarias ($1 < LQ < 1.5$). Puede hablarse, en cierta medida, de la existencia de “clusters” geográficos para el sector inmobiliario en dichas áreas, lo que resulta coherente con la realidad española del momento.

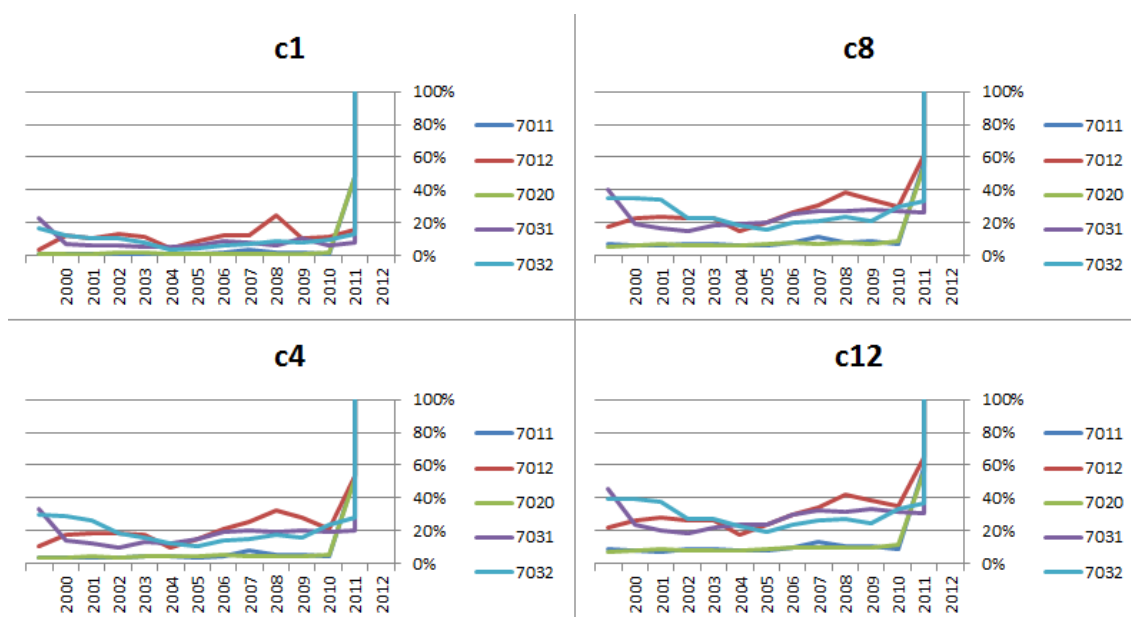
5.7.2. Análisis del grado de monopolio

Gráfico 11: HH del sector 70 por subsectores



- Los resultados obtenidos en cuanto a grado de monopolio para este sector pueden considerarse tal vez los menos precisos de todos, puesto que la muestra de empresas de SABI para actividades inmobiliarias (incluso por subsectores) es tan ingente que no solo supera los límites establecidos para poder exportar los datos (de ahí que tan solo hayamos trabajado con la muestra 2000-2012) sino que además es prácticamente imposible obtener alguna evidencia de concentración para el sector.
- Tan solo el subsector de compraventa de bienes inmobiliarios por cuenta propia supera en su HH el valor de 500 entre 2008-2010 (desplome de la burbuja inmobiliaria), si bien sigue siendo un ejemplo de baja concentración.

Gráfico 12: Cuotas de mercado del sector 70 por subsectores



- De igual manera, las cuotas de mercado son muy pequeñas, exceptuando en todo caso el subsector anterior (las 4 mayores empresas ya disponen de un 30% de la cuota de mercado) y el subsector de promoción inmobiliaria por cuenta propia y de agentes de la propiedad inmobiliaria, donde parece ser que algunas empresas se destacan por encima del resto y son capaces de acumular una cuota de mercado notable entre ellas (8-12 mayores empresas que superan el 30% de la cuota de mercado global).
- Las actividades de alquiler y de gestión y administración de bienes inmobiliarios ofrecen valores totalmente insignificantes en cuanto a la existencia de una posible concentración.

6. Conclusiones

Una vez finalizado este recorrido por los seis sectores seleccionados y por sus principales rasgos en cuanto a localización y grado de monopolio, se hace preciso recapitular algunas de las ideas esenciales analizadas y, sobre todo, contrastar si efectivamente se ha alcanzado el objetivo pretendido con el presente trabajo. La labor desarrollada en el mismo ha consistido fundamentalmente en encontrar unas bases de datos fiables, objetivas y, ante todo, manejables, con el fin de poder construir una serie de indicadores espaciales (LQs y LISAs) y competitivos (HH y cuotas de mercado) capaces de conducirnos a resultados más o menos coherentes con la realidad y con la literatura analizada.

En relación con esto último, podemos poner de relieve algunos puntos de encuentro y desencuentro entre nuestras conclusiones y las obtenidas por Joaquín Maudos y Francisco Pérez (sector bancario, 1992-2001) y Francisco Montijano Guardia (sector asegurador, 1990-2009) en lo que a las actividades financieras se refiere:

-En primer lugar, en el trabajo sobre el sector bancario se establece que efectivamente se trata de un mercado de competencia imperfecta con importantes barreras a la entrada y claras fuentes de poder de mercado tales como las redes de oficinas y cajeros o el capital intangible basado en la reputación y en las relaciones personales con clientes de pequeño tamaño. Esta tendencia a la concentración coincide ampliamente con el grado de concentración elevado arrojado por los HH y las cuotas de mercado calculadas. En su trabajo, se habla también del poder de monopolio local de las cajas de ahorro en esos años, lo que encuentra igual cabida en nuestros resultados.

-En segundo lugar, en el trabajo sobre el sector asegurador se establece la tendencia a una escasa concentración con facilidades para la competencia y la entrada de aseguradoras (sobre todo compañías de banca-seguros) y la tendencia a una elevada atomización y disparidad en el tamaño de las aseguradoras de vida. En nuestro trabajo hemos podido contrastar que, dependiendo de la rama de seguros en la que nos encontremos, existe mayor (seguros de vida) o menor (seguros de no vida y planes de pensiones) concentración.

Al margen de estas regularidades o vínculos encontrados en nuestro repaso por la literatura, también nuestros propios resultados nos han llevado a detectar algunas relaciones entre localización y grado de monopolio dentro de cada sector. Con ellas, podemos de este modo sintetizar todos los resultados obtenidos en este trabajo:

El sector 40 de electricidad y gas se ha postulado como un sector que tradicionalmente ha tendido hacia el monopolio, lo que puede ser coherente con la elevada importancia relativa del mismo en las provincias en las que se encontraba sobrerrepresentado (“hot spots” en Teruel, León o Zamora) respecto al resto. Esto puede dar a entender que se trataba de un sector más concentrado que diversificado a lo largo de todo el territorio.

El sector 41 de captación, depuración y distribución de aguas constituye un sector con escasa tendencia a la concentración, salvo excepciones en zonas como Extremadura, Murcia o Almería. En estas zonas la mayor parte de sus trabajadores se encontraban empleados en industrias municipales de aguas sin que existiera una especialización fuerte en otros sectores, lo que derivaba en un resultado de “cluster” algo ficticio. Es un sector donde las cuotas de mercado individuales de las mayores empresas son poco significativas y no puede hablarse por tanto de monopolio o de poder de mercado.

El sector 65, entendido como el sector de las actividades bancarias en sentido estricto, tiende, al igual que el subsector de seguros de vida del sector 66, hacia un cierto grado de monopolio, sobre todo en actividades de intermediación monetaria y crediticia. Asimismo, pueden destacarse “clusters” permanentes y considerables a lo largo del periodo en puntos como Zamora, Salamanca, Cáceres, Álava o Madrid. Esto puede dar a entender que era frecuente encontrar provincias altamente especializadas en este sector.

El resto de subsectores del sector 66 (seguros de no vida y planes de pensiones) no hace gala del poder de mercado anterior y se inclina por una mayor atomización y cuotas de mercado moderadas. Asimismo, en los años 90 encontramos “hot spots” relevantes en Madrid, Cataluña o el País Vasco, los cuales poco a poco se diluyeron hasta prácticamente desaparecer en el año 2000.

El sector 67 o de actividades financieras auxiliares es un sector muy dispar en cuanto a las actividades que en el mismo se engloban. En consecuencia, sus resultados derivaban en concentración para algunas de ellas (administración de mercados financieros), aunque la regla general era más bien contraria a la concentración. Por su parte, territorialmente se ha concentrado sobre todo en Madrid, mientras en el resto de provincias se encontraba infrarrepresentado.

Por último, puede decirse que el escaso alcance de los resultados obtenidos para las actividades inmobiliarias del sector 70 desde el punto de vista de la competencia, unido al caos estructural desatado con la crisis inmobiliaria, no encuentra verdaderamente una correspondencia o continuidad clara en los resultados obtenidos para 1990-2001 desde el punto de vista de la localización.

Tras poner algo de orden en el mar de información que los resultados de este trabajo representaban, podemos finalmente tratar de ver estos seis sectores como solamente dos (energético y FIRE) y, tal y como establecíamos al inicio, tratar de conocer simplemente su configuración concreta, cuál está más o menos concentrado y su impacto sobre la estructura económica actual. Todo ello, de ser posible, corroborado por lo obtenido desde ambas perspectivas, localización y grado de monopolio.

De una parte, desde el punto de vista de la **localización**, podemos establecer que dentro de las provincias que conformaban un “hot spot” con las de su alrededor, aquellas en las que el valor de su LQ era más intenso han sido Teruel, Guadalajara y León ($4 < LQ < 5$) para el sector de la electricidad y del gas; seguidas por Extremadura en el caso atípico del sector de tratamiento de aguas ($3 < LQ < 4$); por Madrid para el sector de actividades auxiliares financieras y Málaga para el sector inmobiliario ($2.5 < LQ < 3$) y, finalmente, por Madrid ($2 < LQ < 2.5$) y de nuevo Madrid y otras provincias del interior ya expuestas ($1.5 < LQ < 2$) para el sector asegurador y bancario, respectivamente. En suma, dentro de las provincias con mayor importancia relativa de un sector respecto a todo el territorio, las de mayor peso del sector energético estaban mucho más especializadas en dicho sector de lo que las de mayor peso en los sectores de naturaleza financiera pudieran estarlo en tales sectores.

De otra parte, desde el punto de vista del **grado de monopolio**, podemos establecer que el sector de la electricidad y del gas (sobre todo en sus fases de transporte y distribución) es el que mayores valores de concentración ha presentado, seguido por el sector bancario y de seguros de vida. A continuación vendrían los sectores de seguros de no vida, planes de pensiones y actividades auxiliares financieras (con límites difusos en cuanto al más o menos concentrado de estos sectores y siempre de un modo moderado o incluso bajo con HH entre 1.000 y 2.000) y, finalmente, el sector en el que la concentración está prácticamente ausente de todas sus actividades durante todo el periodo, el sector inmobiliario.

En todo caso, el **estudio comparativo de los sectores energético y FIRE** resulta tremendamente enriquecedor. Al principio parece que las actividades del sector industrial tienden a la concentración en mayor medida que las del sector servicios. Esto es cierto, pero en parte, dado que las circunstancias actuales han llevado a que por ejemplo el sector bancario se encuentre excesivamente concentrado, a pesar de que dentro del mismo se pueda distinguir el comportamiento dispar de bancos (más concentrados) y Cajas de Ahorro (más atomizadas, hasta el punto de poner en marcha políticas de concentración y reducción del número de entidades). Algo parecido a la

problemática de las Cajas de Ahorro se ha obtenido con el caso de las entidades dedicadas a actividades de seguros de no vida y pensiones, donde sería por tanto interesante estudiar algunas estrategias de fusión empresarial. En estos casos, se puede pensar que hacer más rigurosa la concentración no es malo.

Por el contrario, el sector de la electricidad y del gas, a pesar de haber sido sometido a modificaciones legislativas dirigidas a favorecer la competencia, sigue constituyendo un sector con un elevado grado de monopolio donde tal vez sean necesarias nuevas medidas de política industrial capaces de facilitar la entrada de nuevos operadores en el mercado. Con ello, a su vez, se podría tratar incluso de reducir la dependencia energética o, al menos, de trasladar esa dependencia a una pluralidad de empresas suministradoras que ofrecieran precios más competitivos que las actuales tarifas reguladas.

En conclusión, parece claro entender que nuestro contexto o coyuntura va a seguir cambiando y, con todo ello, nuestros sectores económicos van a tener que adaptarse poco a poco a cada escenario. Las actividades energéticas, admitiendo en general una mayor competencia (salvo las empresas de tratamiento de aguas, que posiblemente no necesiten evolucionar más). Las actividades financieras e inmobiliarias, reduciendo su dispersión y aceptando una reestructuración, centralización y homogeneización capaz al mismo tiempo de mantener su competitividad y su productividad para hacer frente a los nuevos tiempos. En definitiva, no se trata por tanto de decir sí o no a la concentración, sino de decir sí a una competencia equilibrada y coherente con las prestaciones que ofrezca el territorio.

7. Bibliografía

ANSELIN, L. (1995); "Local indicators of spatial association", *Geographical Analysis* 27 (2), pp. 93-115.

ARANZADI MARTÍNEZ, J.C.; NADAL, M. y VIVES RUIZ, F. (coord.) (2008); *Las operaciones de concentración empresarial en los sectores estratégicos: sector energético*, El papel de las instituciones públicas en las operaciones de control corporativo nacionales y transnacionales, pp. 251-307.

BIKKER, J.; SHAFFER, S. y SPIERDIJK, L. (2012); "Assesing Competition with the Panzar-Rosse Model: The Role of Scale, Costs, and Equilibrium", *The Review of Economics and Statistics*, 94(4), November 2012, pp. 1025-1044.

CARBÓ VALVERDE, S.; "Sector bancario, crisis y crédito en España" (2009), Universidad de Granada, *Clm. Economía: Revista económica de Castilla-La Mancha*, Nº 14 (Ejemplar dedicado a: Problemática actual del sistema financiero), pp. 9-29.

CHASCO YRIGOYEN, C. (2008); "Geografía y precio de la vivienda en los municipios urbanos de España", *Clm. Economía: Revista económica de Castilla-La Mancha*, Nº 12 (Ejemplar dedicado a: Sector inmobiliario: pasado, presente y futuro (II)), pp. 243-272.

CORRAL DELGADO, S.; DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. y LÓPEZ DEL PASO, R. (2011); “El nuevo mapa del sistema financiero español”, *Extoikos* Nº 3, pp. 65-77.

FAÍÑA MEDÍN, J.A.; GARCÍA-LORENZO, A. y LÓPEZ-RODRÍGUEZ, J. (2003); “La liberalización del mercado del gas”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, Nº 808 (Ejemplar dedicado a: Infraestructuras, transportes e industrias de red), pp. 35-70.

GAJA, F.:

-(2007), “¿Corrupción urbanística o corrupción del urbanismo?”, *Diario Levante*, 14, Enero 2007.

-(2008), “El “tsunami urbanizador” en el litoral mediterráneo. El ciclo de hiperproducción inmobiliaria 1996-2006”, *X Coloquio Internacional de Geocrítica. Diez años de cambio en el mundo, en la Geografía y en las Ciencias Sociales*, 1998-2008, Barcelona, Universidad de Barcelona.

Referencias en: ROMERO, J.; “Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias”, *Cuadernos Geográficos*, Nº 47, 2010-12, pp. 17-46.

GÓNZALEZ DE FRUTOS, P. (2006); “Hacia dónde va el seguro español”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, Nº 833, Noviembre-Diciembre 2006 (Ejemplar dedicado a: El sector asegurador y de los planes y fondos de pensiones), pp. 7-25.

GUTIÉRREZ DE ROZAS, L. (2007); *Testing for Competition in the Spanish Banking Industry: The Panzar-Rosse Approach Revisited*, Banco de España Documentos de Trabajo, Comisión Nacional de Energía, Nº 726, pp. 1-45.

HOOVER, JR. E. M. (1936), “The measurement of industrial localization”, *The Review of Economics and Statistics* 18(4), pp. 162-171.

HYDE, C.E. y PERLOFF, J.M. (1995); “Can Market Power be Estimated?”, *Review of Industrial Organization*, Nº 10, pp. 465-485.

IRANZO MARTÍN; J.E. y COLINAS GONZÁLEZ, M. (2008); “La energía en España: un reto estratégico”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, Nº 842 (Ejemplar dedicado a: Economía de la energía), pp. 141-156.

ISSERMAN, A.M. (1977), “The location quotient approach for estimating regional economic impacts”, *Journal of the American Institute of Planners* 43, pp. 33-41.

IWAYEMI, A. (1994); “An analysis of the electricity industry in Nigeria”, *Deregulating public utilities, Utilities Policy*, Enero 1994, pp. 55-64.

LÓPEZ MILLA, J. (2007); “La integración vertical de los negocios de gas y electricidad: posibles efectos sobre la competencia en los mercados afectados”, *Economía industrial*, Nº 364 (Ejemplar dedicado a: Ajustes regulatorios en el sector eléctrico español), pp. 125-137.

MAUDOS, J. y PÉREZ, F. (2002); *Competencia versus poder de mercado en la banca española*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, pp. 1-31.

MONTIJANO GUARDIA, F.:

-(2001); “Un análisis del grado de concentración y la demanda de seguros en la década de los noventa”, *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, Nº 2688, Abril 2001, pp. 33-43.

-(2002); *Competencia vs poder de monopolio en la industria aseguradora*, Universidad de Jaén, pp. 1-18.

MUÑOZ, F. (2008); *Urbanización. Paisajes comunes, lugares globales*, Barcelona, Gustavo Gili. Referencia en: ROMERO, J.; “Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias”, *Cuadernos Geográficos*, Nº 47, 2010-12, pp. 17-46.

Panorama de la Competencia en Andalucía; *Medición de la Concentración Industrial*, Capítulo 3, pp. 49-82.

PANZAR, J.C. y ROSSE, J.N. (1987); “Testing for “monopoly” equilibrium”, *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 35, Nº 4, The Empirical Renaissance in Industrial Economics, Junio 1987, pp. 443-456.

PÉREZ GARCÍA, F. y TORTOSA AUSINA, E. (1998); *Product mix of the Spanish banking firms: do competition clubs exist?*, IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas) working-paper: Serie EC, Nº 2, pp. 1-27.

ROCH, F. (2008); “La deriva patológica del espacio social en el modelo inmobiliario neoliberal madrileño”, *X Coloquio Internacional de Geocrítica. Diez años de cambio en el mundo, en la Geografía y en las Ciencias Sociales*, 1998-2008, Barcelona, Universidad de Barcelona. Referencia en: ROMERO, J.; “Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias”, *Cuadernos Geográficos*, Nº 47, 2010-12, pp. 17-46.

ROMERO, J. (2011); “Construcción residencial y gobierno del territorio en España. De la burbuja especulativa a la recesión. Causas y consecuencias”, *Cuadernos Geográficos*, Nº 47, 2010-12, pp. 17-46.

VIVES, X. (2006); *El reto de la competencia en el sector eléctrico*, IESE Business School – Universidad de Navarra Occasional Paper Nº 06/13 Julio 2006, pp. 1-16.