Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

ICADE

PESO Y CONCENTRACIÓN DE LA BANCA EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA COMO FUENTE DE CRECIMIENTO Y COMPARATIVA CON EL MODELO ECONÓMICO-EMPRESARIAL IRLANDÉS

Autor: Juan Alonso Sánchez

Director: Antonio Javier Ramos Llanos

MADRID | Junio 2026

RESUMEN

Este Trabajo Fin de Grado analiza hasta qué punto el peso histórico del sector bancario condiciona el patrón de crecimiento de la economía española y lo compara con la evolución reciente de Irlanda, país que ha transitado hacia un modelo más orientado a los mercados de capitales. El estudio combina un análisis descriptivo de series macroeconómicas (aportación del sector bancario al PIB y al empleo, estructura de financiación de pymes y grandes empresas, indicadores de productividad) con un contraste comparado España–Irlanda para el período 2000-2024. Los resultados muestran que la banca española aporta en torno al 3 % del PIB y canaliza cerca del 75 % del crédito empresarial, lo que sostiene la estabilidad financiera pero también genera dependencia y barreras para el escalado de las empresas. En Irlanda, la cercanía a la City de Londres, un marco fiscal atractivo y la presencia de multinacionales han favorecido la expansión de la financiación de mercado, inversión a través de instrumentos alternativos y la inversión extranjera directa, contribuyendo a mayores niveles de productividad. Se concluye que España necesita profundizar el desarrollo de mercados de capitales, diversificar las fuentes de financiación de las pymes y estimular la creación de empresas de mayor tamaño, sin deteriorar la función estabilizadora del sistema bancario.

Palabras clave: banca española, financiación bancaria, pymes, productividad, mercados de capitales, Irlanda, bank-based, market-based

ABSTRACT

This Final Degree Project examines the extent to which the historical weight of the banking sector shapes Spain's growth model and contrasts it with the post-2008 trajectory of Ireland, a country that has moved towards market-based finance. The research combines a descriptive analysis of macroeconomic series—banking contribution to GDP and employment, corporate financing structure, productivity indicators—with a Spain–Ireland comparative assessment for 2000-2024. Findings reveal that Spanish banks account for about 3 % of GDP and supply over 75 % of corporate credit, underpinning financial stability yet creating dependence and scale barriers for firms. In Ireland, proximity to London's financial hub, a favourable tax regime and multinational headquarters have fostered capital-market funding, venture capital and foreign direct investment, supporting higher productivity levels. The study concludes that Spain should deepen capital-market development, diversify SME funding sources and encourage the emergence of larger, more competitive firms, while preserving the stabilising role of its banking system.

Key words: Spanish banking, bank-based finance, SMEs, productivity, capital markets, Ireland, bank-based, market-based

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 6
1.1 Justificación del tema 6
1.2 Objetivos de la investigación 7
1.3 Hipótesis del trabajo 7
1.4 Metodología y estructura del trabajo 8
2 MARCO TEÓRICO 10
2.1 Papel del sistema financiero en la economía 10
2.1.1 Cómo canaliza el ahorro y la inversión 12
2.2 Concentración bancaria en España 13
2.3 Modelos de financiación y crecimiento económico 16
2.3.1 Economías bank-based 16
2.3.2 Economías market-based 17
2.3.3 Comparación teórica entre ambos modelos 18
3 METODOLOGÍA Y DISEÑO DEL ANÁLISIS COMPARATIVO 20
3.1 Enfoque metodológico 20
3.2 Variables e indicadores analizados 21
3.3 Limitaciones del análisis 22
3.4 Diseño del análisis comparativo 22
3.4.1 La concentración bancaria en España y el peso indirecto de la banca como evidencia de un modelo bank-based 22
3.5 Irlanda y su transición hacia un modelo más market-based 25
4 RESULTADOS Y ANÁLISIS COMPARATIVO 27
4.1 Comparación estructural básica: métricas agregadas y sus limitaciones 27
4.2 Factores estructurales de crecimiento: el núcleo del análisis comparativo 31
4.2.1 Productividad empresarial y estructura del tejido productivo 31
4.2.2 Innovación, digitalización y capacidad tecnológica 33
4.2.3 Acceso a financiación alternativa y desarrollo de mercados de capitales 35
4.2.4 Irlanda como hub universitario, tecnológico y de talento internacional 36
4.2.5 Diversificación del modelo productivo: lo que revelan las diferencias estructurales 36
4.3 ¿Condiciona el modelo bank-based el crecimiento económico? 37
5 CONCLUSIONES 39
5.1 Cumplimiento de los objetivos y validación de la hipótesis 39
5.2 Limitaciones 40
5.2.1 Enfoque metodológico. 40
5.2.2 *Medición de la realidad económica irlandesa.* 41
5.3 Reflexión final 41

6 Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado 43
7 BIBLIOGRAFÍA 44
7.1 Literatura académica 44
7.2 Informes institucionales y organismos internacionales 47

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.Tamaño y Ranking de la banca privada española en 1920 14
Ilustración 2. Concentración bancaria en la actualidad. 15

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comparación de indicadores macroeconómicos agregados... 30
Tabla 2. Productividad y tamaño empresarial..... 31
Tabla 3. Estructura financiera e innovación.. 34

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico 1. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB): España 25
Gráfico 2. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB): Irlanda 26
Gráfico 3. Crecimiento medio porcentual del PIB: España vs Irlanda 28
Gráfico 4. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB): España vs Irlanda 29

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación del tema

La relación entre sistema financiero y crecimiento económico ha ocupado un lugar relevante en la literatura económica. El debate suele distinguir entre dos modelos. Por un lado, los sistemas bank-based, donde la banca tiene un papel central en la financiación de empresas y hogares, y, por otro, los sistemas market-based, en los que los mercados de capitales ganan peso como vía para canalizar ahorro e inversión.

La literatura no ofrece una respuesta cerrada sobre cuál de los dos modelos es mejor, ni tampoco si una economía se financia mediante bancos o mediante mercados. Lo relevante es si el sistema financiero logra dirigir el capital hacia proyectos productivos de forma adecuada, diversificada y estable (Levine, 2002, 2005).

Este debate encaja especialmente bien con el caso español, ya que ha sido históricamente una economía muy apoyada en la banca. Las empresas, sobre todo las pymes, han dependido en gran medida del crédito bancario para financiar su actividad, permitiendo sostener buena parte del tejido empresarial. Aun así, el modelo puede presentar límites cuando se trata de financiar proyectos con más riesgo, procesos de internacionalización, innovación o activos intangibles.

Irlanda ofrece un contraste útil. No es una economía plenamente market-based, ni debe presentarse como el opuesto exacto de España. Su interés está en otro punto. Partiendo de una estructura con fuerte presencia bancaria, ha avanzado hacia un sistema más abierto y diversificado. La inversión extranjera directa, la llegada de multinacionales y el desarrollo de canales financieros más próximos al mercado han sido claves en ese cambio.

La comparación entre España e Irlanda tiene sentido porque ambas economías comparten varios puntos de partida: las dos pertenecen a la Unión Europea y a la eurozona, sufrieron con fuerza la crisis financiera de 2008, y tuvieron una presencia relevante de la banca en etapas previas. En este sentido, España ha mantenido una elevada dependencia bancaria, mientras que Irlanda ha reforzado su apertura exterior y ha extendido sus fuentes de financiación.

Aunque existe una amplia literatura sobre modelos financieros y crecimiento económico, la comparación específica entre España e Irlanda desde esta perspectiva ha recibido menos atención, a partir de lo cual parte este trabajo; cuyo propósito es analizar si la distinta evolución financiera de ambos países ayuda a entender diferencias en crecimiento, productividad, innovación y capacidad de transformación empresarial.

1.2 Objetivos de la investigación

El objetivo principal de este Trabajo de Fin de Grado es analizar hasta qué punto la elevada dependencia bancaria de la economía española condiciona su crecimiento económico, su productividad empresarial y su capacidad de innovación en comparación con una economía europea más diversificada como Irlanda.

A partir de este objetivo general, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la concentración y el peso del sector bancario (a través del crédito concedido al sector privado) en el modelo económico/empresarial español
- Estudiar la evolución reciente de Irlanda como economía que, partiendo de una estructura con fuerte presencia bancaria, ha avanzado hacia un modelo financiero más abierto y diversificado.
- Comparar ambos modelos partiendo de un eje temporal marcado por la crisis financiera de 2008 en términos de crecimiento, inversión extranjera, crédito bancario y estructura productiva en consonancia con productividad empresarial, innovación, escalabilidad y financiación de activos intangibles.
- Determinar si la dependencia bancaria española limita o condiciona algunas formas de crecimiento frente a un modelo más market-based como el irlandés.

1.3 Hipótesis del trabajo

La hipótesis de este trabajo sostiene que el modelo bank-based español no impide el crecimiento económico, aunque sí puede condicionar el tipo de crecimiento que se genera. La banca cumple una función esencial en la economía española: financiar a gran parte de las pymes y canalizar el ahorro hacia la inversión productiva.

El problema aparece cuando la dependencia del crédito bancario es demasiado elevada. En esos casos, el sistema puede tener más dificultades para financiar proyectos con mayor riesgo, menor disponibilidad de garantías o mayor peso de activos intangibles. Este punto es relevante para empresas que buscan crecer, internacionalizarse o invertir en conocimiento.

Desde esta perspectiva, una estructura financiera más diversificada puede ofrecer más margen de actuación. Irlanda puede ser un ejemplo de ello, ya que ha ido construyendo ese camino durante las últimas décadas. Su apertura a la inversión extranjera y a mecanismos de financiación próximos al mercado puede haber favorecido la atracción de capital, el crecimiento de empresas de mayor tamaño y el desarrollo de sectores de mayor valor añadido.

El trabajo no sostiene que el modelo irlandés pueda trasladarse y sea totalmente comparable al español. Tampoco plantea que las diferencias entre ambos países se expliquen solo por su sistema financiero. La hipótesis es más prudente. La estructura de financiación puede ser un factor relevante para entender por qué algunas economías tienen más capacidad para financiar innovación, escalabilidad y transformación productiva.

1.4 Metodología y estructura del trabajo

El trabajo adopta un enfoque cualitativo y comparativo. Se apoya en literatura académica, informes institucionales y datos agregados de organismos nacionales e internacionales. No busca demostrar una relación causal mediante un modelo econométrico. El objetivo es comparar dos economías europeas a partir de indicadores que permitan relacionar estructura financiera y crecimiento económico.

El análisis se centra en la etapa posterior a la crisis financiera y de deuda europea. Este periodo permite observar cómo han respondido España e Irlanda ante un shock común. España ha mantenido una estructura de financiación muy apoyada en la banca, mientras que Irlanda ha reforzado una estrategia basada en apertura exterior, atracción de inversión extranjera y mayor presencia de canales financieros vinculados al mercado.

El trabajo se estructura en cinco capítulos: tras esta introducción, el segundo capítulo desarrolla el marco teórico sobre el papel del sistema financiero, la concentración bancaria y los modelos bank-based y market-based. El tercer capítulo presenta la metodología y el diseño del análisis comparativo, y, el cuarto capítulo expone los resultados de la comparación entre España e Irlanda. Por último, se expone un quinto capítulo que recoge las conclusiones, limitaciones e implicaciones del trabajo.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 Papel del sistema financiero en la economía

Antes de comenzar con el marco sobre la concentración bancaria y los modelos de financiación económicos que definen la forma de una economía, conviene partir desde el entendimiento del sistema financiero y su función en la economía.

Como respuesta habitual, se entiende que el sistema financiero son bancos, préstamos, depósitos, etc. Esta explicación es insuficiente. En este sentido, afirmamos, en términos más precisos, que el sistema financiero es el conjunto de instituciones, mercados e instrumentos que conecta a los agentes con capacidad de ahorro con aquellos que necesitan financiación para invertir, consumir o desarrollar proyectos empresariales. Sin esa intermediación, gran parte de la actividad económica simplemente no llegaría a producirse (Postgrado Economía, s.f.).

Es sobre este último punto, de desarrollo económico (ligado con el financiero), donde se llevan debatiendo décadas y han entrado algunos economistas en el análisis sobre qué modelos son los más eficientes o sostenibles para llevarlo a cabo. En este sentido, ya desde principios del siglo XX, Schumpeter defendía que los bancos no eran simples intermediarios pasivos, sino agentes capaces de impulsar el crecimiento al canalizar recursos hacia empresarios innovadores. Décadas después, esta intuición fue contrastada empíricamente: los países con sistemas financieros más desarrollados tienden a presentar mayores tasas de crecimiento, una acumulación de capital más eficiente y una mayor capacidad innovadora (King y Levine, 1993). Este argumento ha sido comentado, y ampliado por muchos. Goldsmith en su obra *Financial Structure and Development (1969)* documentó una relación positiva entre el grado de desarrollo financiero y el nivel de renta per cápita. Posteriormente, McKinnon (1973) y Shaw (1973) añadieron que los sistemas financieros excesivamente intervenidos o restringidos terminaban limitando el crecimiento, al dificultar la movilización eficiente del ahorro; argumento relevante que posteriormente se comentará para entender ciertos períodos de la historia financiera española, particularmente durante las décadas de fuerte intervención estatal sobre el sector bancario.

La síntesis más completa de esta corriente teórica la ofrece Levine (2005), quien identifica las funciones esenciales del sistema financiero: movilizar el ahorro, asignar capital hacia proyectos productivos, gestionar riesgos, supervisar a las empresas financiadas y reducir costes de información y transacción. El argumento de fondo es relativamente directo: una economía difícilmente puede crecer de forma sostenida si no dispone de un sistema financiero capaz de canalizar recursos de manera eficiente.

Ahora bien, esto no significa que cuanto mayor sea el peso del sector financiero, mayor vaya a ser el crecimiento. Parte de la literatura más reciente cuestiona precisamente este punto. Arcand, Berkes y Panizza (2012) desarrollaron el concepto de "too much finance", argumentando que, a partir de ciertos niveles de profundización financiera, el crecimiento del sector puede generar efectos contraproducentes sobre la economía real. En una línea similar, Cecchetti y Kharroubi (2012) observaron que cuando el crédito alcanza niveles excesivamente elevados sobre el PIB, el impacto sobre la productividad puede volverse negativo.

Este debate tiene implicaciones directas para el caso español. Durante las décadas previas a la crisis de 2008, el peso del crédito bancario en la economía española creció de forma muy intensa, especialmente impulsado por el sector inmobiliario y la expansión del endeudamiento privado. La banca adquirió un peso estructural dentro del funcionamiento económico del país que no era simplemente cuantitativo, sino también histórico. Desde finales del siglo XIX, el sistema financiero español fue consolidando un modelo claramente banco-céntrico, en el que las entidades bancarias asumieron prácticamente el protagonismo de la financiación empresarial. El limitado desarrollo de los mercados de capitales y el fuerte intervencionismo del siglo XX no hicieron sino reforzar esa dinámica (hbancaria.org, 2020).

España ha pertenecido históricamente al grupo de economías conocidas como bank-based: sistemas financieros donde los bancos concentran la mayor parte de la intermediación. El grado de bancarización de la economía española respecto a otras economías europeas es elevado, lo que provoca que gran parte de la financiación empresarial dependa todavía del crédito bancario, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas (Maudos, 2019). En ese contexto, la banca no solo financia la economía: la define. Balmaseda (2024)

describe al sector bancario como una infraestructura estratégica, no solo por su función de financiación sino por su capacidad para sostener la actividad económica, el empleo y la estabilidad financiera.

Esta dependencia, sin embargo, también genera vulnerabilidades. La crisis de 2008 puso de manifiesto hasta qué punto los problemas del sistema bancario podían trasladarse rápidamente al conjunto de la economía española. Lo que siguió fue un intenso proceso de reestructuración y concentración: fusiones, rescates, absorciones… El número de entidades operativas cayó de forma significativa y el peso de los principales grupos bancarios dentro del mercado se incrementó aún más (Cruz-García, Fernández de Guevara y Maudos, 2018). El resultado es un sistema donde la elevada bancarización y la alta concentración bancaria van de la mano, y donde ambas configuran el acceso al crédito del conjunto del tejido productivo.

2.1.1 Cómo canaliza el ahorro y la inversión

La forma más básica a través del cual es posible la transformación entre ahorro y la inversión es captar el capital excedente de individuales, familiares o empresas ahorradoras y canalizarlos hacia proyectos de inversión, ávidos de financiación para desarrollar o expandir su actividad. Visto desde este punto de vista podría parecer un proceso sencillo, pero esta labor ha sido y es algo fundamental en el desarrollo de cualquier economía moderna.

Profundizando en la cuestión encontramos por un lado a los ahorradores individuales, que no disponen -en general- de información y capacidad para evaluar de manera directa el riesgo de cada proyecto. Por otro lado, están los proyectos/empresas, que necesitan esa aportación o inyección de capital estable y sostenida en el tiempo (a largo medio y corto plazo) para poder desarrollar su actividad. Es aquí donde entra en juego el sistema financiero, actuando como puente entre ambas partidas, cuya función, entre otras se basa en reducir costes de información, gestionar riesgos y facilitar la circulación eficiente del capital (Levine, 2005).

Como se comenta anteriormente, en España, esta función ha recaído históricamente sobre las entidades bancarias. A diferencia de economías como la estadounidense, donde los mercados de capitales tienen un peso mucho mayor, en España el crédito bancario continúa siendo la principal fuente de financiación empresarial, especialmente para las pymes (Maudos, 2019). Aun así, además de captar depósitos y conceder préstamos la banca

tradicional también mantiene una labor constante en el análisis y supervisión del riesgo crediticio y de los proyectos a los que asigna el capital, permitiéndose una relación continuada entre banco y empresa que permite acumular información sobre la solvencia del cliente, reducir problemas de información asimétrica y facilitar el acceso al crédito. Esta ventaja, acorde con los sistemas bank-based, es algo que ensalza Levine (2002), que habla de la gran capacidad de monitorización empresarial, especialmente en empresas de menor tamaño.

Pese a esta ventaja, cuando la mayor parte de la canalización o financiación empresarial depende de un número reducido de entidades, el sistema puede volverse vulnerable. Efecto que pudo comprobarse durante el estallido de la burbuja inmobiliaria de 2008, en la que el deterioro del sistema bancario afectó de forma muy veloz al conjunto de la economía. La contracción del crédito y el proceso de desapalancamiento dificultaron enormemente el acceso a financiación para muchas empresas españolas. En este sentido, y como consecuencia al evento se han desarrollado -con más fuerza, aunque ya presentes en el sistema financiero- instrumentos de mercado, y fuentes alternativas de financiación como el capital riesgo o el capital privado. Estos son los instrumentos más usuales dentro del modelo market-based que, por el momento no es predominante en el panorama español.

Por todo ello, y llevado hacia la realidad de la economía española, el modelo market-based avanza, pero la banca sigue predominando en términos de principal sistema o canalizador entre ahorro e inversión y, en ese sentido, financiador del desarrollo empresarial.

En este contexto, resulta pertinente retroceder y examinar las sucesivas crisis, fusiones e intervenciones que, a lo largo de más de un siglo, han reducido el número de entidades y elevado la concentración bancaria en España.

2.2 Concentración bancaria en España

La arquitectura que hoy caracteriza al sistema bancario español se ha ido fraguando a lo largo de más de dos siglos, a golpe de expansiones financieras, crisis, intervenciones públicas y sucesivas oleadas de fusiones.

El punto de partida fue el Banco de San Carlos (1782), creado para financiar al Estado. Tras su desaparición, sus funciones recayeron en el Banco Español de San Fernando, preludio de un sector que se ensanchó en la segunda mitad del siglo XIX al ritmo de la

industrialización. La Ley de Bancos y Sociedades de Crédito de 1856 abrió la puerta a numerosas entidades privadas y sociedades de crédito, dando forma a la primera gran red bancaria moderna (Historia Bancaria, s.f.)

Aquel ciclo expansivo pronto chocó con su primera gran sacudida: la crisis de 1866, ligada al colapso de la financiación ferroviaria, se llevó por delante decenas de bancos y dejó claro un patrón que se repetiría: tras cada fase de crecimiento acelerado llegaba una purga que forzaba cierres y concentraciones.

Tabla 5: Tamaño y Ranking de la banca privada española en 1920

	Depósitos, millones Ptas.	Número de sucursales (más de 5)
Hispano Americano	437,5	49
Español de Crédito	335,5	32
Urquijo	255,4	
Bilbao	138,1	8
Barcelona	116,4	
Crédito Unión Minera	106,7	
Vizcaya	86,1	24
Mercantil	66,1	12
Herrero	55,7	13
Guipuzcoano	55,7	18
	1.653,2	156

Ilustración 1. Tamaño y Ranking de la banca privada española en 1920. Fuente: historiabancaria.org

Tras la Guerra Civil, la escasez de mercados financieros alternativos y la estricta regulación cambiaria afianzaron aún más el protagonismo de la banca.

La crisis bancaria de finales de los setenta y principios de los ochenta—alimentada por el shock petrolífero y la transición económica—obligó a intervenir a más de la mitad de los bancos del país. El rescate de grupos como Rumasa, Banca Catalana o Banco Urquijo precipitó una primera gran ronda de fusiones. La entrada en la Comunidad Económica Europea (1986) intensificó la integración. Nacieron operaciones emblemáticas: BBV

(1989), Argentaria (1991) y la fusión Santander–Central Hispano (1999) cimentaron el núcleo del sistema actual. Sin embargo, el ajuste decisivo llegó tras la crisis financiera de 2008. La elevada exposición al ladrillo comprometió la solvencia, sobre todo en las cajas de ahorro, y el FROB (2009) pilotó una reestructuración que redujo drásticamente el número de entidades: CaixaBank absorbió Bankia, BBVA incorporó Catalunya Bank y Unnim, Santander se hizo con Banco Popular y Sabadell integró varios bancos regionales.

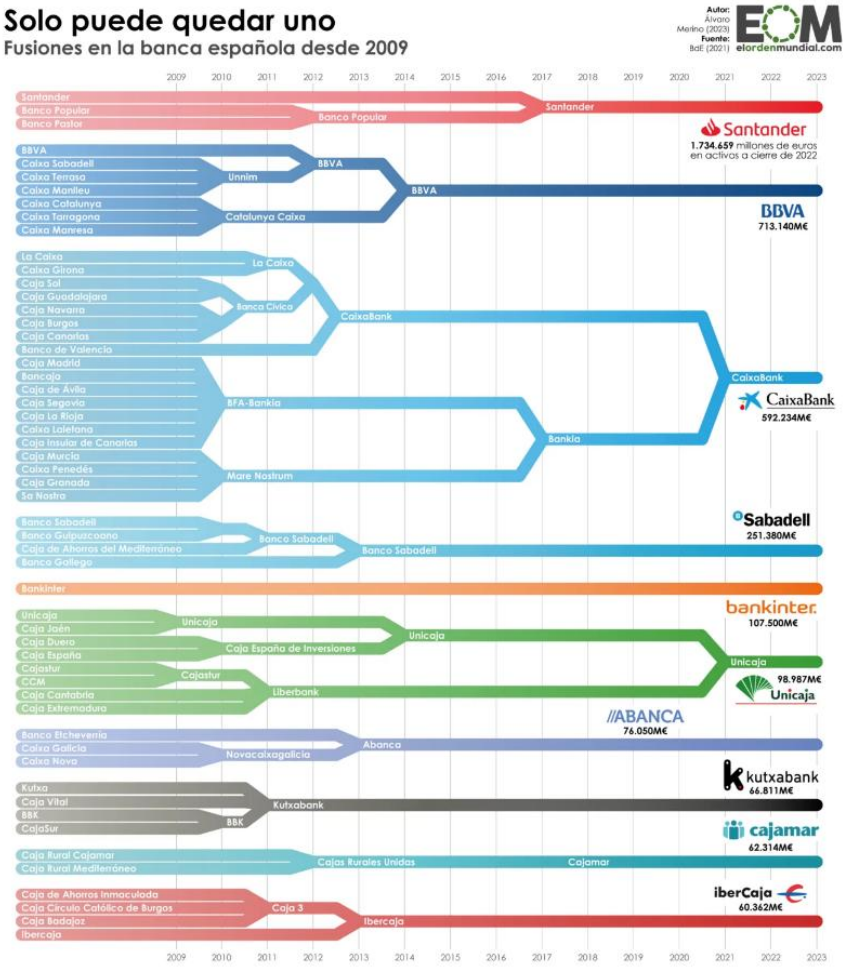


Ilustración 2. Concentración bancaria en la actualidad. Fuente: EOM (2023)

Tal y como comentamos y como se ilustra en la imagen, este proceso ha incrementado en un grado muy elevado en nivel de concentración bancaria de España. Este, lleva consigo un aumento sustancial del poder de mercado ya no solo de cara al negocio interior, sino también en el panorama internacional donde se busca la máxima magnitud y escala posible para competir, generando un debate creciente sobre la competencia y acceso al crédito. Como muestra de dicha concentración, el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), centrado en reconocer la misma para un mercado determinado, ha aumentado de manera significativa tras la crisis financiera, y situándose claramente por encima de grandes economías europeas como Alemania o Francia (Cruz-García, Fernández de Guevara y Maudos, 2018).

2.3 Modelos de financiación y crecimiento económico

Una vez analizado el peso estructural de la banca dentro de la economía española, es necesario abordar el debate sobre los distintos modelos de financiación y su relación con el crecimiento. La literatura económica ha distinguido tradicionalmente entre dos grandes tipos de sistemas financieros: los modelos bank-based, donde la banca desempeña el papel central en la financiación de la economía, y los modelos market-based, más apoyados en los mercados de capitales. Esta diferenciación ha servido durante décadas para explicar las distintas estructuras financieras existentes entre economías desarrolladas. Mientras países como Alemania, Francia o España han estado históricamente orientados hacia la financiación bancaria, economías como Estados Unidos o Reino Unido han desarrollado sistemas mucho más apoyados en los mercados financieros, la emisión de deuda corporativa y el capital riesgo (Champonois, 2006; Beck y Levine, 2002).

2.3.1 Economías bank-based

En los sistemas bank-based, las entidades bancarias concentran la mayor parte de la intermediación financiera: captan el ahorro, conceden crédito, supervisan a las empresas financiadas y desempeñan un papel fundamental dentro del funcionamiento económico (Stiglitz, 1985). Uno de los principales argumentos a favor de este modelo reside en la capacidad de los bancos para generar relaciones estables y duraderas con las empresas. La denominada banca relacional permite acumular información privada sobre la solvencia de los clientes, reduciendo problemas de información asimétrica y facilitando el acceso al crédito, especialmente en empresas de menor tamaño (Petersen y Rajan, 1994).

Gerschenkron (1962) defendió que este tipo de sistemas resultaban especialmente eficaces en economías con un desarrollo industrial tardío, donde los mercados de capitales todavía eran poco profundos. Boot y Thakor (1997) sostienen que los bancos presentan ventajas importantes en la supervisión y monitorización empresarial, particularmente donde existen fuertes asimetrías de información. Precisamente, una de las grandes fortalezas del modelo bank-based es su capacidad para financiar a pymes, que normalmente tienen mayores dificultades para acceder directamente a los mercados financieros. Esto explica por qué este modelo ha tenido históricamente tanto peso en economías europeas con un tejido empresarial muy atomizado, como, por ejemplo, ocurre en España.

Sin embargo, el sistema también presenta limitaciones, ya que una elevada dependencia bancaria puede reducir la diversificación de fuentes de financiación y aumentar la vulnerabilidad de la economía frente a crisis financieras o restricciones de crédito. Además, los bancos tienden a mostrar una mayor aversión al riesgo y una preferencia más clara por proyectos tradicionales respaldados por garantías, lo que puede dificultar la financiación de empresas innovadoras. Hsu, Tian y Xu (2014) argumentan que los sistemas más orientados hacia los mercados financieros suelen favorecer en mayor medida la innovación y el desarrollo tecnológico, precisamente porque permiten financiar proyectos con perfiles de riesgo más elevados.

2.3.2 Economías market-based

A diferencia del modelo bank-based, los sistemas market-based se caracterizan porque los mercados de capitales desempeñan el papel principal en la financiación empresarial. Las empresas obtienen recursos principalmente mediante emisiones de acciones, bonos o instrumentos financieros negociados en mercados organizados. Estados Unidos es el ejemplo más claro: mercados financieros con gran profundidad y numerosos actores alternativos a la banca tradicional, como fondos de inversión, capital riesgo (private equity y venture capital) o capital privado.

Los principales argumentos a favor de este sistema se concentran en su capacidad para financiar proyectos innovadores o de alto crecimiento. Los mercados permiten diversificar riesgos entre un gran número de inversores y facilitan el acceso a financiación para empresas que probablemente no obtendrían crédito bancario tradicional. Además, los sistemas market-based suelen presentar una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación frente a cambios tecnológicos o estructurales: la existencia de mercados financieros profundos favorece una asignación más dinámica del capital y permite financiar sectores emergentes con mayor facilidad (Wurgler, 2000).

No obstante, este modelo también presenta riesgos. Una excesiva dependencia de los mercados puede favorecer dinámicas más especulativas, aumentar la volatilidad financiera y generar una mayor orientación empresarial hacia el corto plazo. Asimismo, la financiación vía mercado suele resultar mucho más accesible para grandes compañías que para pequeñas empresas, lo que provoca que en muchos casos las pymes continúen dependiendo principalmente de la financiación bancaria incluso dentro de economías claramente market-based (Bhide, 1993; Berger y Udell, 2002).

2.3.3 Comparación teórica entre ambos modelos

Tras comprender la teoría de ambos modelos de financiación de la economía llegamos al debate que ha ocupado una parte importante de la literatura financiera durante muchos años. De acuerdo con Levine (2002), autor más citado en dentro de este marco, podemos llegar a la conclusión de que no existe una evidencia concluyente acerca de cuál de los dos sistemas es claramente superior al otro; aunque existen matices que detallados a continuación. En este sentido, Levine (2002) sostiene que lo realmente importante no es si una economía se financia o se apoya más en los bancos o en los mercados de capitales, sino la capacidad global del sistema financiero para prestar eficientemente los servicios económicos necesarios (asignación del capital, gestión de riesgos, movilización del ahorro y supervisión de proyectos de inversión).

A partir de esta idea nace el "financial services law", a través de la cual se trata de desarrollar mejor las funciones necesarias para financiar la economía, en vez de tratar de responder a la cuestión de qué modelo es superior al otro. Adicionalmente, otros autores han añadido que la calidad institucional y regulatoria resulta incluso más importante que la propia estructura financiera. La denominada law and finance view sostiene que factores como la protección jurídica de inversores y acreedores, la eficiencia judicial o la calidad regulatoria condicionan de manera decisiva el desarrollo financiero y, en consecuencia, el crecimiento (Levine, 2002; La Porta et al., 1998).

Como contrapartida, o compensación al argumento, algo que sí es justificable y tiene cierto consenso es la dependencia excesiva en un único modelo o fuente de financiación; que en el medio-largo plazo crean vulnerabilidades frente a episodios de crisis (De Nederlandsche Bank, 2017). Por ello, y ante el debate generado sobre la necesidad de desarrollar mercados de capitales más robustos con el fin de paliar la gran dependencia bancaria, se han comenzado a impulsar políticas orientadas a desarrollar una verdadera Unión de Mercados de Capitales, con el objetivo de diversificar las fuentes de financiación empresarial y mejorar la capacidad europea para financiar innovación, digitalización y transición energética. (Draghi, 2024). En definitiva, no se trata de sustituir el modelo existente por uno nuevo, sino complementar ambos modelos con nuevos mecanismos orientados hacia el mercado y modelos alternativos que favorezcan el acceso eficiente al capital. Por ello, en economías como la española donde la banca sigue siendo dominante, resulta

especialmente atractivo y necesario analizar hasta qué punto esa dependencia condiciona el crecimiento económico, la innovación y la capacidad de transformación del tejido empresarial y productivo.

3 METODOLOGÍA Y DISEÑO DEL ANÁLISIS COMPARATIVO

3.1 Enfoque metodológico

El presente trabajo adopta un enfoque cualitativo y comparativo. El objeto de estudio no es la contrastación de hipótesis mediante modelos econométricos, sino el análisis de la estructura financiera de dos economías europeas —España e Irlanda— para evaluar en qué medida el modelo de financiación predominante en cada una condiciona su crecimiento económico, su tejido empresarial y su capacidad de generar productividad. Se trata, por tanto, de una investigación de tipo descriptivo-analítico, apoyada en una revisión sistemática de la literatura académica, fuentes institucionales y datos agregados de organismos internacionales.

La elección de esta aproximación responde a la naturaleza del objeto de estudio. La pregunta de investigación central —si el peso de la banca en la economía española condiciona su crecimiento en comparación con el modelo irlandés en transición hacia fuentes de financiación más diversificadas— no se responde adecuadamente mediante un análisis econométrico estándar. La estructura financiera de un país es el resultado de procesos históricos, regulatorios e institucionales que difícilmente se capturan en una regresión. El enfoque adoptado privilegia por ello la comprensión de los mecanismos sobre la precisión estadística, sin renunciar al uso de datos cuantitativos como soporte del argumento.

El análisis se organiza en cuatro fases. La primera examina la concentración bancaria española y su peso dentro de la economía, conectando esa realidad con los argumentos de la literatura que clasifican a España como una economía netamente bank-based. La segunda analiza el caso irlandés desde la perspectiva de su dualidad estructural y su paulatina transición hacia un modelo más orientado a los mercados. La tercera compara ambas economías a través de métricas agregadas y de factores estructurales de crecimiento inspirados en el diagnóstico de Garicano (2016) destacadas en su libro el *Dilema de España*. La cuarta responde directamente a la pregunta de investigación a partir de los resultados obtenidos.

3.2 Variables e indicadores analizados

Las variables utilizadas en el análisis se organizan en dos grupos con lógicas distintas. El primero recoge los indicadores de estructura financiera, que actúan como variables explicativas del modelo de financiación predominante en cada economía. El segundo agrupa los factores estructurales de crecimiento, que constituyen las variables de resultado sobre las que se evalúa el impacto de ese modelo.

Como variables explicativas se emplean el crédito bancario al sector privado como porcentaje del PIB (Banco Mundial, 2021), el Índice de Herfindahl-Hirschman de concentración bancaria (Cruz-García, Fernández de Guevara y Maudos, 2018) y el peso de la financiación basada en mercados de capitales (Central Bank of Ireland, 2024; BCE, encuesta SAFE, 2022). Estos tres indicadores permiten caracterizar con precisión el grado de dependencia bancaria de cada economía y el nivel de diversificación de sus fuentes de financiación.

Como variables de resultado se analizan tres factores estructurales de crecimiento. El primero es la productividad empresarial, medida como valor añadido bruto por empleado, tanto para la pyme española (Comisión Europea, 2021) como para las empresas domésticas irlandesas separadas del efecto multinacional (CSO Ireland, 2021; OCDE, 2021). El segundo es la capacidad innovadora y tecnológica, evaluada a través del European Innovation Scoreboard 2023 (Comisión Europea, 2023) y la intensidad de activos intangibles (ESRI, 2022). El tercero es el tamaño y escalabilidad empresarial, analizado mediante los datos de productividad y empleo medio por empresa del SME Fact Sheet de la Comisión Europea.

La elección de estos indicadores no es arbitraria. Responde a los elementos teóricos del marco previo y, en particular, al diagnóstico de Garicano (2016) sobre los factores estructurales que condicionan la competitividad y el crecimiento de la economía española: productividad, escalabilidad e innovación son precisamente las dimensiones en las que ese diagnóstico identifica las carencias más profundas, y son también las que la literatura empírica más reciente vincula con diferencias en el modelo de financiación (Hsu, Tian y Xu, 2014; Corrado, Hulten y Sichel, 2009).

3.3 Limitaciones del análisis

Todo análisis comparativo entre países implica decisiones metodológicas que generan limitaciones, y este trabajo no es una excepción. Reconocerlas no debilita el argumento, al contrario, permite delimitar con precisión el alcance de las conclusiones.

La primera y más relevante es la imposibilidad de establecer causalidad. El análisis muestra asociaciones entre el modelo de financiación y determinados resultados estructurales, pero no permite concluir que el uno cause los otros. Las diferencias en productividad, innovación o escalabilidad entre España e Irlanda tienen múltiples determinantes —marco regulatorio laboral, política fiscal, tamaño del mercado doméstico, especialización sectorial histórica— que no están controlados en este trabajo.

La segunda limitación es la singularidad estadística del caso irlandés. Los datos macroeconómicos agregados de Irlanda están profundamente distorsionados por el efecto de las multinacionales sobre el PIB, la productividad media y el stock de activos intangibles. Aunque el trabajo adopta las cautelas necesarias —diferenciando entre economía doméstica y empresas extranjeras y recurriendo al GNI* cuando procede— no siempre es posible destilar completamente ese efecto de los datos disponibles.

La tercera es la comparabilidad de los datos entre países. Las fuentes utilizadas combinan informes institucionales, encuestas y bases de datos internacionales que no siempre emplean las mismas definiciones, períodos de referencia o metodologías de cálculo. En algunos indicadores la comparación refleja más una tendencia que una cifra exacta.

Finalmente, la comparación se circunscribe a dos países con trayectorias distintas, lo que limita la generalización de los resultados. Las conclusiones no son extrapolables de forma automática a otras economías europeas con estructuras financieras similares a la española. Con estas consideraciones sobre la mesa, los resultados del capítulo siguiente deben leerse como evidencia sugestiva, no como prueba definitiva.

3.4 Diseño del análisis comparativo

3.4.1 La concentración bancaria en España y el peso indirecto de la banca como evidencia de un modelo bank-based

La concentración bancaria y el modelo de financiación de una economía no son cuestiones independientes: guardan entre sí una relación directa que, en el caso español, resulta

especialmente ilustrativa. El análisis de la estructura bancaria actual no es un fin en sí mismo dentro de este trabajo, sino un punto de partida para comprender algo más profundo: en qué medida España depende de la banca no solo como sector, sino como mecanismo casi exclusivo de canalización del crédito hacia la economía productiva.

Como se describió en el marco teórico, el proceso de consolidación bancaria español se aceleró notablemente tras la crisis de 2008. El resultado es un mercado en el que pocas entidades concentran una parte muy significativa de la intermediación financiera del país. El IHH del mercado bancario español aumentó de forma relevante tras las fusiones y absorciones producidas entre 2010 y 2015, situándose por encima de la media de las grandes economías europeas continentales (Cruz-García, Fernández de Guevara y Maudos, 2018).

Este dato adquiere su verdadera dimensión cuando se pone en relación con el peso que el crédito bancario tiene dentro del conjunto de la economía. El crédito bancario al sector privado en España ha representado de forma sostenida un porcentaje del PIB muy superior al de países con estructuras financieras más equilibradas (Maudos, 2019). Esto no ocurre de forma casual, se trata de la consecuencia lógica de décadas de escaso desarrollo de los mercados de capitales domésticos y de una cultura empresarial en la que la banca ha sido, prácticamente en exclusiva, la puerta de acceso a la financiación.

Precisamente aquí reside la conexión entre concentración y modelo. En una economía donde la práctica totalidad de la financiación empresarial transita por el balance de las entidades bancarias, la concentración de ese mercado no es simplemente una cuestión sectorial: se convierte en una variable macroeconómica. Cuando pocas entidades controlan el acceso al crédito, las condiciones que estas imponen —precio, plazo, garantías exigidas— afectan directamente a la capacidad de financiación del conjunto del tejido productivo. Carbó Valverde, Rodríguez y Udell (2009) encuentran evidencia de que el poder de mercado bancario en España ha incidido negativamente sobre el acceso al crédito de las pymes.

Esta realidad confirma, en términos empíricos, lo que el marco teórico ya apuntaba conceptualmente: España responde de manera indiscutible al patrón de una economía bank-based. No solo porque la banca ocupe una posición relevante, sino porque la ausencia de alternativas reales de financiación hace que el sistema en su conjunto dependa de ella. La encuesta SAFE del BCE (2022) respalda además esta lectura: la proporción de empresas

españolas que citan el crédito bancario como su principal fuente de financiación externa es notablemente superior a la media europea.

3.4.1.1 El modelo bank-based español: una caracterización desde la literatura

La clasificación de España como economía bank-based no es una cuestión de interpretación: existe un amplio consenso en la literatura al respecto. Demirgüç-Kunt y Levine (2001) establecieron una de las taxonomías más influyentes para clasificar los sistemas financieros. En su esquema, España queda encuadrada sin ambigüedad dentro del grupo de economías orientadas hacia la banca, junto con Alemania, Francia o Italia, en contraste con Estados Unidos, Reino Unido o los países nórdicos. Esta asignación se basa en indicadores como el ratio de crédito bancario sobre el PIB, la profundidad de los mercados de capitales, el peso de la renta fija corporativa y el volumen de capital riesgo sobre el conjunto de la inversión empresarial.

Dols-Miro, Cuevas y Fernández de Guevara (2024) documentan cómo la liberalización progresiva del sector bancario español entre 1971 y 2018 no supuso una reducción sustancial de la dependencia bancaria, sino que, en parte, redistribuyó el poder de mercado entre un número menor de entidades de mayor tamaño. Esto refuerza la idea de que el modelo bank-based español no es simplemente el resultado de una regulación intervencionista, sino que responde a una dinámica estructural más profunda.

Salas y Saurina (2003) añaden otro elemento relevante, incluso en los períodos de mayor competencia y desregulación, la banca española mantuvo una posición claramente dominante frente a fuentes alternativas de financiación. El mercado de renta fija corporativa siguió siendo comparativamente poco profundo y el capital riesgo junto con el resto de formas de financiación/inversión alternativas permanecieron como un fenómeno residual en términos de volumen, especialmente para empresas de tamaño medio o pequeño. Esta persistencia del modelo bank-based, incluso bajo condiciones regulatorias más abiertas, es lo que permite afirmar que la dependencia bancaria española tiene raíces estructurales y no meramente regulatorias.

En este sentido, tal y como se demuestra en el siguiente gráfico, es posible observar como España mantiene un nivel de crédito otorgado al sector privado, que, aunque en mínimos desde la fecha analizada, muy elevado respecto a su PIB; históricamente y durante muchos años superior al 100% (Grupo Banco Mundial, s.f.).

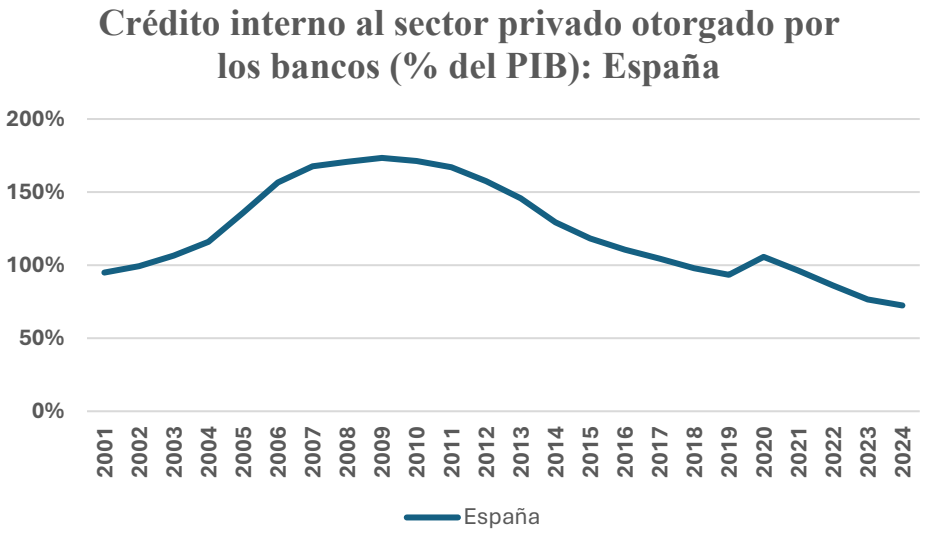


Gráfico 1. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB): España Fuente: elaboración propia a partir de daos proporcionados por el Grupo Banco Mundial

3.5 Irlanda y su transición hacia un modelo más market-based

El caso irlandés resulta especialmente interesante para este trabajo, no precisamente por ser un modelo financiero maduro y consolidado. Al contrario, Irlanda es un país cuya estructura financiera ha experimentado en las últimas décadas una transformación profunda, impulsada en buena parte desde fuera. La llegada masiva de multinacionales estadounidenses y europeas trajeron consigo lógicas de financiación, estructuras de capital y formas de relación con los mercados financieros muy alejadas del modelo banco-céntrico tradicional irlandés.

La dualidad económica irlandesa —ampliamente documentada (PBO Ireland, 2024; ESRI, 2022)— es el punto de partida para comprender este proceso. Por un lado, existe una economía de multinacionales, dominada por grandes corporaciones tecnológicas, farmacéuticas y financieras con sede en Irlanda por razones fiscales y regulatorias, que operan con estructuras financieras propias de un modelo market-based: acceso directo a mercados de deuda internacionales, financiación mediante emisiones corporativas y vínculos estrechos con fondos de inversión globales. Por otro, subsiste una economía doméstica de pymes irlandesas que, históricamente, se ha financiado de forma similar a como lo hace la empresa española: a través de la banca comercial local.

Esta dualidad no es un accidente: refleja una tensión real dentro del modelo de desarrollo irlandés. Kennedy y McQuinn (2023) documentan cómo la productividad de las empresas

domésticas irlandesas se sitúa, todavía a principios de esta década, muy por debajo de la de las multinacionales presentes en el país.

Sin embargo, lo verdaderamente relevante desde la perspectiva de este trabajo es la dirección del cambio. El Central Bank of Ireland (2024) muestra cómo el peso de la financiación basada en mercados de capitales ha crecido de forma sostenida dentro de la economía irlandesa durante la última década. Los fondos de inversión, el mercado de renta fija corporativa y los instrumentos de deuda privada han ganado presencia de manera progresiva, no solo entre las multinacionales sino también, aunque más lentamente, entre empresas de mayor tamaño del sector doméstico. El ESRI (2022) señala además que Irlanda es el país con mayor intensidad de activos intangibles de toda la Unión Europea, lo que refleja cómo la economía irlandesa ha ido incorporando lógicas de financiación más propias de un modelo market-based.

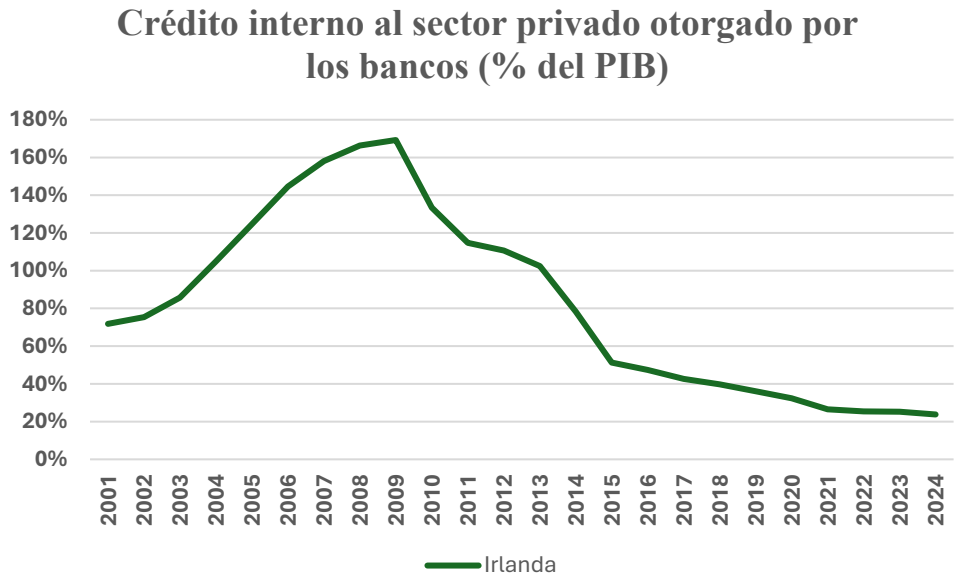


Gráfico 2. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB): Irlanda. Fuente: elaboración propia a partir de daos proporcionados por el Grupo Banco Mundial

Tal y como se puede identificar a través del gráfico, también podemos argumentar este fenómeno (mayor peso de los mercados de capitales en su economía) a través de la reducción del crédito interno hacia el sector privado, que presenta una tendencia claramente a la baja desde el estallido de burbuja financiera (Grupo Banco Mundial, s.f.). Aun así, debemos tratar este dato con cautela ya que la economía irlandesa presenta una elevada influencia de las multinacionales e inversión extranjera, que distorsionan el valor real del PIB, exagerando la tendencia presentada en el gráfico (CSO, 2023)

Por todo ello, Irlanda no encaja en ninguno de los dos modelos puros descritos en el marco teórico. No es una economía bank-based al estilo español ni es un mercado tan desarrollado como el británico o el estadounidense. Es, más bien, una economía en transición: con una base histórica bancaria, una presencia externa que ha introducido dinámicas de mercado, y una tendencia reciente hacia mayor diversificación de las fuentes de financiación. Esa posición intermedia es precisamente lo que la convierte en un caso de análisis útil.

4 RESULTADOS Y ANÁLISIS COMPARATIVO

Los apartados anteriores han permitido construir el marco conceptual y metodológico sobre el que descansa el análisis. El marco teórico ha establecido la diferencia entre modelos bank-based y market-based, ha situado a España dentro del primero con claridad y ha descrito la trayectoria irlandesa como una transición gradual hacia una mayor diversificación financiera. La metodología ha precisado las variables que se van a observar y ha advertido sobre la necesidad de tratar los datos agregados irlandeses con cautela. Lo que corresponde ahora es dar contenido empírico a ese marco. Poner números, contrastarlos y extraer conclusiones.

El análisis se organiza en dos partes. La primera recoge una comparación a través de métricas agregadas convencionales, útiles como punto de partida, pero insuficientes por sí solas dada la singularidad estadística del caso irlandés. La segunda, que constituye el núcleo del capítulo, traslada el foco hacia factores estructurales de crecimiento que permiten una comparación más sólida y que conectan directamente con la hipótesis principal del trabajo. Estos factores tienden más hacia un espectro menos numérico y más cualitativo, en el que se detallan algunos de los puntos o condicionantes del crecimiento de España mencionados en el *Dilema de España* escrito por Luis Garicano (2016).

4.1 Comparación estructural básica: métricas agregadas y sus limitaciones

Como principal medida para llevar a cabo una comparativa entre economías, el primer indicador sobre el tamaño y dimensión de la economía es el PIB. En este sentido, para poder establecer una comparación adecuada es importante conocer el ritmo de crecimiento, concretamente para la cuestión a analizar.

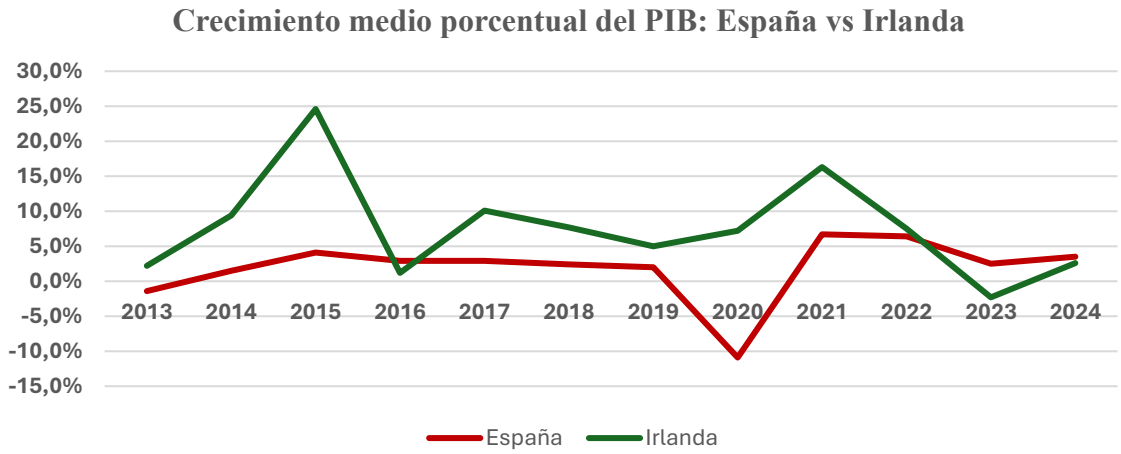


Gráfico 3. Crecimiento medio porcentual del PIB: España vs Irlanda. Fuente: elaboración propia a partir de daos proporcionados por el Grupo Banco Mundial

Como es visible en el presente gráfico, el ritmo de crecimiento anual desde el 2013 hasta 2024 es significativamente superior en el caso irlandés, en el cual se observa una media de crecimiento del 7,6% frente a un 1,9% de España. No obstante, podemos percibir un cambio en esta tendencia a partir de 2022 en el que España crece a un 4,1% frente a un 2,6% en el caso de Irlanda. Aun así, el efecto de ritmo superior por parte de Irlanda, también se traslada al caso del PIB per cápita, en el que el irlandés supera con creces al español según las estadísticas oficiales de *Eurostat* que indican un valor de 34.210 euros frente a 116.770 euros respectivamente.

Otra de las principales medidas es la inversión extranjera directa (IED) acumulada. Esta es especialmente significativa ya que, en el caso de Irlanda, según datos del CSO (Central Statistics Office), la IED supera el 200% de su PIB desde los datos analizados (2021-2024), tocando un techo en 2023 donde alcanzó un 255% sobre el PIB (CSO, 2025). Esta cifra supera cuatro veces aproximadamente la media europea, mientras que en España el stock de IED se sitúa en torno al 60% del PIB, porcentaje que, aunque sea considerablemente inferior al de Irlanda, es muy superior al que se observa en Alemania (27%), Francia (33%) e Italia (21%) (Informe anual Banco de España, 2024).

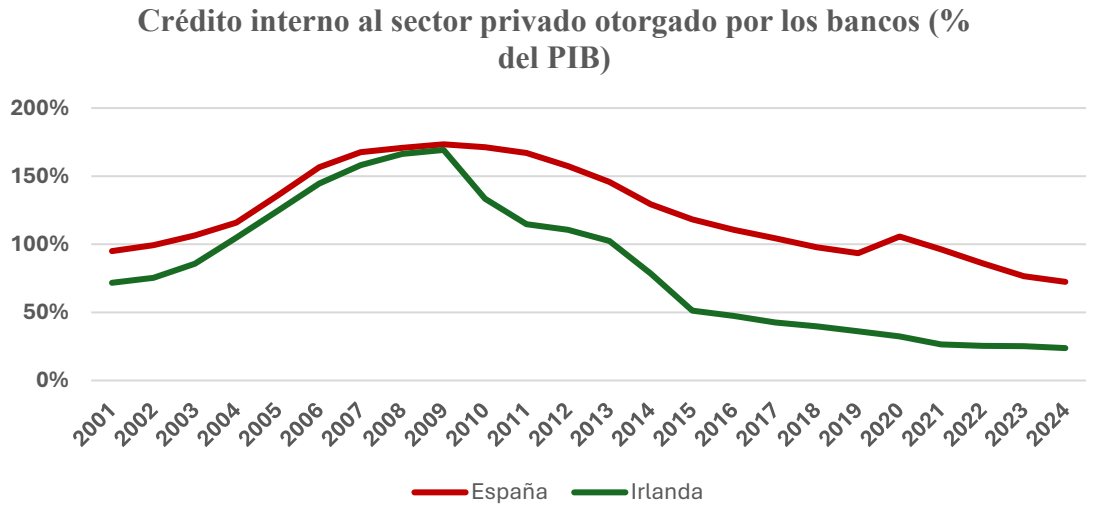


Gráfico 4. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB): España vs Irlanda. Fuente: elaboración propia a partir de daos proporcionados por el Grupo Banco Mundial

Por último, recogemos y unificamos las gráficas de medición del crédito interno privado otorgado por los bancos como porcentaje del PIB (detalladas en el capítulo anterior) de ambas economías con el fin de justificar la presencia de una elevada concentración y peso del sector bancario en la economía española respecto a la irlandesa.

En este, es posible observar -claramente- un elevado porcentaje de crédito otorgado a empresas en España. Además, también es visible la cara irlandesa, que a medida que se transforma hacia una economía internacional y más abierta a los mercados de capitales se reduce drásticamente el volumen de crédito. Las cifras actuales de ambas economías en 2024 fueron de un 72% sobre PIB para España frente a un 24% sobre PIB para Irlanda.

Indicador	España	Irlanda
PIB per cápita (Eurostat, 2025)	34.210 €	116.770 €
Crecimiento PIB real medio 2013–2024	1,9% anual	7,6% anual
Stock IED / PIB (CSO / UNCTAD, 2023)	60% del PIB	255% del PIB
Crédito bancario / PIB (Banco Mundial, 2024)	72%	24%

** Datos fuertemente distorsionados por multinacionales. ** El bajo ratio irlandés refleja parcialmente la inflación artificial del denominador (PIB).*

Tabla 1. Comparación de indicadores macroeconómicos agregados. Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat, Banco Mundial, CSO Ireland y UNCTAD..

La tabla adjunta, resume las gráficas y reflexiones mencionadas, reflejando una brecha estadística que, tomada en bruto, parecería zanjar cualquier comparación a favor de Irlanda. Sin embargo, es precisamente aquí donde conviene detenerse. El CSO irlandés ha reconocido de forma explícita que los datos de PIB del país no reflejan adecuadamente la riqueza generada por la economía doméstica por varias razones:

1. El reconocimiento de los beneficios que se contabilizan en Irlanda en empresas como Google, Apple o Meta, que registran sus beneficios en Irlanda, que acaban formando parte del PIB, ya que contablemente se han reconocido en el país, pero que terminan por salir de la economía debido a que sus últimos beneficiarios son accionistas extranjeros.

2. Presencia de activos intangibles como actividad por parte algunas multinacionales que trasladan a Irlanda patentes, software, marcas u oros activos intangibles.

3. Redomiciliación de la sede de compañías con el fin de beneficiarse de los incentivos fiscales del país, aunque gran parte de su actividad real se desarrolle en el extranjero.

Sobre este último punto (dado por el crecimiento del 26% registrado en 2015, provocado exclusivamente por la redomiciliación contable de activos intangibles de grandes multinacionales tecnológicas), Irlanda creó el indicador GNI* (Renta Nacional Bruta modificada), para destilar la actividad económica real del país eliminando los efectos de la globalización (CSO, 2025). Medido en términos de GNI*, el diferencial con España se reduce de forma considerable, aunque la ventaja irlandesa persiste.

Dada esta circunstancia, para poder continuar y obtener unos resultados adecuados y consistentes para la investigación nos basaremos en factores estructurales del crecimiento económico español inspirados en el "*Dilema de España*" de Luis Garicano.

4.2 Factores estructurales de crecimiento: el núcleo del análisis comparativo

Garicano (2016) argumenta que los problemas de productividad de la economía española no son coyunturales sino estructurales, y que tienen raíces profundas en el diseño institucional, regulatorio y financiero del país. Entre los factores que identifica, varios guardan una relación directa con el modelo de financiación predominante: el tamaño reducido de las empresas, la dificultad para escalar, la escasa orientación exportadora y la baja capacidad innovadora son, en buena medida, consecuencias de un entorno en el que el crédito bancario ha sido durante décadas la única fuente de financiación accesible para la mayoría del tejido empresarial. Este argumento conecta la segunda parte del análisis con la hipótesis central del trabajo.

4.2.1 Productividad empresarial y estructura del tejido productivo

La productividad laboral, entendida bajo el valor añadido bruto (VAB) generado por cada persona empleada, es el indicador que mejor define y refleja la capacidad de un tejido productivo para generar riqueza de manera sostenida. A diferencia de otras métricas como el empleo o el número total de empresas, la productividad permite capturar la calidad del crecimiento analizando directamente el valor medio que cada trabajador produce en su puesto.

Indicador (año 2024)	España	Irlanda
Productividad pyme (VAB/empleado)	47,300 €	106,400 €
Productividad gran empresa >250 empleados (VAB/empleado)	62,100 €	356,200 €
Diferencial gran empresa / pyme	1,31x	3,35x
Empleo medio pyme por empresa (personas)	3,2	4,2

** Irlanda incluye efecto distorsionador multinacional.*

Tabla 2. Productividad y tamaño empresarial. Fuente: elaboración propia a partir de Comisión Europea (2025)

Como es visible en la tabla, los datos de la Comisión Europea (2025) sitúan la productividad media de 2024 de la pyme española e irlandesa en 47.300 euros de VAB por empleado frente a 106.400 por empleado respectivamente. En este sentido, la productividad -en el ámbito de pymes- más que duplica a la española. La diferencia no es atribuible a un solo factor, sino que se debe más bien a una combinación de factores y elementos estructurales que podemos encontrar en la literatura de Garicano (2016). Este, señala que el gran problema español no es solo que las empresas sean pequeñas, sino que el marco regulatorio existente en el país desincentiva crecer. Asimismo, los históricos umbrales laborales y fiscales han penalizado este factor, que junto con el sistema financiero orientado al crédito bancario ha limitado el acceso a otras formas de capital que sí han favorecido a las empresas irlandesas. La propia fuente consultada, Comisión Europea (2025) recoge en el *SME Fact Sheet* de España que la regulación vinculada al tamaño puede estar desincentivando el escalado más allá de ciertos umbrales de empleo.

Continuando con el análisis de la tabla, en el segmento de las grandes empresas (que han sido seleccionadas o filtradas por la fuente por su número de trabajadores > 250 empleados, y, por ello, no necesariamente todas ellas multinacionales), la brecha es aún más pronunciada. El VAB por empleado de España está en torno a los 62.100 euros frente a 356.200 euros de VAB por empleado para Irlanda. El diferencial presentado en la siguiente fila entre pymes y grandes empresas indica que la productividad entre grandes empresas y pymes es 1,31 veces superior en España y 3,35 veces en Irlanda. Estos datos, contaminados por el efecto de las multinacionales con sede europea en Irlanda, presentan una asimetría que refleja realidades empresariales estructuralmente distintas entre ambas economías. Las grandes empresas españolas, como Telefónica, Inditex o Iberdrola generan valor principalmente a través de su operativa, reflejando una cifra más representativa que en el caso de las grandes multinacionales basadas en Irlanda como Apple, Meta, Google o Pfizer, las cuales incluyen en gran parte propiedad intelectual, royalties, y beneficios globales que inflan el VAB más allá de su actividad productiva ordinaria. A pesar de ese elemento, se ha optado por mantener este dato ya que la actividad y presencia multinacional es una parte crucial de la economía irlandesa, y su capacidad para atraer ese tipo de multinacionales es un reflejo de los pilares del modelo económico del país (Comisión Europea, 2025).

Por último, el tamaño medio de las pymes completa el análisis. Según los datos obtenidos, las empresas españolas emplean de media a 3,2 personas, mientras que las irlandesas emplean a 4,2.

España cerró 2024 con un crecimiento del empleo en pymes del 2,4% y un aumento del valor añadido real del 5,0%, aunque este último está impulsado casi en exclusiva por las microempresas, que crecieron un 14,8% en valor añadido mientras el resto de los segmentos retrocedieron. En Irlanda, el empleo en pymes creció un 2,8%, pero el valor añadido real cayó un 2,5%, con las medianas empresas registrando el descenso más pronunciado del 6,6% (Comisión Europea, 2025).

Pese al último factor comentado, los resultados obtenidos apuntan a una conclusión clara: la brecha de productividad entre España e Irlanda no es coyuntural ni se explica por el ciclo económico de un ejercicio concreto, sino que responde a diferencias estructurales en la composición y el tamaño del tejido empresarial. La pyme española genera menos valor por empleado, opera con equipos más reducidos y enfrenta mayores restricciones para escalar. La gran empresa irlandesa, aun con el efecto distorsionador de las multinacionales, refleja la capacidad del modelo irlandés para atraer actividad de alto valor añadido, algo que en sí mismo constituye una ventaja competitiva que España no ha logrado replicar en la misma medida. Las proyecciones para 2025, con crecimientos del valor añadido real del 2,0% en España y del 6,0% en Irlanda (Comisión Europea, 2025), sugieren que esa distancia no se está cerrando a corto plazo.

4.2.2 Innovación, digitalización y capacidad tecnológica

El European Innovation Scoreboard 2023 clasifica a Irlanda dentro del grupo de "Strong Innovators", con un desempeño por encima de la media europea, mientras que España se sitúa en el grupo de "Moderate Innovators", entre el 70% y el 100% de la media comunitaria (Comisión Europea, 2023). Esta diferencia no es nueva ni coyuntural, refleja una brecha estructural que se mantiene de forma consistente a lo largo de las últimas ediciones del indicador.

El ESRI (2022) añade que Irlanda es el país de la Unión Europea con mayor intensidad de activos intangibles en relación con su economía. Aunque parte de ese resultado se explica por el efecto contable de las multinacionales, el propio instituto matiza que la tendencia

responde también a dinámicas genuinas del ecosistema empresarial irlandés. Aquí reside un argumento importante: la inversión en intangibles —I+D, software, propiedad intelectual— resulta mucho más difícil de financiar mediante crédito bancario tradicional que mediante otros instrumentos ya sean a través del mercado o alternativos. Corrado, Hulten y Sichel (2009) demostraron que los activos intangibles constituyen un motor de crecimiento económico tan o más importante que la inversión física, pero su naturaleza hace que no sirvan como garantía colateral ante una entidad bancaria. Un sistema financiero centrado en el crédito bancario tiene por tanto una dificultad estructural para financiar el tipo de crecimiento intensivo en conocimiento que caracteriza a las economías más avanzadas.

Garicano (2016) apunta en la misma dirección al diagnosticar el bajo nivel de inversión en I+D y la escasa digitalización de la empresa española como uno de los núcleos del problema de competitividad. En un entorno donde el mercado, el capital riesgo y la deuda privada tienen presencia real, las empresas con proyectos intensivos en conocimiento encuentran financiación que el sistema bancario no está diseñado para proporcionar. Hsu, Tian y Xu (2014) confirman empíricamente esta relación, mostrando que los países con sistemas financieros más orientados a los mercados presentan sistemáticamente mayores tasas de innovación a nivel sectorial.

Indicador	**España**	**Irlanda**
IHH concentración bancaria postcrisis (ECB, 2019)	1.138 puntos	632 puntos
European Innovation Scoreboard 2023	Moderate Innovator	Strong Innovator
Intensidad activos intangibles (ESRI, 2022)	Baja	Más alta de la UE *

** Incluye efecto multinacional.*

Tabla 3. Estructura financiera e innovación. Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2021), Cruz-García et al. (2018), Comisión Europea (2023) y ESRI (2022).

4.2.3 Acceso a financiación alternativa y desarrollo de mercados de capitales

El Central Bank of Ireland (2024) documenta en su Market Based Finance Monitor que Irlanda alberga uno de los mayores sectores de finanzas basadas en mercados de toda Europa, con fondos de inversión, vehículos de deuda privada e instrumentos de renta fija corporativa que representan un volumen muy superior al de la mayoría de los países del área euro. Aunque parte de esta magnitud responde de nuevo al efecto sede de las multinacionales, el banco central irlandés advierte que el crecimiento de estos instrumentos también está alcanzando, aunque más lentamente, a las empresas domésticas de tamaño mediano.

En España, la situación es distinta. La encuesta SAFE del BCE (2022) refleja que la proporción de empresas españolas que identifica el crédito bancario como su principal fuente de financiación externa se sitúa notablemente por encima de la media europea. Las alternativas —capital riesgo, renta fija corporativa— continúan siendo instrumentos prácticamente inaccesibles para el grueso del tejido empresarial. Carbó Valverde, Rodríguez y Udell (2009) habían documentado que el poder de mercado bancario en España incide negativamente sobre el acceso al crédito de las pymes, estableciendo un círculo en el que las empresas pequeñas dependen de la banca, pero también encuentran en ella un obstáculo para crecer.

Más allá de las reformas domésticas, Irlanda goza de una *ventana londinense* que acelera el acceso a financiación alternativa. Dublín está a 45 minutos de vuelo de la City, comparte idioma, tradición jurídica anglosajona y estrechos lazos culturales con el Reino Unido, lo que reduce fricciones para firmas e inversores. El Central Bank of Ireland subraya que una gran mayoría de los fondos registrados en Irlanda delega la gestión en gestoras radicadas en Londres, y que la proximidad facilita el flujo de *private equity* y deuda privada hacia la isla (Central Bank of Ireland, 2024). Buena prueba es *"Ireland Da*y" en la London Stock Exchange, un evento anual donde *scale-ups* irlandesas como *Fenergo* o *Tines* presentan rondas ante inversores británicos (Enterprise Ireland, 2025). En 2025, la inversión de *venture capital* en Irlanda alcanzó 1,45 mil M USD —un 25 % más interanual—, con varios fondos domiciliados en Londres liderando series B y C (KPMG, 2026). La literatura académica confirma este "*proximity preference*": las empresas tienden a cotizar y captar recursos en plazas que comparten idioma y cercanía cultural, patrón que se verifica en las OPV irlandesas que eligen Londres como primer mercado exterior (Yu & Luu, 2019). En conjunto, la cercanía geográfica, lingüística y cultural convierte a Londres en puerta natural

a los mercados de capitales para las firmas irlandesas y explica parte de la brecha con España en el desarrollo de fuentes de financiación no bancarias.

4.2.4 Irlanda como hub universitario, tecnológico y de talento internacional

Más allá de los indicadores financieros, Irlanda ha construido durante las últimas décadas un ecosistema que combina política de atracción de multinacionales con inversión deliberada en educación superior, investigación y talento internacional. La presencia de las grandes tecnológicas —Google, Meta, Apple, Microsoft— no es simplemente la consecuencia de un tipo impositivo bajo: requirió también un sistema universitario con capacidad de generar los perfiles que estas empresas demandan, infraestructura regulatoria adaptada y un mercado laboral con masa crítica de talento tecnológico.

Garicano (2016) dedica una parte relevante de su análisis al papel del capital humano y la educación como factores determinantes de la competitividad a largo plazo, señalando que España ha tenido históricamente dificultades para retener talento cualificado y para traducir la inversión educativa en productividad empresarial. Esta dinámica contrasta con el modelo irlandés, donde la atracción de multinacionales tecnológicas ha generado un efecto de derrame positivo sobre el tejido universitario y empresarial doméstico, al igual que en la atracción de perfiles internacionales en búsqueda de oportunidades más competitivas, creando, en este sentido, mercados laborales especializados y redes de conocimiento que de otro modo habrían tardado mucho más en desarrollarse.

La conexión con el modelo financiero es aquí más indirecta pero no por ello menos real. Un entorno en el que el capital riesgo tiene presencia activa genera incentivos distintos tanto para los emprendedores como para los investigadores universitarios: la posibilidad de obtener financiación para proyectos de alto riesgo y alta recompensa potencial cambia las decisiones de inversión en capital humano y en innovación. El capital riesgo tiene un impacto desproporcionadamente alto sobre la innovación en relación con la inversión total que representa, precisamente porque financia el tipo de proyectos que la banca no puede ni quiere asumir (Kortum y Lerner, 2000).

4.2.5 Diversificación del modelo productivo: lo que revelan las diferencias estructurales

El conjunto de los factores analizados apunta hacia una conclusión que conviene formular con precisión. No es que Irlanda haya crecido más porque tenga un modelo market-based, ni que España haya crecido menos exclusivamente por su dependencia bancaria. La

causalidad es más compleja y los datos no permiten establecerla de forma definitiva. Lo que sí revelan los indicadores es algo distinto: que, en Irlanda, con independencia de cuánto del crecimiento agregado sea real o estadísticamente inflado, se han desarrollado condiciones estructurales que España no tiene. Empresas más productivas, mayor capacidad innovadora medida de forma consistente, mayor presencia de financiación alternativa al crédito bancario y un ecosistema tecnológico que genera externalidades positivas sobre la economía doméstica.

Garicano (2016) argumenta que el dilema español no reside tanto en lo que España hace mal como en lo que sistemáticamente no hace: no escala, no innova lo suficiente, no atrae talento internacional de forma sostenida y no genera empresas de alto crecimiento en sectores de valor añadido elevado. Los datos comparados con Irlanda, incluso depurando el efecto distorsionador de las multinacionales, sugieren que parte de esa diferencia tiene una explicación financiera. Un sistema que canaliza prácticamente toda su financiación empresarial a través de la banca, y cuya banca está además fuertemente concentrada, genera incentivos que favorecen la supervivencia sobre el crecimiento, la garantía sobre el proyecto, y el corto plazo sobre la inversión estratégica a largo plazo.

En ese sentido, el caso irlandés no es un modelo directamente replicable para España, entre otras razones porque las condiciones de partida, el tamaño de la economía y el contexto institucional son muy diferentes. Pero sí ofrece una evidencia útil reflejada en que una economía no necesita completar la transición hacia un modelo plenamente market-based para que la diversificación de las fuentes de financiación genere efectos positivos sobre la productividad, la innovación y la capacidad de escalado empresarial.

4.3 ¿Condiciona el modelo bank-based el crecimiento económico?

La pregunta que articula este trabajo no admite una respuesta binaria. Sostener que el modelo bank-based español determina de forma directa y exclusiva un menor crecimiento económico sería metodológicamente incorrecto: la literatura, como se expuso en el marco teórico, no establece una superioridad sistemática de uno u otro modelo en términos de crecimiento agregado. Lo que sí permiten afirmar los resultados obtenidos es algo distinto, y quizás más importante. El modelo de financiación condiciona la naturaleza del crecimiento, los sectores que se desarrollan, el tipo de empresas que prosperan y las capacidades estructurales que una economía construye a largo plazo.

Los datos analizados apuntan en una dirección clara. España presenta una dependencia bancaria del 72% del PIB en crédito al sector privado, un IHH bancario que pasó de 839 a 1.138 puntos tras la crisis financiera, y una economía en la que el crédito bancario continúa siendo prácticamente la única fuente de financiación empresarial accesible para el grueso del tejido productivo. Irlanda, por su parte, muestra un ratio de crédito bancario del 24% del PIB y un sistema financiero en el que los mercados de capitales, los fondos de inversión y los instrumentos de deuda privada tienen una presencia real y creciente. El resultado no es que Irlanda crezca más en términos nominales —dato que el efecto multinacional distorsiona profundamente— sino que ha construido un ecosistema económico con características estructurales que España no tiene.

La productividad de las empresas domésticas irlandesas, de 106.400 euros de valor añadido por empleado, supera con amplitud la de la pyme española, situada en torno a 47.300 euros, y a la media europea. La clasificación como "*Moderate Innovator*" frente al "*Strong Innovator*" irlandés tampoco es un matiz menor, refleja una brecha estructural en capacidad innovadora que se mantiene de forma consistente. Y el liderazgo irlandés en intensidad de activos intangibles —incluso parcialmente depurado del efecto contable de las multinacionales— apunta a que parte de esa diferencia tiene un correlato financiero: en Irlanda existe un entorno en el que proyectos intensivos en conocimiento encuentran vías de financiación que el crédito bancario no proporciona.

Garicano (2016) describe con precisión el mecanismo que subyace a estos resultados. El problema español no es que la banca financie mal, sino que financia selectivamente: cubre bien la supervivencia de empresas con activos físicos como garantía, y lo hace mal con proyectos de crecimiento, innovación o escalado que no ofrecen el tipo de colateral que una entidad bancaria requiere. El resultado es una economía que genera muchas empresas pequeñas, las mantiene vivas, pero no produce en cantidad suficiente empresas medianas y grandes capaces de competir internacionalmente en sectores de valor añadido elevado. La concentración bancaria amplifica este problema: cuando pocas entidades controlan el acceso al crédito, los criterios con los que este se asigna tienen un efecto macroeconómico, no meramente sectorial.

La respuesta a la pregunta inicial es, por tanto, afirmativa con matices. El modelo bank-based español no impide el crecimiento económico, pero sí lo condiciona. Lo orienta hacia sectores que encajan con la lógica bancaria, penaliza la financiación de la innovación y el

escalado, y genera una vulnerabilidad estructural ante períodos de restricción crediticia que los modelos con mayor diversificación financiera absorben con más resiliencia. La comparación con Irlanda no es un argumento para reemplazar el sistema bancario español, sino para plantear algo más modesto y a la vez más urgente: que la ampliación de las fuentes de financiación accesibles para las empresas españolas —en línea con lo que la Unión Europea impulsa a través de la Unión de Mercados de Capitales— no es una cuestión de diseño financiero abstracto. Es una condición para que la economía española pueda crecer de una forma distinta a como ha crecido hasta ahora.

5 CONCLUSIONES

Una vez analizado el peso de la banca en la economía española y comparado el modelo "bank based" español con el modelo económico/empresarial irlandés, finalizamos el TFG exponiendo una serie de conclusiones, comenzando por el cumplimiento de los objetivos con su respectiva síntesis de resultados, y seguido de una validación de la hipótesis planteada. A continuación, se detallan las con mayor profundidad cuáles han sido las principales limitaciones del proyecto finalizando con una reflexión final acerca del proyecto.

5.1 Cumplimiento de los objetivos y validación de la hipótesis

Tal y como se detalla en la introducción del presente TFG, el propósito inicial se ha basado en comprobar si la dependencia estructural de la banca en la economía española condiciona su patrón de crecimiento y, al contrastarla con la trayectoria irlandesa, extraer lecciones acerca del valor de un modelo más diversificado. En este sentido, se adoptó un enfoque comparativo de naturaleza cualitativa-descriptiva, sustentado en la revisión de literatura académica y en indicadores oficiales de ambos países.

Tras el cumplimiento y formalización del análisis y la comparativa, la evidencia confirma que España continúa anclada en un modelo *bank-based* muy concentrado, aunque presentando una tendencia favorable hacia una diversificación, mientras que Irlanda ha avanzado en la profundización de sus mercados de capitales y en la captación de inversión extranjera directa. Esa divergencia se refleja en indicadores clave como que el ratio de crédito bancario sobre PIB en España triplica la irlandesa, y la inversión en intangibles —financiada en mayor medida por canales de mercado— es claramente superior en el caso

irlandés. Estas diferencias sugieren que la arquitectura financiera influye, no tanto en la posibilidad de crecer, sino en la composición y la calidad del crecimiento observado.

En este sentido, a través de los resultados obtenidos, nos es posible afirmar y aceptar nuestra hipótesis planteada en el comienzo del trabajo, basada en que el modelo bancario español no obstaculiza el crecimiento en términos absolutos, pero sí condiciona su naturaleza. Al concentrar la financiación en proyectos respaldados por activos físicos, el sistema limita la absorción de riesgo asociada a la innovación y dificulta el salto de las pymes a escalas mayores. Irlanda, sin renunciar a su banca minorista, ha demostrado que la coexistencia de canales bancarios y de mercado proporciona una asignación de recursos más flexible y resiliente.

Este hallazgo se traduce en una implicación directa: diversificar las fuentes de financiación resulta imprescindible para que la economía española financie de forma sistemática proyectos intensivos en conocimiento, consolide empresas de tamaño medio y mejore su productividad. El argumento no exige reducir la importancia de la banca, sino complementarla con instrumentos capaces de cubrir segmentos de riesgo que, por naturaleza, no encajan en el balance bancario tradicional.

5.2 Limitaciones

Cualquier aproximación comparativa entre economías arrastra imperfecciones que conviene exponer con franqueza, tanto para situar el alcance de las conclusiones como para sugerir líneas de investigación futuras. En este trabajo, las restricciones se han concentrado en dos ámbitos principales.

5.2.1 Enfoque metodológico.

La investigación ha adoptado una estrategia descriptiva-comparativa, apoyada en indicadores estructurales y en la interpretación cualitativa de la literatura. Esta elección ha permitido ilustrar, con cierto detalle histórico-institucional, cómo la arquitectura financiera puede orientar la asignación de recursos. Con todo, renunciar a técnicas econométricas —regresiones multivariantes, modelos de panel con efectos fijos o variables instrumentales— priva al análisis de medidas cuantitativas del impacto específico que la dependencia bancaria ejerce sobre la productividad o el crecimiento. Un marco econométrico no sustituiría la lectura comparada; la complementaría al estimar la magnitud del vínculo y al

controlar endogeneidades difíciles de captar mediante razonamiento puramente inductivo. El camino estadístico sigue, por tanto, abierto.

5.2.2 Medición de la realidad económica irlandesa.

El segundo límite reside en la naturaleza misma de los datos. Irlanda emplea el indicador *GNI** para neutralizar la influencia contable de las multinacionales y eliminar de este modo los efectos de la globalización; sin embargo, dicho corrector no elimina por completo el sesgo introducido por la globalización. Parte de los beneficios generados —o, cuando menos, registrados— en Irlanda no se materializan en empleo ni en inversión doméstica. Ello distorsiona variables clave (PIB, productividad aparente, stock de intangibles) y complica la comparación con España, donde el efecto multinacional es menor, aunque bajo ningún caso nulo. En la práctica, se comparan dos magnitudes asentadas sobre bases estadísticas distintas, lo que aconseja prudencia a la hora de extraer juicios taxativos.

A estas dos limitaciones cabría añadir otras, quizá de menor calado, pero igualmente relevantes: la comparación se restringe a un único par de países, la disponibilidad de series homogéneas es desigual y ciertas dimensiones —calidad institucional, regulación laboral, composición sectorial— apenas se han rozado. Reconocerlas no debilita el trabajo; al contrario, delimita los contornos dentro de los cuales sus resultados mantienen plena validez.

5.3 Reflexión final

La elección de comparar España e Irlanda no ha sido fortuita. Ambos países comparten pertenencia a la UE y un pasado reciente marcado por la crisis de 2008, pero han recorrido sendas financieras que hoy divergen con nitidez. Esa divergencia constituye un laboratorio natural para discutir la vigencia del viejo debate entre sistemas *bank-based* y *market-based*, un debate que —pese a su relevancia— rara vez se aborda al contraponer dos economías periféricas y, en apariencia, de escala y estructura tan distintas.

Mi interés por el tema nace de una doble experiencia académica. Haber cursado parte de la carrera fuera de España me permitió constatar cómo el acceso al capital cambia el horizonte de una empresa o de un proyecto emprendedor; a la vuelta, percibí que la Pyme española opera bajo restricciones que exceden lo puramente tecnológico o fiscal y se anclan, sobre

todo, en la forma de financiarse. Explorar ese fenómeno mediante la comparación con Irlanda —un país que, dentro del grupo de los denominados *PIGS*, supo virar hacia un esquema financiero más plural— ofrecía, a mi juicio, una oportunidad singular de extraer lecciones útiles para la discusión pública y para la disciplina económica.

El ejercicio ha revelado que la banca, por sí sola, no explica la prosperidad ni la fragilidad de una economía, pero condiciona el tipo de sectores que florecen, la velocidad a la que la innovación se convierte en valor añadido y la resiliencia con que el sistema absorbe los giros del ciclo. Al poner en diálogo dos modelos —uno sustentado casi exclusivamente en el balance bancario; otro apoyado en una red más extensa de mercados y fondos— el trabajo sugiere que lo relevante no es decidir qué modelo aventaja al otro, sino hallar un punto de equilibrio que permita a la banca desempeñar su función sin convertirse en un obstáculo para financiar proyectos de mayor riesgo.

Esa conclusión trasciende el ámbito académico. Europa, sometida a presiones geopolíticas y tecnológicas cada vez más intensas, necesita afianzar su capacidad de generar y retener empresas innovadoras. Avanzar hacia una verdadera Unión de Mercados de Capitales (proyecto aún incompleto) exige ejemplos concretos que ilustren los costes de la dependencia unidireccional y los beneficios de la diversificación. La comparación hispano-irlandesa aporta precisamente eso, evidencias, matizadas pero elocuentes, de que pluralidad financiera y dinamismo empresarial suelen caminar de la mano.

Quedan, por supuesto, interrogantes abiertos. ¿Podría un país con la escala de España replicar, sin sobresaltos, la estrategia irlandesa? ¿En qué medida la atracción de capital extranjero depende de variables —imposición efectiva, idioma, red de tratados— difícilmente reproducibles? ¿Cómo asegurar que los mercados complementen, y no sustituyan, la función social de la banca? Son cuestiones que demandan más investigación, quizá con herramientas econométricas y con una muestra de países más amplia. No obstante, el camino recorrido permite afirmar que la comparación aquí ensayada constituye un punto de partida sólido para ese debate.

En último término, este Trabajo de Fin de Grado aspira a algo modesto: recordar que detrás de cada indicador financiero subyacen decisiones políticas, culturales y empresariales; que la forma de movilizar el ahorro no es neutra respecto del modelo productivo; y que, en el cruce de sendas entre banca y mercado, se juega buena parte de la capacidad de Europa —

y de España— para seguir siendo un actor relevante en la economía global. Si la indagación contribuye a mantener vivo ese diálogo, habrá cumplido su cometido.

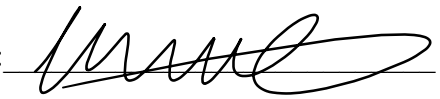
6 Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

Por la presente, yo, Juan Alonso Sánchez, estudiante de Administración y Dirección de Empresas con Mención Internacional E4 de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Peso y concentración de la banca en la economía española como fuente de crecimiento y comparativa con el modelo económico-empresarial irlandés", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
5. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
6. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
7. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 01/06/2026

Firma: 

7 BIBLIOGRAFÍA

7.1 Literatura académica

Arcand, J. L., Berkes, E. y Panizza, U. (2012). Too much finance? *Journal of Economic Growth*, 20(2), 105-148. https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12161.pdf

Balmaseda, M. (2024). *El papel estratégico de la banca en España: percepción y realidad*. Fundación FAES. https://fundacionfaes.org/el-papel-estrategico-de-la-banca-en-espana-percepcion-y-realidad/

Banerjee, R. N., Gambacorta, L. y Sette, E. (2021). The real effects of relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*, 48, 100923. https://www.bde.es/f/webpi/SES/seminars/2017/files/sie1723.pdf

Beck, T. y Levine, R. (2002). Industry growth and capital allocation: Does having a market- or bank-based system matter? *Journal of Financial Economics*, 64(2), 147-180. https://www.nber.org/papers/w8982

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Levine, R. (2003). Bank concentration and crises. NBER Working Paper 9921. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w9921/w9921.pdf

Berger, A. N. y Udell, G. F. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending. *Economic Journal*, 112(477), F32-F53. https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1468-0297.00682

Bhide, A. (1993). The hidden costs of stock market liquidity. *Journal of Financial Economics*, 34(1), 31-51. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304405X9390039E

Boyd, J. H. y Smith, B. D. (1998). The evolution of debt and equity markets in economic development. *Economic Theory*, 12(3). https://fedinprint.org/item/fedmwp/42481/original

Carbó Valverde, S. (2025). Inteligencia artificial en banca: mucho más allá de la digitalización. *Revista Economistas*, 190, 89-99.

Carbó Valverde, S. y Rodríguez Fernández, F. (2007). Dimensiones de la competencia en la industria bancaria de la UE. *Estabilidad Financiera*, 13, 73-102. https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/07/Fic/IEF200713-4.pdf

Carbó Valverde, S., Rodríguez, F. y Udell, G. (2009). Bank market power and SME financing constraints. *Review of Finance*, 13(2), 309-340. https://www.ugr.es/~scarbo/BMPSME.pdf

Champonois, S. (2006). Comparing Financial Systems. A Structural Analysis. BCE Working Paper 702. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp702.pdf

Corrado, C., Hulten, C. y Sichel, D. (2009). Intangible capital and U.S. economic growth. *Review of Income and Wealth*, 55(3), 661-685. https://www.conference-board.org/pdf_free/IntangibleCapital_USEconomy.pdf

Cruz-García, P., Fernández de Guevara, J. y Maudos, J. (2018). Banking concentration and competition in Spain: the impact of the crisis and restructuring. *Estabilidad Financiera*. https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/18/MAYO/Articulo_Cruz_Guevara_Maudos-en.pdf

Demirgüç-Kunt, A. y Levine, R. (2001). *Financial Structure and Economic Growth*. MIT Press. https://www.researchgate.net/publication/237527798_Financial_Structure_and_Economic_Growth_Perspectives_and_Lessons

Dols-Miro, J., Cuevas, J. y Fernández de Guevara, J. (2024). Market power, liberalization, and deregulation in the Spanish banking sector between 1971 and 2018. New evidence. DT-AEHE No. 2402. Asociación Española de Historia Económica. https://media.timtul.com/media/web_aehe/DT-AEHE-2402_20240417074449.pdf

Garicano, L. (2016) *El dilema de España: Ser más productivos para vivir mejor*. Barcelona: Ediciones Península.

Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Harvard University Press. https://ia902902.us.archive.org/33/items/in.ernet.dli.2015.147391/2015.147391.Economic-Backwardness-In-Historical-Perspective.pdf

Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. Yale University Press.

istoria Bancaria (s.f.) *España: Historia de la banca española (1782-2018)*. Asociación Española de Historia Económica. https://hbancaria.org/es/espana-00/

Hsu, P. H., Tian, X. y Xu, Y. (2014). Financial development and innovation: Cross-country evidence. *Journal of Financial Economics*, 112(1), 116-135. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304405X13003024

King, R. G. y Levine, R. (1993). Finance and growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737. https://www.isid.ac.in/~tridip/Teaching/DevEco/Readings/07Finance/05King&Levine-QJE1993.pdf

Kortum, S. y Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital to innovation. *RAND Journal of Economics*, 31(4), 674-692. https://web.mit.edu/rgibbons/www/venture.capital.pdf

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=7788

Levine, R. (2002). Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better? NBER Working Paper 9138. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w9138/w9138.pdf

Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence. En P. Aghion y S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1A, pp. 865-934). https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10766/w10766.pdf

Maudos, J. (2019). La bancarización de la economía española en el contexto europeo. *Cuadernos de Información Económica*, 271, 27-35. https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/271art05.pdf

Maudos, J. y Fernández de Guevara, J. (2007). The cost of market power in banking sectors: social welfare vs. inefficiency cost. *Journal of Banking and Finance*, 31(7), 2103-2126. https://www.uv.es/maudosj/publicaciones/JBF2007.pdf

McKinnon, R. I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Brookings Institution Press.

Petersen, M. A. y Rajan, R. G. (1994). The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, 49(1), 3-37. https://www.jstor.org/stable/2329133

Salas, V. y Saurina, J. (2003). Deregulation, market power and risk behaviour in Spanish banks. *European Economic Review*, 47(6), 1061-1075.

Shaw, E. S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford University Press. https://archive.org/details/financialdeepeni0000shaw_l8k4

Stiglitz, J. E. (1985). Credit markets and the control of capital. *Journal of Money, Credit and Banking*, 17(2), 133-152.

Wurgler, J. (2000). Financial markets and the allocation of capital. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 187-214. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X00000702

Yu, Y., & Luu, N. N. (2019). *The overseas listing decision: New evidence of proximity preference.* Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 63, 101309.

7.2 Informes institucionales y organismos internacionales

An Oifig Buiséid Pharlaiminteach [PBO Ireland] (2024). *Ireland's dual economy*. Parliamentary Budget Office. https://data.oireachtas.ie/ie/oireachtas/parliamentaryBudgetOffice/2021/2021-09-15_ireland-s-dual-economy_en.pdf

Banco de España (2025). *Informe Anual 2024*. Banco de España. https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/24/Fich/InfAnual_2024.pdf

Banco Mundial (2025). GDP growth (annual %) – Ireland. World Bank. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2024&locations=IE&start=1961&view=chart

Banco Mundial (2025). GDP growth (annual %) – Spain. World Bank. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2024&locations=ES&start=2013

BCE (2022). *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE)*. European Central Bank. https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.es.html

Central Bank of Ireland (2023). *Why are Irish Non-Financial Corporations so Indebted?* Research Technical Paper. Central Bank of Ireland. https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/quarterly-bulletins/quarterly-bulletin-signed-articles/why-are-irish-non-financial-corporations-so-indebted.pdf

Central Bank of Ireland (2024). *Market Based Finance Monitor 2024*. Central Bank of Ireland. https://www.centralbank.ie/docs/default-source/financial-system/financial-stability/market-based-finance-monitor/market-based-finance-monitor-2024.pdf

Central Statistics Office (2025). *Foreign Direct Investment Annual 2024*. CSO. https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-fdia/foreigndirectinvestmentannual2024/

Comisión Europea (2023). *European Innovation Scoreboard 2023*. European Commission.

Comisión Europea (2025). *A Competitiveness Compass for the EU*. European Commission.

De Nederlandsche Bank [DNB] (2017). Bank-based versus market-based financing: Implications for systemic risk. DNB Working Paper. https://www.dnb.nl/media/igjp5crb/wp_577_tcm47-369482.pdf

Draghi, M. (2024). *The future of European competitiveness*. Comisión Europea. https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en

European Central Bank (2019). *EU structural financial indicators: end of 2018*. ECB Statistical Data Warehouse. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annex/ecb~10913d25c1.pr190604_ssi_table.pdf

Enterprise Ireland. (2025). *Ireland opens markets at the London Stock Exchange – Press release.* https://www.enterprise-ireland.com

ESRI (2022). *Is Ireland the Most Intangible Intensive Economy in Europe?* Economic and Social Research Institute. https://www.esri.ie/system/files/publications/WP719.pdf

ESRI (2022). *Patterns of Firm-Level Productivity in Ireland*. Economic and Social Research Institute.

Eurostat (2025). GDP per capita in PPS. Eurostat. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/namq_10_gdp__custom_21053525/bookmark/table

Kennedy, S. y McQuinn, K. (2023). *Hare or Tortoise? Productivity and Growth of Irish Domestic Firms*. PBO Ireland / ESRI.

KPMG. (2026). *Venture Pulse Q4 2025: Global trends in venture capital.* https://home.kpmg

Letta, E. (2024). *Much more than a market*. Informe al Consejo Europeo. https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf

Postgrado Economía (s.f.). Sistema financiero: definición, estructura y funciones. https://postgradoeconomia.com/sistema-financiero/