

UNIVERSIDAD DE DEUSTO
TERCER CICLO

Programa : ECONOMIA Y DIRECCION DE EMPRESAS
(Gestión Financiera y Contabilidad)

**ANALISIS DE LA ESTRUCTURA SUCURSALISTA PROVINCIAL
Y DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS**

Tesis doctoral presentada por D. VICTOR URCELAY YARZA

Dirigida por el Dr. D. FRANCISCO BOSCH FONT

El Director

El Doctorando

San Sebastián, Abril 1994

A mis padres, José e Iciar

AGRADECIMIENTOS

La elaboración de esta tesis doctoral no hubiera sido posible sin la colaboración de diversas instituciones y personas, que de forma desinteresada, nos brindaron su experiencia y conocimiento de inestimable valor para nuestra investigación.

En primer lugar, quiero manifestar mi más sincero agradecimiento a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ESTE) de la Universidad de Deusto y en particular, a su Decano, Dr.D. Francisco José Olarte Marín, por el apoyo constante que me ha brindado en la elaboración de esta tesis doctoral, así como la oportunidad de desarrollar y coordinar el Aula de Banca en donde he podido recabar valiosas aportaciones y sugerencias de distintos directivos de entidades bancarias.

También deseo mostrar mi agradecimiento al profesor Dr. D. Alvaro Cuervo por haberme animado y convencido a iniciar esta investigación tras las consultas previas efectuadas con el proyecto inicial y que me inspiró confianza en el comienzo de esta investigación.

Por otra parte, deseo expresar mi gratitud al Banco Bilbao Vizcaya por el interés y apoyo económico que me ha ofrecido en el curso de la investigación. En particular, quiero destacar la iniciativa tomada por D. Luis Javier Bastida, Director General del Banco Bilbao Vizcaya, en abordar dicha investigación en el marco de una colaboración empresarial que ha sido muy enriquecedora personalmente. También, mostrar mi agradecimiento hacia D. Pedro Luis Uriarte, Consejero Delegado del Banco Bilbao Vizcaya, y a D. José Ignacio Goirigolzarri, Director General del Banco Bilbao Vizcaya, haciéndome partícipe de su grata cordialidad y de la gran experiencia y conocimiento en el tema objeto de investigación, y por canalizar dicha colaboración a través de distintas personas que han contribuido eficazmente en el curso de esta investigación. Agradezco, de igual modo, la competencia y profesionalidad del estupendo equipo formado por D. Miguel Angel Ferrer, D. Luis Uriarte, D. Iñigo Echevarría, D. Gustavo Ruano y D. Ramón Monel, y reconozco, con gratitud, el atento y continuo interés mostrado así como las valiosas aportaciones y sugerencias efectuadas fruto de su amplia experiencia.

También quiero dejar constancia de mi agradecimiento hacia D. Fernando Moroy Hueto, Subdirector General del Banco Guipuzcoano y profesor de la ESTE, por su predisposición y continua colaboración en el curso de la investigación y que ha sido de indudable valor dada su experiencia y conocimiento en el tema objeto de estudio.

Destaco, asimismo, mi gratitud hacia el Dr. D. José María Pons, profesor del IESE, por el interés y sugerencias efectuadas hacia este estudio.

Especial mención merece la valiosísima ayuda prestada por mis compañeros en la Facultad de la ESTE. Concretamente, quiero mostrar mi gratitud hacia Dña. Irene Cuesta, Dña. Lorea Narbaiza, Dña. Ainhoa Gorostidi, Dn. Jesús Corral, y Dn. Marc Handels por la predisposición y colaboración desinteresada que caracteriza a los buenos amigos, la paciencia mostrada y el brillante trabajo efectuado en la mejora de la presentación de la tesis.

Mi profunda gratitud al Dr. D. José Miguel Ponce Núñez, profesor de la Universidad de Navarra, por haberme dado la oportunidad de conocer al Director de la tesis y por su predisposición gratuita en las valiosas observaciones y sugerencias efectuadas.

Un último y especial agradecimiento para un buen amigo y Director de la tesis, Dr. D. Francisco Bosch Font, en quien se reúnen, entre otras virtudes, una admirable claridad intelectual y un rigor envidiable en el trabajo bien hecho. Sus acertadas observaciones orientaron y mejoraron la elaboración y la redacción final de esta tesis.

Para finalizar, deseo expresar mi inmensa gratitud a mi familia y personas allegadas, por el apoyo y confianza que siempre me han demostrado.

A todos, mi más sincero agradecimiento.

San Sebastián, a 6 de Abril de 1994

INDICE

TOMO I		<u>Página</u>
1. INTRODUCCION		
1.1	Objetivos y relevancia del estudio	1
1.2	Ambito del estudio	6
1.3	Información utilizada, metodología y fuentes de documentación.....	7
1.4	Estructura del trabajo	9
2. EL ENTORNO BANCARIO Y LA DISTRIBUCION DE SERVICIOS FINANCIEROS		
2.1	Introducción	11
2.2	Los factores del cambio en el sector bancario	11
2.3	Integración de las nuevas y viejas estrategias de distribución de servicios financieros	18
2.4	Conclusiones preliminares	23
3. COBERTURA Y PARTICIPACION DE MERCADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN 1991		
3.1	Introducción	26
3.2	Información utilizada y su tratamiento.....	27
3.3	Presentación de resultados	31
3.3.1	Eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos	31
3.3.2	Eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito	34
3.3.3	Clasificación de las entidades financieras en función de su eficiencia comercial	37
3.3.4	Definición del factor "localización de la red sucursalista"	42

3.3.5	Incidencia de la "localización de la red sucursalista" en la eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos	45
3.3.6	Incidencia de la "localización de la red sucursalista" en la eficiencia de las entidades en el mercado del crédito	57
3.3.7	El factor empleo y la efectividad comercial en el mercado de depósitos	67
3.3.8	El factor empleo y la efectividad comercial en el mercado del crédito	72
3.4	Conclusiones	77

4. COBERTURA Y PARTICIPACION DE MERCADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN EL PERIODO 1988-1991

4.1	Introducción	79
4.2	Información utilizada y su tratamiento.....	80
4.3	Presentación de resultados	82
4.3.1	Eficiencia de las variaciones de cobertura de red y depósitos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991	82
4.3.2	Eficiencia de las variaciones de cobertura de red y créditos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991	89
4.3.3	Incidencia del factor de localización de la red en la variación de eficiencia del mercado de depósitos	97
4.3.4	Incidencia del factor de localización de la red en la variación de eficiencia en el mercado del crédito	107
4.3.5	Análisis de las variaciones de empleo y depósitos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991	115
4.3.6	Análisis de las variaciones de empleo y créditos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991	118
4.4	Conclusiones	122

5.	ANÁLISIS PROVINCIAL DEL MERCADO FINANCIERO ESPAÑOL EN 1991	
5.1	Introducción	124
5.2	Análisis provincial de participaciones de mercado y cobertura de red	126
5.2.1	Relación entre cobertura de red y cuota de mercado de depósitos	126
5.2.2	Relación entre cobertura de red y cuota de mercado del crédito	129
5.2.3	Relación de cuotas de mercado de depósitos y créditos a nivel provincial	131
5.3	Análisis provincial del mercado de depósitos y la red sucursalista	136
5.4	Análisis provincial del mercado del crédito y la red sucursalista	143
5.5	Estudio de la actividad bancaria provincial en 1991	149
5.6	Conclusiones	155
6.	ANÁLISIS PROVINCIAL DEL MERCADO FINANCIERO ESPAÑOL EN EL PERIODO 1988-1991	
6.1	Introducción	157
6.2	Análisis provincial de variaciones del mercado de depósitos y red sucursalista	161
6.3	Análisis provincial de variaciones del mercado del crédito y red sucursalista	165
6.4	Clasificación provincial según la evolución en el mercado de depósitos y créditos	169
6.5	Estudio de las variaciones en la actividad bancaria provincial en el periodo 1988-1991	172
6.6	Conclusiones	181

7.	DESARROLLO DE SISTEMAS DE EVALUACION DE MERCADOS FINANCIEROS MUNICIPALES. APLICACION AL PAIS VASCO EN 1992	
7.1	Desarrollo del modelo de evaluación de mercados financieros municipales	182
7.1.1	Necesidad y trascendencia del modelo de evaluación municipal	183
7.1.2	Información utilizada y su tratamiento.....	184
7.1.3	Ratios de interés y evaluación de mercados financieros municipales	187
7.2	Aplicación del modelo de evaluación en los municipios del País Vasco en 1992	189
7.2.1	Ambito del estudio	189
7.2.2	Presentación de resultados	190
7.2.2.1	Clasificación de los municipios del País Vasco según su densidad sucursalista y los depósitos por sucursal	190
7.2.2.2	Análisis de grupos clasificados según su volumen de depósitos por habitante y población por sucursal	196
8.	CONCLUSIONES	
8.1	Conclusiones	200
8.2	Sugerencias de investigación adicional	205
9.	RELACION DE FIGURAS	
9.1	Relación de Gráficos	208
9.2	Relación de Tablas	219
10.	BIBLIOGRAFIA	223

TOMO II

11. ANEXO I: INFORMACION DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

11.1	Consideraciones previas.....	237
11.1.1	Muestra de entidades financieras	237
11.1.2	Codificación de las entidades financieras.....	238
11.1.3	Periodo analizado.....	238
11.1.4	Relación de entidades financieras que componen la muestra.....	239
11.2	Estructura de la información sobre las entidades financieras.....	243
11.2.1	Datos primarios	243
11.2.2	Información elaborada	246
11.3	Descripción de la información de las entidades financieras.....	250
	BN01 Banco Exterior de España.....	251
	BN02 Banco Hispano Americano.....	254
	BN03 Banco Español de Crédito.....	257
	BN04 Banco de Vizcaya.....	260
	BN05 Banco de Bilbao.....	263
	BN06 Banco Central.....	266
	BN07 Banco Santander.....	269
	BN08 Banco Zaragozano.....	272
	BN09 Banco Popular Español.....	275
	BN10 Banco Comercial Tratatlántico.....	278
	BN11 Banco de Fomento.....	281
	BN12 Banco Urquijo.....	284
	BN13 Banco de Madrid.....	287
	BN14 Bankinter.....	290
	BN15 Banco Atlántico.....	293
	BN16 Banco Pastor.....	296
	BN17 Banco Herrero.....	299
	BN18 Banco Comercial Español.....	302
	BN19 Banco de Crédito y Ahorro.....	305

BN20 Banco Natwest-España.....	308
BN21 Citibank España.....	311
BN22 Banco de Comercio.....	314
BN23 Banco Bilbao Vizcaya.....	317
BN24 Banco Central Hispanoamericano.....	320
BP01 Bankoa.....	323
BP02 Banco de Crédito Balear.....	326
BR01 Banco de Granada.....	329
BR02 Banc Catalá de Credit.....	332
BR03 Banco de Valencia.....	335
BR04 Banca March.....	338
BR05 Banco de Andalucía.....	341
BR06 Banco de Castilla.....	344
BR07 Banca Catalana.....	347
BR08 Banco de Galicia.....	350
BR09 Banco Guipuzcoano.....	353
BR10 Banco Meridional.....	356
BR11 Banco Sabadell.....	359
BR12 Banco de Vitoria.....	362
BR13 Banco de Extremadura.....	365
BR14 Banca Jover.....	368
BR15 Banco de Asturias.....	371
BR16 Banco de Vasconia.....	374
BR17 Banco de Alicante.....	377
BR18 Banco Gallego (antiguo Credito e Inversiones)....	380
BR19 Banco de Jerez.....	383
BR20 Banco de Murcia.....	386
CN01 Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros de Cataluña y Baleares.....	389
CN02 Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona.....	392
CN03 Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja.....	395
CN04 Caja de Ahorros y M.P. de Madrid.....	398
CP01 Caja de Ahorros Provincial de Valencia.....	401
CP02 Caja de Ahorros y Monte Piedad de Avila.....	404
CP03 Caja de Ahorros Vizcaina.....	407
CP04 Caja de Ahorros Municipal de Bilbao.....	410

CP05 Bilbao Bizkaia Kutxa.....	413
CP06 Caja de Ahorros y M.Piedad del C.C.O de Burgos	416
CP07 Caja de Ahorros Municipal de Burgos.....	419
CP08 Caja de Ahorros Provincial de Córdoba.....	422
CP09 Caja de Ahorros Provincial de Gerona.....	425
CP10 Caja de Ahorros y M.P Municipal de San Sebastián.....	428
CP11 Caja de Ahorros Provincial de Guipúzcoa.....	431
CP12 Caja de Ahorros y M.P. de Guipúzcoa y San Sebastián.....	434
CP13 Caja de Ahorros de Jerez.....	437
CP14 Caja de Ahorros de Asturias.....	440
CP15 Caja de Ahorros de Santander y Cantabria.....	443
CP16 Caja de Ahorros y M.P. de Baleares.....	446
CP17 Caja de Ahorros de Navarra.....	449
CP18 Caja de Ahorros y M.P. de Castellón.....	452
CP19 Caja de Ahorros y M.P. de Vitoria.....	455
CP20 Caja Provincial de Ahorros de Alava.....	458
CP21 Caja de Ahorros de Vitoria y Alava.....	461
CP22 Caja Provincial de Ahorros y M.P. de Huelva.....	464
CP23 M.P. y Caja de Ahorros de Sevilla.....	467
CP24 Caja de Ahorros y M.P. de León.....	470
CR01 Caja de Ahorros del Mediterráneo (antigua Caja Alicante y Murcia).....	473
CR02 Caja de Ahorros Provincial de Alicante.....	476
CR03 Caja de Ahorros Provincial de Valencia y Alicante	479
CR04 Caja de Barcelona.....	482
CR05 Caja de Ahorros de Cataluña.....	485
CR06 Monte Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba.....	488
CR07 Caja de Ahorros de Galicia-La Coruña.....	491
CR08 Caja de Ahorros de Manresa.....	494
CR09 Caja de Ahorros Layetana.....	497
CR10 Caja de Ahorros de Sabadell.....	500
CR11 Caja de Ahorros Provincial de Tarragona.....	503
CR12 Caja de Ahorros del Penedés.....	506
CR13 Caja General de Ahorros de Granada.....	509
CR14 Caja de Ahorros Inmaculada de Aragón.....	512

CR15 Caja de Ahorros y M.P. Municipal de Vigo.....	515
CR16 Caja de Ahorros de Murcia.....	518
CR17 Caja de Ahorros de Valencia.....	521
CR18 Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante..	524
CR19 M.P. y Caja de Ahorros de Huelva y Sevilla.....	527
CR20 M.P. y Caja de Ahorros de Ronda.....	530
CR21 M.P. y C.A. de Ronda, Cádiz, Málaga, Almería y Antequera.....	533
CR22 Caja de España de Inversiones.....	536
CR23 Caja de Ahorros Provincial San Fernando de Sevilla.....	539
CR24 Caja de Ahorros de Salamanca y Soria.....	542
CR25 Caja de Ahorros y M.P. de Salamanca.....	545
KR01 Caja Laboral Popular (Coop.crédito).....	548
11.4 Distribución geográfica de la red sucursalista de las entidades financieras.....	551

12. ANEXO II: INFORMACION PROVINCIAL DEL MERCADO ESPAÑOL

12.1	Consideraciones previas.....	565
12.2	Estructura de la información sobre las provincias españolas.....	568
12.2.1	Datos primarios	568
12.2.2	Información provincial elaborada.....	568
12.3	Descripción de la información provincial.....	570
1	Alava.....	571
2	Albacete.....	572
3	Alicante.....	573
4	Almería.....	574
5	Asturias.....	575
6	Avila.....	576
7	Badajoz.....	577
8	Baleares.....	578
9	Barcelona.....	579
10	Burgos.....	580
11	Caceres.....	581
12	Cádiz.....	582
13	Cantabria.....	583
14	Castellón.....	584
15	Ciudad Real.....	585
16	Córdoba.....	586
17	Coruña La.....	587
18	Cuenca.....	588
19	Gerona.....	589
20	Granada.....	590
21	Guadalajara.....	591
22	Guipúzcoa.....	592
23	Huelva.....	593
24	Huesca.....	594
25	Jaen.....	595
26	Leon.....	596
27	Lérida.....	597
28	Lugo.....	598
29	Madrid.....	599

30	Málaga.....	600
31	Murcia.....	601
32	Navarra.....	602
33	Orense.....	603
34	Palencia.....	604
35	Palmas, Las.....	605
36	Pontevedra.....	606
37	Rioja, La.....	607
38	Salamanca.....	608
39	Santa C. Tenerife.....	609
40	Segovia.....	610
41	Sevilla.....	611
42	Soria.....	612
43	Tarragona.....	613
44	Teruel.....	614
45	Toledo.....	615
46	Valencia.....	616
47	Valladolid.....	617
48	Vizcaya.....	618
49	Zamora.....	619
50	Zaragoza.....	620

13. ANEXO III: INFORMACION MUNICIPAL DEL PAIS VASCO EN EL AÑO 1992

13.1	Consideraciones previas.....	622
13.1.1	Muestra de municipios del País Vasco.....	622
13.1.2	Codificación de los municipios.....	622
13.1.3	Periodo analizado.....	623
13.1.4	Relación de municipios que componen la muestra.	624
13.2	Estructura de la información municipal.....	628
13.2.1	Datos primarios	628
13.2.2	Información municipal elaborada.....	629
13.3	Descripción de la información municipal.....	630

1. INTRODUCCION

1.1 Objetivos y relevancia del estudio

En los últimos lustros, se ha transformado profundamente el sector financiero español. Las modificaciones legislativas en productos financieros, la liberalización de los tipos de interés, los hábitos de comportamiento de los usuarios financieros, los nuevos competidores y la incorporación al mercado comunitario son parte de la explicación del cambio en el sector. Pero, la extraordinaria expansión de la oferta financiera y de las redes de sucursales en particular, también constituye un elemento clave de lo ocurrido y de lo que pueda deparar el futuro. Y porque en el futuro la banca minorista seguirá evolucionando, conviene estudiar el desarrollo durante los años pasados.

Las políticas de expansión de sucursales seguidas por la gran mayoría de Bancos y Cajas en nuestro país daban a entender que el número de puntos de acceso al cliente era percibido por estas instituciones como un factor muy importante para alcanzar sus objetivos comerciales. En años pasados, el entorno legal favorecía que Bancos y Cajas ampliaran el número de puntos de venta y la red se convirtió en uno de los elementos fundamentales de su estrategia de negocio al estar restringidas las posibilidades de competir en otras dimensiones de su oferta comercial, tan importantes como los productos y los precios.

Este trabajo investiga hasta qué punto las estrategias basadas en ampliar la distribución con más puntos de venta han sido, son, o pueden ser, factor determinante del éxito comercial medido por la evolución en la cuota de participación en el mercado de depósitos y créditos.

En particular los objetivos planteados en esta Tesis Doctoral son los siguientes:

1) Determinar la importancia que tiene el número de sucursales y el volumen de empleo de una entidad financiera en su efectividad comercial, medida a través de las cuotas de participación del mercado de depósitos y créditos.

2) Contrastar en qué medida la "localización de la red sucursalista" condiciona la eficiencia de una entidad financiera en el mercado de depósitos y créditos.

En la tesis, se considera como hipótesis nula que la localización de las sucursales es un factor determinante en la eficiencia comercial de una entidad financiera; y de la misma, se infieren los siguientes objetivos.

3) Analizar la intensidad provincial del número de sucursales en relación a la evolución de la riqueza, depósitos y créditos del sector privado con la finalidad de identificar las oportunidades y amenazas existentes en cada provincia.

Se testa la hipótesis de que no todas las provincias tienen un comportamiento similar en cuanto a las variables citadas anteriormente. La hipótesis de una realidad provincial desigual ofrecerá una información de interés siempre y cuando se demuestre que la localización de la red sucursalista influye en la eficiencia comercial de una entidad financiera.

4) Desarrollar un sistema de evaluación del mercado financiero en el ámbito municipal; si anteriormente se definía la hipótesis de que no todas las provincias tienen porque ser equiparables, la misma afirmación se puede efectuar con respecto a los municipios pertenecientes a una provincia. Esto constituye un segundo nivel de desagregación del mercado financiero español, que es especialmente relevante en la toma de decisiones de apertura y cierre de oficinas.

Desde la perspectiva de la gestión bancaria, la utilidad de esta Tesis Doctoral radica en determinar la importancia que el número de sucursales y el volumen de empleo tienen en la efectividad comercial de una entidad financiera en el marco actual del mercado financiero español. Si bien el entorno legal y competitivo en el pasado ha favorecido que se considerará al número de sucursales y volumen de empleo como elementos fundamentales de la efectividad comercial, cabe plantearse hasta qué punto esta visión encaja en el escenario futuro, sustancialmente distinto al vivido en décadas pasadas.

La tesis también estima la importancia que adquiere, no sólo la intensidad de la distribución en cuanto al número de sucursales de una entidad financiera, sino la ubicación de la distribución en cuanto a la localización de las sucursales como factor explicativo de una mayor o menor eficiencia en el mercado de depósitos y créditos.

La relevancia del análisis provincial y municipal del mercado financiero español radica en que, si se comprueba que el factor de localización de la red sucursalista es una variable determinante en la mayor o menor eficiencia comercial, será de interés ver cual es la situación de cada una de las provincias españolas y de los municipios analizados en cuanto a sus oportunidades y amenazas.

Por último, conviene incidir en la trascendencia que puede tener el desarrollo de un sistema de evaluación municipal del mercado financiero para la gestión bancaria, por tres razones:

A) El análisis provincial, si bien desagrega el mercado nacional y describe las diferencias más significativas, sigue siendo insuficiente puesto que se puede pensar que los municipios de una provincia son heterogéneos.

B) El ámbito de competencia de cada sucursal se asocia en mayor medida a un entorno local que a una realidad provincial.

C) Por último, los sistemas de información de carácter local están menos desarrollados que los de ámbito provincial.

El desarrollo de un sistema de evaluación municipal del mercado financiero, facilita a la gestión bancaria la toma de decisiones en torno a la apertura o cierre de sucursales de una entidad financiera; además este instrumento propicia una mejor definición de los objetivos marcados a las oficinas de una entidad y el control de los resultados obtenidos ; y por último, la metodología propuesta en el análisis de las entidades financieras y en la evaluación de mercados municipales, permite el desarrollo de un sistema de evaluación de las redes sucursalistas de las entidades financieras españolas que puede ser aplicado para analizar y evaluar de forma sistemática la red sucursalista de una entidad financiera con el objetivo de valorar los puntos fuertes y débiles de cada una de las oficinas que componen dicha red.

1.2 Ambito del estudio

La contrastación de los objetivos planteados se desarrolla en 3 fases:

La primera fase estudia la importancia de factores tales como el número de sucursales, la localización de la red y el volumen de empleo en la efectividad y eficiencia comercial de una entidad financiera (objetivos 1 y 2 del apartado anterior). Para ello, se analizan 100 entidades financieras españolas (46 bancos, 53 cajas y 1 cooperativa de crédito) tanto en 1991, como en el periodo 1988-1991. No obstante, para algunos estudios, se ha optado por el intervalo de 1985 hasta 1991¹. La elección del periodo analizado se circunscribe al intervalo 1988-1991 debido a que los datos primarios de la distribución provincial del crédito - necesarios para contrastar las hipótesis planteadas en la Tesis- son publicadas a partir de 1988.

La segunda fase estudia el mercado financiero provincial; se describe, en un primer nivel de desagregación, las diferencias más significativas entre las distintas provincias españolas y se pone en evidencia las oportunidades y amenazas existentes en cada una de ellas (objetivo 3 de la Tesis). Para ello, se analizan todas las provincias españolas excepto Ceuta y Melilla tanto en 1991 como en la evolución de cada una de las provincias en el mismo intervalo que en el caso de las entidades financieras².

¹ Véase anexo I para consulta de la información de las entidades financieras, la relación de dichas entidades y las fuentes documentales consultadas.

² Véase anexo II para consulta de la información provincial del mercado español.

La tercera fase desarrolla un sistema de evaluación municipal del mercado financiero. Se describen, en un segundo nivel de desagregación, las diferencias existentes entre los municipios analizados y se propone una metodología para la estimación de ciertos datos no existentes en el mercado (objetivo 4 de la Tesis). Para esta fase, se analizan los municipios del País Vasco con una población superior a 900 habitantes. Este análisis se efectúa para el año 1992³.

1.3 Información utilizada, metodología y fuentes de documentación

La información utilizada para llevar a cabo los estudios propuestos se estructuran en tres capítulos:

1) El capítulo decimoprimer describe la información de las entidades financieras (véase anexo I, página 236). La muestra está compuesta por 100 entidades financieras analizadas durante el periodo 1985-1991. Para cada entidad financiera se recogen los datos primarios referentes a la estructura sucursalista de la entidad, la cuenta de explotación y el balance de situación. Con dichos datos se procede a elaborar la información necesaria para llevar a cabo los estudios propuestos.

2) El capítulo duodécimo describe la información provincial del mercado financiero español (véase anexo II, página 564). Se analiza la totalidad de las provincias españolas excepto Ceuta y Melilla durante el periodo 1985-1991. Para cada provincia se recogen los datos primarios a través de los cuales se elabora la información necesaria para el análisis provincial del mercado financiero español.

³ Véase anexo III para consulta de la información municipal, la muestra y relación de municipios así como las fuentes documentales consultadas.

3) El capítulo decimotercero describe la información del mercado financiero municipal del País Vasco (véase anexo III, página 621). Se analiza una muestra de 113 poblaciones del País Vasco en el año 1992. Para cada municipio, se recogen los datos primarios a través de los cuales se elabora la información necesaria para el análisis del mercado financiero municipal en el País Vasco.

La metodología aplicada a lo largo de esta investigación se fundamenta en la utilización de diversos instrumentos y técnicas de análisis econométrico entre las cuales cabe destacar el Análisis de Componentes Principales, clasificación automática, matriz de correlaciones y técnicas de regresión. El software de apoyo para la aplicación de dichas herramientas es el programa SPAD.N. Si bien dichas técnicas han sido utilizadas a lo largo de toda la investigación, la Tesis expone los resultados en base a las técnicas de regresión lineal simple y múltiple debido a la eficacia obtenida en la aplicación de esta investigación.

Las fuentes de documentación consultadas para extraer los datos primarios de los tres capítulos citados anteriormente son los siguientes:

- Anuario de la Banca Privada (Consejo Superior Bancario) : periodo 1985-1991.
- Anuario CECA de las Cajas de Ahorros : periodo 1985-1991
- Anuario Banesto del mercado español : periodo 1985-1992
- Boletín Estadístico del Banco de España: periodo 1985-1991
- Memorias de Caja Laboral Popular : periodo 1985-1991
- Guía de la Banca, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorros : año 1993

1.4 Estructura del trabajo

En los epígrafes correspondientes a este primer capítulo se detallan los objetivos planteados en la Tesis Doctoral, la relevancia de la temática abordada y el ámbito de los estudios requeridos para contrastar las hipótesis definidas. La investigación se inicia (capítulo II) con una descripción de los cambios más significativos que han afectado al sector bancario español en los últimos años.

Asimismo, se analiza la evolución del sucursalismo en el sistema bancario español, y en referencia al mercado internacional. Y por último, se presentan algunas conclusiones preliminares fruto de las aportaciones de distintos expertos.

El proceso de investigación propiamente dicho tiene 3 fases:

Primera fase.

La primera fase de la investigación analiza la importancia que tienen el número de sucursales, su localización y el volumen de empleo en la efectividad y eficiencia comercial de las entidades financieras.

Esta primera fase se realiza con una doble perspectiva: Inicialmente (capítulo III), se estudia a las entidades financieras bajo los objetivos planteados en el año 1991; seguidamente (capítulo IV), se aborda el trienio 1988-1991 para estudiar los efectos de las variaciones de los factores citados anteriormente.

Segunda fase.

La segunda fase de la investigación analiza el mercado financiero provincial, se destacan las diferencias más significativas entre ellas y se muestran las oportunidades y amenazas que cada una de ellas presenta.

Al igual que en la primera fase, esta investigación se aborda tanto desde un punto de vista de la situación provincial en 1991 (capítulo V), como de la evolución que han tenido cada una de las provincias en el último trienio con respecto a las variables consideradas relevantes en dicho análisis (capítulo VI).

Tercera Fase.

La última fase de la investigación propiamente dicha, aborda el desarrollo de un sistema de evaluación municipal del mercado financiero aplicado a los municipios del País Vasco en el año 1992 y se describen las diferencias más significativas de los mismos (capítulo VII).

La parte final de la Tesis Doctoral (capítulo VIII), recopila las principales conclusiones obtenidas y se sugieren algunas líneas de investigación adicional, bien por las limitaciones de la investigación llevada a cabo, o bien por nuevos planteamientos que se apoyan en los resultados obtenidos.

A continuación, se cita la relación de figuras así como la bibliografía utilizada. Y para finalizar se presentan los anexos I, II, III correspondientes a la información utilizada de las entidades financieras, de las provincias españolas y de los municipios del País Vasco (capítulo XI , XII y XIII).

2. EL ENTORNO BANCARIO Y LA DISTRIBUCION DE SERVICIOS FINANCIEROS

2.1 Introducción

Desde hace un tiempo, se asiste a cambios profundos en el sector bancario debido tanto a causas de carácter estructural como de índole coyuntural. Esto obliga a que las entidades financieras deban replantear sus estrategias para adaptarse al nuevo entorno financiero del modo más eficaz posible.

Para poder adentrarse en las posiciones que las distintas entidades financieras están adoptando ante el presente escenario, es preciso recapitular con brevedad la situación global del sector bancario y describir los factores de cambio más significativos.

2.2 Los factores del cambio en el sector bancario

Antes de describir los cambios más significativos del sector bancario español, es conveniente destacar los rasgos que han caracterizado a dicho sector en la última década. A. Cuervo (1990) y otros autores que han estudiado la evolución del sector, destacan en sus análisis, aspectos positivos como los altos niveles de solvencia y rentabilidad del sector; al mismo tiempo que presenta como supuestos puntos débiles: las características de reducido tamaño, los altos costes de transformación y la escasa implantación y actividad de los mercados exteriores.

Asimismo, los estudios empíricos del profesor Ballarín (1988) sobre el sector confirman las valoraciones anteriores en cuanto que la banca española parece ser menos productiva que la europea (en términos de costes de transformación sobre activos) y, a pesar de ello, obtiene niveles satisfactorios de rentabilidad gracias a sus altos márgenes financieros.

No parece pues difícil explicar la situación del sector bancario español que siendo menos eficiente que el de algunos países europeos, obtenga niveles de solvencia y rentabilidad superiores. La aparente contradicción se explica por el mayor margen financiero obtenido en las entidades financieras españolas.

Para el estudio del entorno actual y futuro del sector bancario se sigue, entre otras, la metodología de M.Porter (1980), quien considera como variables explicativas de la estructura competitiva de un sector: su comportamiento empresarial y resultados; el grado de rivalidad entre las empresas existentes en el sector; la amenaza de nuevos competidores y existencia o no de barreras de entrada ante los mismos; la existencia de posibles productos y servicios sustitutivos y el poder de negociación de los suministradores y compradores. Este análisis de la estructura competitiva se debe completar con el estudio de la dinámica y crecimiento del mercado y la estructura interna de la empresa en cuanto a sus procesos productivos y capacidad tecnológica. Dicha metodología ha sido aplicada al sector bancario español, entre otros, por A.Cuervo de cuyos análisis se deduce la existencia de distintos factores que determinan una mayor rivalidad en el sector¹.

A continuación, se analizan aquellas variables que han incidido en el entorno financiero español de forma más significativa. Entre ellas, destacan las siguientes:

¹ Véase Cuervo.A (1990) : "La banca española en los noventa" Colegio de Economistas de Madrid, Madrid

1) Actividad internacional del sistema bancario español

Los distintos estudios llevados a cabo en torno a la actividad internacional del sistema bancario español inciden en que la internacionalización de los mercados es un hecho y va a continuar desarrollándose si bien el ritmo puede variar en función de distintas circunstancias. Ni las diferencias en las tasas de ahorro de distintos países, ni las imperfecciones de los mercados que generan disparidades en las rentabilidades de distintos activos, ni los avances de la tecnología que permitan explotarlos, van a desaparecer. Posiblemente se avance hacia mercados financieros globales cuyo espacio sea el mundo y cuyo tiempo ocupe las veinticuatro horas del día, pero ciertamente no se cubrirá el camino en unos pocos años. Y a ese desarrollo lento deberían adaptar sus estrategias las entidades financieras españolas, buscando las actividades de mayor valor añadido y más acordes con su tradición y su capacidad. En efecto, si hasta ahora la actividad internacional de las entidades financieras españolas ha sido escasa, debe pensarse que no va a ser ésta la situación en el futuro, y mucho menos en el futuro al estar dentro de la Unión Europea.

En las conclusiones obtenidas por Ontiveros.E y Bergés.A, se incide en la necesidad de que la actividad internacional del sistema bancario español se haga más receptiva, dentro de una adecuada combinación entre los rendimientos esperados y los riesgos asumidos, a variables tales como los tipos de cambio de la peseta frente al resto de las monedas, o la relación entre el tipo de interés de la primera y los tipos de las segundas. Además, esta exigencia de receptividad procederá, no solamente de las propias entidades crediticias, sino también de las exigencias de una clientela que demandará de forma creciente los productos y servicios adecuados a sus transacciones financieras exteriores².

² Véase Ontiveros.E y Bergés.A (1990) : "La Banca del futuro".Ed. Pirámide . Madrid.

2) El avance de las tecnologías de la información

En los últimos tiempos se asiste a un gran avance en el desarrollo e implantación de las tecnologías de la información dentro de las entidades financieras. Estas nuevas tecnologías influyen en la competencia del sector bancario a través del impacto sobre la estructura de costes y sobre el proceso de diferenciación comercial, al ampliar el abanico de servicios para el cliente.

Dada la evolución de los mercados financieros, la creciente cultura financiera de los clientes y el riesgo de mayor volatilidad de las relaciones, así como la reducción de los márgenes de intermediación, las tecnologías de la información se convierten en un factor clave para el éxito de las entidades financieras.

Es necesario crear valor añadido, en buena medida mediante el uso de las tecnologías de la información, lo que supondrá una transformación de los intermediarios financieros a intermediarios de información. Las grandes redes de distribución poseídas por los bancos podrán entonces ser explotadas de forma mucho más adecuada y por tanto rentabilizadas. Nacen nuevas oportunidades de mercado de la mano de la tecnología y su peso relativo en el negocio será creciente: gestionarlas con éxito comportará la creación de ventajas competitivas.

3) La transformación comercial de las oficinas

Las oficinas dejan de ser una unidad expendedora de servicios y se convierten en puntos de venta. La orientación comercial transforma las plantillas de las oficinas, tanto a empleados como a directivos. Asimismo se transforma la relación entre los clientes y la sucursal³.

³Véase Bosch, F. (1993): "Retail banking in Spain: Recent Changes and their Effect on the Content and Culture of Front-Desk Jobs", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 11, nº1, págs 11-17

4) La regulación en el sector bancario español

En el área de regulación bancaria, se ha asistido a un doble proceso de desregulación en una amplia gama de materias y de nueva regulación en otras. Los dos procesos no son independientes. Ningún país está dispuesto a soportar de forma indiferente o pasiva las perturbaciones que provocaría una quiebra bancaria a su clientela y a terceros no relacionados con el banco quebrado. Se admite que los bancos no son como las demás empresas, por su posición central en el sistema de pagos y su elevado apalancamiento. Todos los países adoptan por tanto medidas tendentes a reducir el riesgo de que se produzcan quiebras bancarias, y eso supone profundas interferencias regulatorias o supervisoras en el funcionamiento de este negocio.

Una vez que se constata el carácter específico del funcionamiento de las entidades financieras y la conveniencia de una cierta dosis de regulación en el sector, cabe indicar que la evolución en las dos últimas décadas se caracteriza por unos procesos de desregulación que han tenido un origen independiente de la creación del mercado común bancario en algunos casos y de medidas desreguladoras que han sido estimuladas por la apertura de los sistemas bancarios al exterior.

En resumen, la regulación de la actividad de las entidades de crédito ha sufrido una profunda transformación. Ahora, las entidades de crédito pueden hacer muchas más cosas que hace quince años, al tiempo que han perdido ciertos monopolios en determinadas áreas financieras, que pueden ser atendidas por otros intermediarios. Tienen plena libertad para fijar las condiciones de sus contratos. Y pueden organizarse societaria y territorialmente con gran libertad. Eso significa actuar en un mundo financiero mucho más competitivo, con todas sus oportunidades, y riesgos, incluido el de una mucho mayor variabilidad de los precios fijados por los mercados.

5) La desintermediación e innovación financiera

La desintermediación financiera está íntimamente ligada al proceso de desregulación en el sector bancario español. Por ejemplo, la liberalización propició la entrada en el sector de otros agentes que han sustituido al banco como intermediario financiero (nuevos competidores). Así, las empresas y clientes institucionales de las entidades bancarias operan directamente en los mercados a través de la colocación de títulos propios como forma de captar recursos financieros (la securitisation), y el banco sólo actúa como agente colocador (broker).

La innovación financiera hay que entenderla en una triple dimensión: de producto, de proceso y de mercado, por lo que, siguiendo a Ontiveros y Valero, podría ser definida como la aparición y desarrollo de nuevos procesos en los mercados financieros, incluyendo la incorporación de mercados antes no existentes en un sistema financiero, que aumentan la eficiencia de este último, o bien lo hacen más completo³.

Son diversas las opiniones de los expertos sobre las causas o los factores determinantes de la innovación financiera. Entre estas causas cabe citar: 1) la necesidad de buscar instrumentos o sistemas de cobertura de los riesgos contraídos por las entidades financieras; 2) la búsqueda de fórmulas que eviten las reglamentaciones y limitaciones legales y fiscales, como forma de incrementar la competencia y saber generar ventajas competitivas, tanto de costes como de diferenciación comercial; y 3) la capacidad de innovación que el avance de las nuevas tecnologías de la información están permitiendo en procesos y nuevos productos financieros.

³ E. Ontiveros y F. J. Valero (1989): *Innovación Financiera y Estrategias Bancarias* (Ponencia en el V Congreso de la AECA. La Manga del Mar Menor, septiembre 1989). Ponencias y Comunicaciones. AECA. Murcia, págs 357-436

Los factores anteriormente descritos, han contribuido a que el grado de rivalidad en el sector bancario se incremente a través de:

a) la actuación de nuevos intermediarios parabancarios ante la progresiva desaparición de las fronteras delimitadoras de la actividad bancaria.

b) el desarrollo de nuevos productos sustitutivos se corresponde con la innovación financiera motivada por los cambios tecnológicos y de regulación del sector.

c) el aumento del poder de los proveedores y demandantes de servicios y fondos, al haber pasado de una situación de dominio de la oferta, a otra de demanda. Los clientes han modificado sus hábitos y cultura financiera. Se impone la necesidad de satisfacer las preferencias de los clientes.

d) la entrada de competidores potenciales es una amenaza latente, si bien en el caso de banca al por menor, la actual red sucursalista puede suponer una fuerte barrera de entrada para dichos competidores potenciales. No obstante, no conviene olvidar que, a pesar de las barreras de entrada, representada por las redes de oficinas bancarias, van en aumento las redes "blandas" para la venta y prestación de servicios financieros de forma "directa".

Ante un nuevo escenario del sector bancario caracterizado por un marco más competitivo, cabe plantearse cuales deben ser las fórmulas estratégicas para adaptarse, de la forma más adecuada, al nuevo entorno financiero.

2.3 Integración de las nuevas y viejas estrategias de distribución de servicios financieros

Las prácticas de gestión desarrolladas por el sector en el "entorno tradicional" reflejaban las siguientes características:⁴

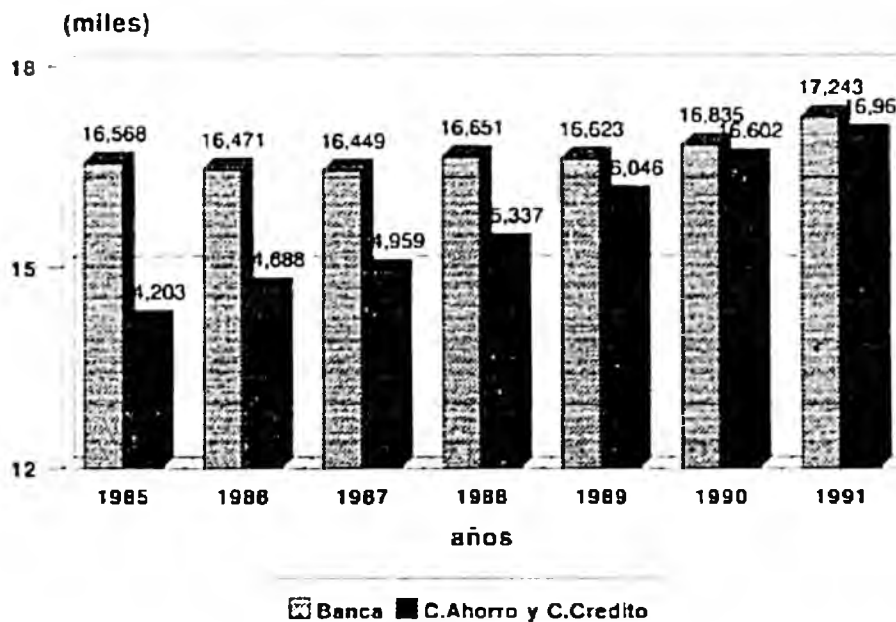
1) Un buen número de organizaciones concentraron su esfuerzo en aumentar el volumen en detrimento de la gestión y control de costes.

2) Al buscar primordialmente incrementar su volumen de depósitos, las entidades de servicios financieros decidieron construir densas redes de sucursales para ofrecer mayor conveniencia a sus clientes. Estar más cerca del mayor número de clientes -al aumentar el número de sucursales- significaba incrementar la calidad del servicio en aquello que el cliente más valoraba y tenía además un efecto claro en la imagen de la institución. Del proceder se observa, a partir de los decretos liberalizadores de 1974, que el número de sucursales sigue creciendo todos los años como puede apreciarse en el gráfico 2.1.

⁴ Véase Friars y Gregor (1987) donde se describe un panorama general de las prácticas de gestión prevalentes en el entorno tradicional del negocio

Gráfico 2.1 Evolución del número de sucursales de bancos y cajas (1985-1991)

EVOLUCION DEL NUMERO DE SUCURSALES



Fuente : Anuarios C.S.B. y CECA

Todas las comparaciones internacionales sugieren que España es uno de los países en donde más fuerte ha sido el proceso de crecimiento de las oficinas bancarias⁵. Entre 1974 y 1982 -por ejemplo- su número creció en un 21.7% por año.

Algunos estudios (ver Boston Consulting Group, 1984) favorecieron estas prácticas al destacar, por ejemplo, que una alta cobertura de un mercado local acarrea una participación desproporcionadamente elevada del mismo, mientras que una presencia débil (que cifraban en un 10%) se traducía en una participación todavía menor.

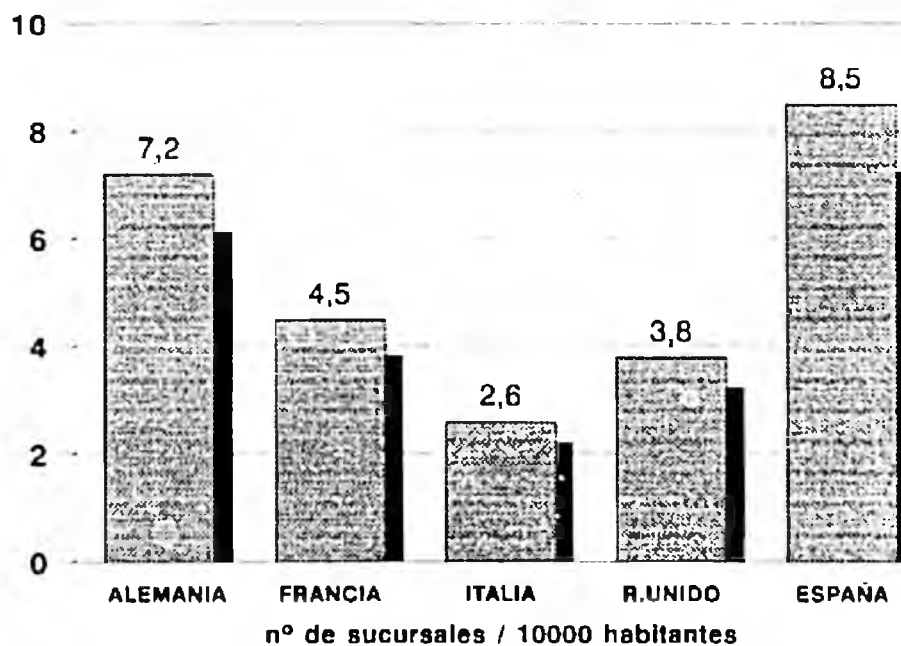
⁵ Véase el informe mensual de Marzo de 1991 de la Caixa de Pensions de Barcelona (Servicio de Estudios)

Ante esta estrategia expansiva de las entidades financieras a lo largo de décadas pasadas, ahora hay que plantearse si la configuración de las redes de sucursales bancarias están en consonancia con las nuevas circunstancias del entorno financiero español.

Cualquier aproximación a una comparación internacional, permite observar a simple vista una muy densa red sucursalista en España a partir del número de sucursales por habitante, como puede verse en el gráfico 2.2.

Gráfico 2.2 Número de sucursales por población.
Una comparación internacional.-1988

**NUMERO DE SUCURSALES POR POBLACION
UNA COMPARACION INTERNACIONAL.- 1988**



Fuente : S.E. Caixa.Pensions (1991)

Cuando se profundiza en las características tipológicas de las sucursales de distintos países, también se aprecia que el número de empleados por sucursal es mucho más reducido en España que en el resto de países como puede verse en el gráfico 2.3.

Gráfico 2.3 Empleados por sucursal.
Una comparación internacional.-1988



Fuente : S.E. Caixa Pensions (1991)

Ante este análisis comparado y la "aparente" sobredimensión de la red sucursalista se han pronunciado distintos autores. Así, el profesor Ballarín⁶ destaca los desequilibrios detectados en la configuración actual de los canales de distribución empleados en el sector. Y no por que se trate tan sólo de la excesiva (en términos de comparaciones internacionales) dimensión de la red de oficinas, sino más bien de la sobrecapacidad general del sistema en su conjunto ya que la oficina es sólo un canal de distribución más y es la capacidad agregada del sistema la que incide sobre la situación competitiva.

Asimismo, Ballarín afirma que el dilema básico radica en la conveniencia de reconfigurar los canales de distribución sin erosionar las ventajas competitivas que la actual situación supone. Si bien es preciso reconocer que la gran densidad de la red de distribución actual es todavía una barrera de entrada importante frente a la aparición de nuevos competidores, también es cierto que es la causa más importante de la desventaja en términos de coste.

En otros estudios llevados a cabo por el profesor Salas⁷ con respecto a la dimensión de la red sucursalista española, se matiza la valoración de sobredimensión e ineficiencia de la red sucursalista debido a que el menor nivel de "performance" atribuido a la banca española en las comparaciones internacionales, no ha tenido en cuenta que la densidad de la demanda en España es sensiblemente menor a la de los países comparados, lo cual ha dado lugar a sesgos de apreciación importantes. Según Salas, la variable estructural de la densidad de la demanda se revela importante para explicar el funcionamiento y resultados del sector bancario a partir de un modelo de análisis del mismo, construido utilizando la teoría de la competencia espacial. De ahí que se sugiera la incorporación de la variable espacio o territorio en los análisis de banca al por menor.

⁶ Véase Ballarín, Gual y Ricart (1988): Rentabilidad y competitividad en el sector bancario español. Un estudio sobre la distribución de servicios financieros. Fundación FIES

⁷ Véase Salas, V. y Fuentesalza, L. (1992): "Competencia espacial en la banca al por menor" Documenta-Fundación BBV

2.4 Conclusiones preliminares

Tras haber descrito la situación de la red sucursalista del sector bancario español en relación a distintos países comunitarios y vistos los resultados de las aportaciones de los expertos españoles, cabe extraer algunas conclusiones preliminares.

En la actualidad, es oportuna una revisión y reconsideración de la función de distribución de servicios financieros en el sector bancario español. Dicha reconsideración, debe contemplar tanto la red física así como la red tecnológica que adquiere importancia creciente con los avances tecnológicos que se están produciendo en el sector.

La situación actual de la red sucursalista hay que evaluarla, al menos, en una doble dimensión: por una parte, como barrera de entrada a distintos competidores y por otra, por los costes de transformación que genera dicha estructura.

Con todo, y teniendo en cuenta los aspectos anteriormente comentados, conviene tener presente, como indica Uriarte, P.L.⁸, que el liderazgo en banca al por menor lo logrará el banco o caja que consiga la optimización de su función de distribución, y esa optimización implica mucho más que la simple reducción de la red física de oficinas. Por que no se trata necesariamente de cerrar oficinas, sino de algo más creativo, como es optimizar los canales de distribución de la banca al por menor, al mismo tiempo que se reducen los costes (de personal y otros). Se trata pues de vender más con menores costes.

⁸ Véase Uriarte, P.L. (1993) : "Oportunidades de negocio de la banca española ante el espacio financiero europeo". Seminario CINCO DIAS (1993)

Las líneas de esa optimización en la función de la distribución, deben guiarse por: 1) la búsqueda de una mayor eficiencia mediante la especialización de redes por segmentos de clientela; 2) el cierre de oficinas marginales y no rentables; 3) la apertura de oficinas con criterios más selectivos; 4) el desarrollo paralelo de redes ligeras con un gran componente tecnológico; y 5) la ampliación de objetivos de venta de las redes que cada vez, se abrirán a más productos y servicios, y podrán adoptar formas jurídicas novedosas (como es la sucursal franquiciada).

En última instancia, cada una de las entidades deberá valorar cual es la fórmula idónea para optimizar sus canales de distribución. No obstante, las entidades financieras difieren en cuanto al número de sucursales, su concentración geográfica, su localización, su configuración de empleo por sucursal, sus redes complementarias. Cada entidad está condicionada por la situación presente y deberá adoptar su propia solución siendo conscientes que las decisiones en el ámbito de la distribución no son fácilmente manipulables a corto plazo.

A partir de estos antecedentes analíticos y empíricos se especifica el objetivo de esta Tesis Doctoral (detallado en el capítulo I). Se contrasta el efecto que el número de sucursales y el volumen de empleo tienen en la efectividad comercial del mercado de depósitos y créditos así como analizar en qué medida la localización de la red sucursalista es un factor de eficiencia comercial de los bancos y cajas. Tal como afirma el profesor Castelló.E⁹, la localización de las sucursales ya no puede basarse en intuiciones e improvisaciones, sino que exige un método lógico de acción a través del cual se determine el emplazamiento idóneo. Asimismo, la liberalización en la apertura de nuevas oficinas exige prudencia, dada la incidencia que tiene esta decisión en la cuenta de resultados. En todo caso, la proximidad de la sucursal al cliente sigue siendo un criterio relevante a la hora de elegir una entidad financiera¹⁰ y dicha variable deberá ser contemplada junto con la demanda y la intensidad sucursalista de cada ubicación.

⁹ Véase Castelló.E (1992) : "Estrategias comerciales de las cajas de ahorro" Fundación FIES nº 89/1992

¹⁰ Véase los resultados publicados por la empresa F.R.S Iberica en cuanto a los motivos de elección de una entidad financiera de distintos estudios semestrales en el ámbito nacional

3. COBERTURA Y PARTICIPACION DE MERCADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN 1991

3.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es analizar el efecto que el número de sucursales, la localización de la red sucursalista y el volumen de empleo de una entidad financiera tienen en la efectividad comercial, medida a través de las cuotas de participación en el mercado de depósitos y créditos. En este capítulo, se analiza la situación de las entidades financieras con datos del año 1991.

En un principio, se estudia el efecto que el "número de sucursales" de una entidad tiene en la efectividad comercial de las entidades financieras tanto en la captación de depósitos como en la concesión de créditos al Sector Privado. Se pretende pues, ver en qué medida una mayor presencia debido a un mayor número de sucursales en el mercado nacional se traduce en una mayor cuota de participación en el mercado de depósitos y/o créditos. No se entra, por el momento, en otros hipotéticos factores explicativos tales como la localización de la red sucursalista y el volumen de empleo, que se introducirán en los próximos apartados.

3.2 Información utilizada y su tratamiento

Las variables que se van a utilizar para contrastar en qué medida la intensidad de la distribución de una entidad condiciona su efectividad comercial en el mercado de depósitos y créditos son las siguientes¹:

1) Para medir la mayor o menor cobertura o presencia de la entidad se utiliza la cuota de red sucursalista de la entidad en el mercado español. Así por ejemplo, la cuota de red para la entidad *i* sería igual a:

$$\text{Cuota Red}(i) = \text{N}^{\circ} \text{ Sucursales}(i) / \text{Total Sucursales Nacional}$$

2) Para medir la efectividad comercial de la entidad en la captación de depósitos se utiliza la cuota de depósitos del sector privado en el mercado español.

$$\text{Cuota Depósitos}(i) = \text{Depósitos(SP)}(i) / \text{Total Depósitos(SP) Nacional}$$

3) Para medir la efectividad comercial de la entidad en la concesión de créditos al sector privado se utiliza la cuota de créditos del sector privado en el mercado español.

$$\text{Cuota Créditos}(i) = \text{Créditos(SP)}(i) / \text{Total Créditos(SP) Nacional}$$

¹Véase apartado 11.2.2. del Anexo I referente a la información elaborada de las entidades financieras

La cuota de red sucursalista y las cuotas de mercado se refieren al mercado español porque se van a comparar entidades que abarcan distintos ámbitos geográficos. Algunas de ellas, tienen una única provincia como mercado, otras compiten en un espacio regional y algunas entidades compiten en todo el estado español. Se ha elegido al mercado español como referencia de todas y cada una de las entidades, tanto por la circunstancia anteriormente comentada, como por otros dos motivos :

1) Las entidades con actuación estrictamente provincial son muchas menos debido: A) a las fusiones de entidades que competían en distintos mercados; B) por la liberalización en los planes de apertura de sucursales para las cajas de ahorro; C) porque las entidades tienen algunas oficinas fuera de su mercado principal.

2) Otra razón, y quizás más importante, es que si en posteriores estudios se quiere contrastar el efecto que la localización de sucursales tiene en la eficiencia comercial, es mejor considerar el ámbito nacional puesto que si por un momento se pensara en medir las cuotas provinciales para una entidad que tenga por mercado una única provincia, el análisis de estos datos nunca reflejaría la incidencia que tendría para esa entidad competir en esa provincia y no en el resto, y puesto que la hipótesis a testar es que el lugar de ubicación de las sucursales influye en la eficiencia comercial debido a la desigual situación de cada uno de los mercados provinciales, es más relevante considerar el mercado español como marco de referencia para valorar el coste de oportunidad de estar en uno u otro mercado provincial.

El análisis se efectúa con 76 entidades financieras (42 bancos, 33 cajas de ahorro y 1 cooperativa de crédito) cuyo grado de representatividad queda más que justificado teniendo en cuenta que el conjunto de la muestra supone un 82% del empleo del sistema bancario español, el 79% de la red sucursalista en España, el 84% del volumen de depósitos nacional del sector privado y el 82% del volumen de inversión crediticia. Inicialmente, se seleccionaron 100 entidades para el periodo 1988-91, pero las fusiones y adquisiciones han reducido la muestra a 76 entidades.

Una vez descritas las variables escogidas y las características de la muestra seleccionada, indicar que, a lo largo del estudio, se denomina eficiencia a la relación existente entre la cobertura de distribución y la efectividad comercial de una entidad financiera. La eficiencia se define según la siguiente formulación:

-Eficiencia en el mercado de depósitos (i) =

$$\text{Cuota Depósitos (i) / Cuota Red (i)}$$

siendo i la entidad financiera analizada

-Eficiencia en el mercado de créditos (i) =

$$\text{Cuota Créditos (i) / Cuota Red (i)}$$

siendo i la entidad financiera analizada

Los índices de eficiencia resultantes se interpretan de la manera siguiente:

- Las entidades con ratios >1 tienen una red de sucursales relativamente eficiente, pues captan un volumen de negocio mayor del que proporcionalmente les correspondería dado el nivel de penetración sucursalista.

-Las entidades con ratios <1 tienen una red de sucursales relativamente ineficiente, pues no captan el volumen de negocio que les corresponde por su cobertura en la distribución.

- Si todas las entidades financieras tuvieran un ratio $=1$, significaría que la cobertura de red de sucursales es el único factor explicativo de la efectividad comercial de una entidad financiera. Al contrario, cuanto más se alejaron del ratio $=1$, menos incidencia tendría el factor del "número de sucursales" en la efectividad comercial; y entonces, se tendría que estudiar otras variables que explicaran las cuotas de mercado conseguidas por las instituciones financieras.

3.3 Presentación de resultados

3.3.1 Eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos

Del análisis de la eficiencia en el mercado de depósitos del sector privado, definido como el ratio resultante de dividir la cuota de depósitos entre la cuota de red sucursalista de cada entidad financiera, se desprende que existe una gran dispersión en los ratios de eficiencia de las 76 entidades financieras analizadas.

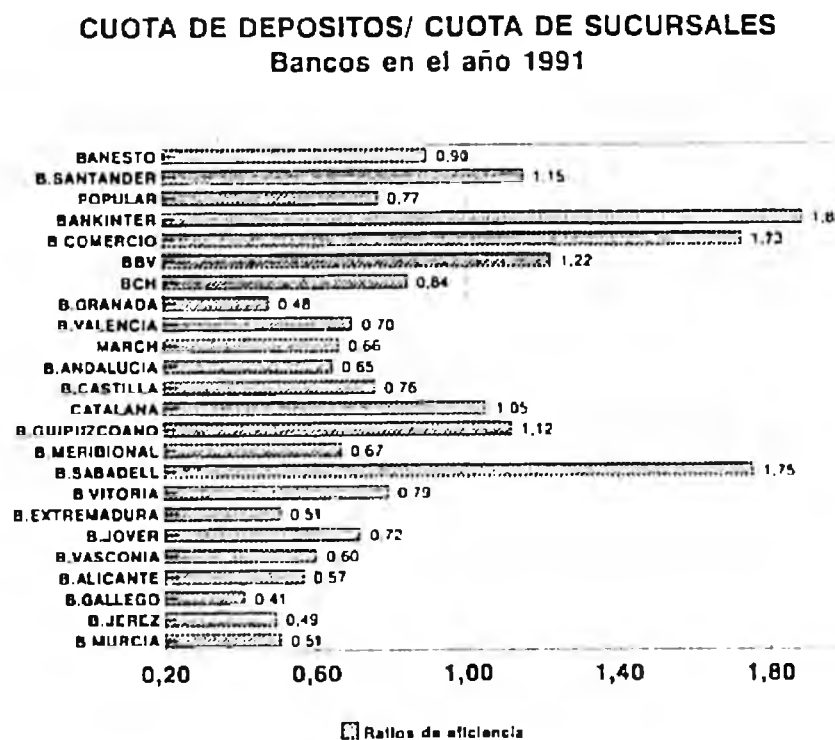
La distribución de los valores observados se caracteriza por una media igual a 1 y una desviación típica de 0,39. Con una media igual a 1 se podría pensar que la intensidad de la distribución es determinante en la efectividad comercial de la captación de depósitos. Sin embargo, cuando se analizan los valores individualizados de cada entidad se aprecia que los resultados en un gran número de entidades difiere en gran medida de la unidad. Esto queda reflejado por la desviación típica que se puede cuantificar en 0,39 y los valores máximo y mínimo de las 76 observaciones. Así por ejemplo, el valor máximo lo obtiene la BBK con un índice de 2,34 mientras que la entidad menos eficiente en la captación de depósitos sería el Banco de Crédito Balear con un índice igual a 0,30 en el año 1991.

Por tanto, de la gran dispersión de los ratios de eficiencia obtenidos, se puede inferir que la intensidad de la distribución medida en "número de sucursales" que una entidad tiene, no es el único factor explicativo de la efectividad comercial en la captación de depósitos. Así, hay entidades que con igual presencia en el mercado obtienen resultados distintos en la cuota de participación de depósitos del sector privado.

Una primera clasificación de las entidades financieras entre cajas y bancos, permite apreciar que las cajas son más eficientes que los bancos. La media del ratio de eficiencia en los bancos es de 0,91 mientras que en el caso de las cajas es de 1,12. No obstante, la dispersión es alta en ambos casos y equiparable a la desviación típica obtenida con todas las entidades financieras analizadas.

En el caso de los bancos, cabe destacar la situación de Bankinter, Banco Sabadell y Banco de Comercio como entidades con altos niveles de eficiencia mientras que entidades como el Banco de Crédito Balear, Banco Gallego y Banco de Granada tienen una efectividad comercial en el mercado de depósitos muy reducida con respecto a la cobertura de red sucursalista que poseen como se aprecia en el gráfico 3.1.

Grafico 3.1 Eficiencia en el mercado de depósitos.
Bancos en 1991

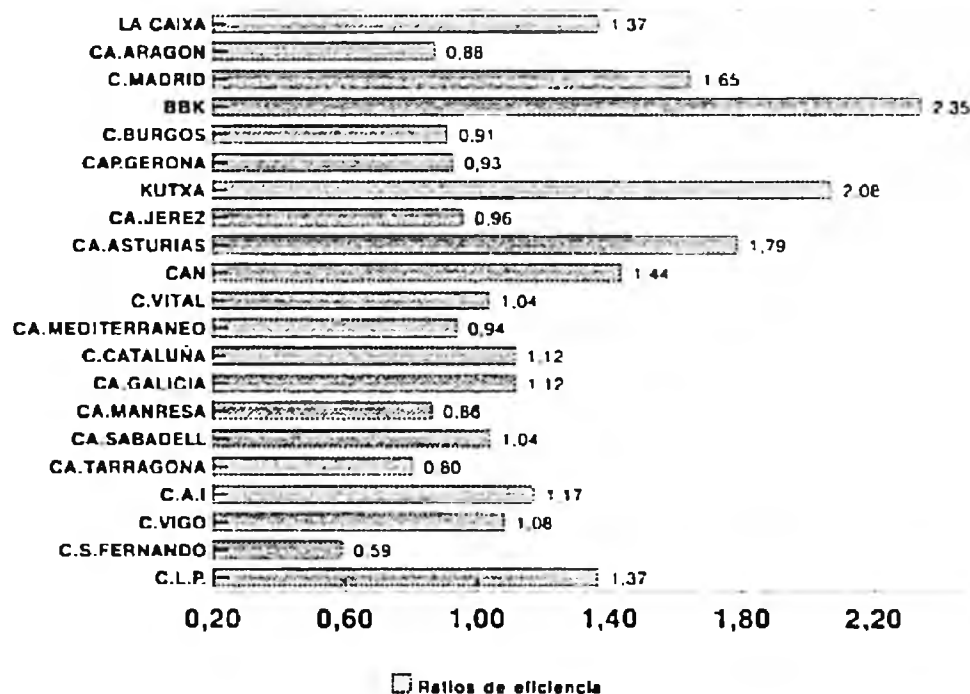


Fuente : Elaboración propia

En el caso de las cajas de ahorro, cabe destacar la situación de la BBK vizcaína, la Kutxa guipuzcoana y la Caja de Ahorros de Asturias que tienen una efectividad comercial en el mercado de depósitos mayor que la que les correspondería por su cobertura de red mientras que entidades como Caja San Fernando, Caja de Ahorros de Valencia y Alicante, y la Caja de Ahorros Provincial de Córdoba son entidades con ratios de eficiencia bajos e inferiores a la unidad como se aprecia en el gráfico 3.2.

Gráfico 3.2 Eficiencia en el mercado de depósitos.
Cajas y Cooperativas de Crédito en 1991

CUOTA DE DEPOSITOS / CUOTA DE SUCURSALES
Cajas de ahorro en el año 1991



Fuente : Elaboración propia

3.3.2. Eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito

Al igual que en el apartado anterior, a partir del análisis de la eficiencia en la inversión crediticia, definida como el ratio resultante de dividir la cuota de participación del mercado del crédito entre la cobertura de red sucursalista de cada una de las 76 entidades financieras analizadas, se infiere una gran dispersión de los resultados obtenidos y la dispersión es mayor incluso que en el caso de los depósitos del sector privado.

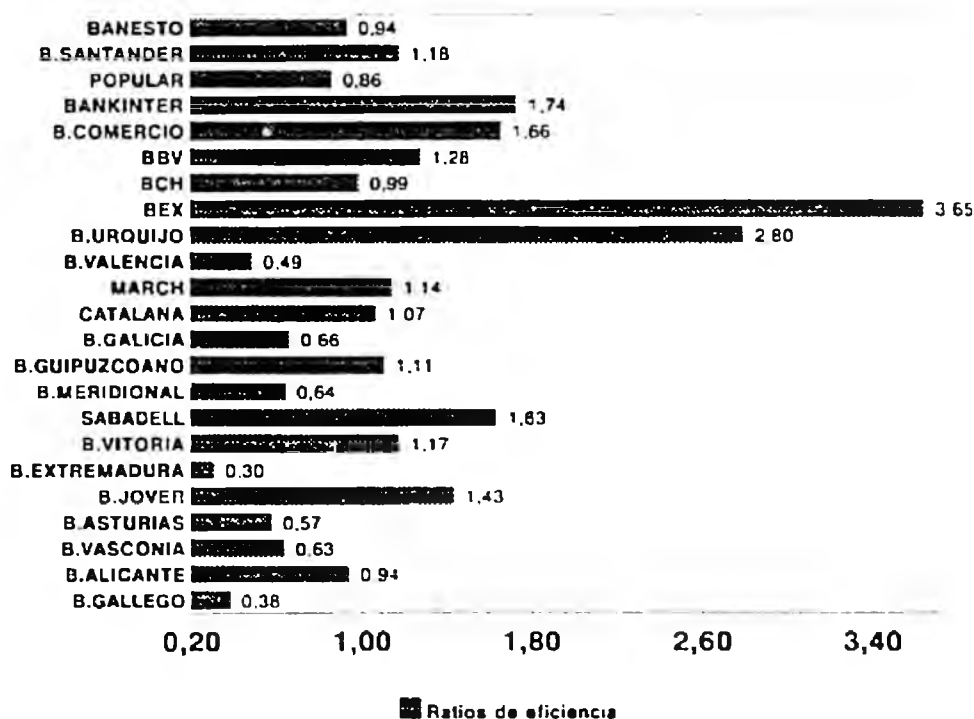
La distribución de los valores observados tiene una media de 1 y una desviación típica de 0,52. Al igual que en el caso de los depósitos, una media igual a 1 pudiera interpretarse como que la cobertura de red sucursalista es el único factor explicativo de la efectividad comercial en el mercado del crédito. Ahora bien, el análisis de los valores de cada entidad financiera permite deducir que la intensidad de la distribución no es el único factor influyente en la cuota de inversión crediticia, debido a la gran dispersión de los ratios de eficiencia y que en ninguno de los casos coinciden con la unidad.

La clasificación de entidades financieras entre bancos y cajas permite indicar que si bien en el caso de los depósitos, las cajas eran más eficientes que los bancos, en la eficiencia con respecto a la inversión crediticia, los bancos son más eficientes que las cajas: la media de los valores del ratio de eficiencia es de un 1,12 para los primeros mientras que en el caso de las cajas es de 0,86. También es significativa, que en el caso de las cajas, la dispersión de esa media -medida a través de su desviación típica- es igual a 0,29 y muy inferior a la de los bancos que es de un 0,62.

Entre los bancos, destacan al BEX, Banco Urquijo y Bankinter como entidades muy eficientes en el mercado del crédito. El Banco de Extremadura, Banco Gallego o Banco de Valencia consiguen menos efectividad comercial en la concesión de créditos al sector privado que la que les correspondería por su presencia relativa, medida a través de la cuota de red sucursalista, tal como se aprecia en el gráfico 3.3.

Gráfico 3.3 Eficiencia en el mercado del crédito.
Bancos en 1991

CUOTA DE CREDITO / CUOTA DE SUCURSALES
Bancos en el año 1991

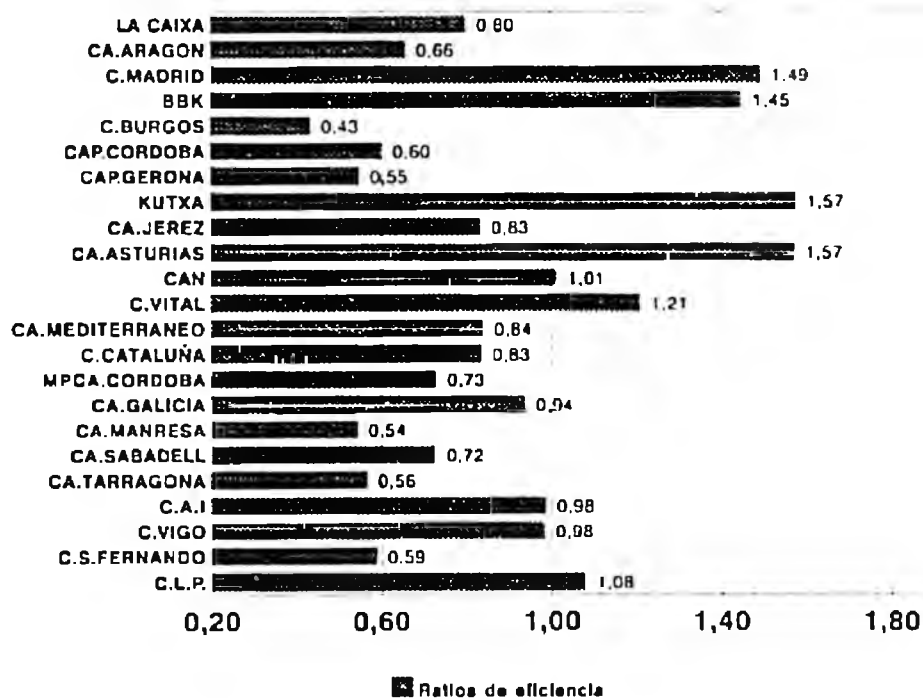


Fuente : Elaboración propia

Entre las cajas de ahorro, destacan la Kutxa guipuzcoana, la Caja de Ahorros de Asturias y Cajamadrid con una cuota de crédito mayor que la que les correspondería por su cuota sucursalista. Entidades como la Caja de Ahorros Provincial de Burgos, la Caja de Ahorros de Manresa o la Caja de Ahorros Provincial de Gerona se caracterizan por un bajo índice de eficiencia en el mercado del crédito tal como se aprecia en el gráfico 3.4.

Gráfico 3.4 Eficiencia en el mercado del crédito.
Cajas y Cooperativas de Crédito en 1991

CUOTA DE CREDITO / CUOTA DE SUCURSALES
Cajas de ahorro en el año 1991



Fuente : Elaboración propia

3.3.3 Clasificación de entidades financieras en función de su eficiencia comercial

Una vez analizada la eficiencia tanto en el mercado de depósitos como en el de inversión crediticia, se procede a su clasificación. A modo de avance sintético se adjuntan las Tablas 3.1 y 3.2 donde para cada entidad, se indican los valores correspondientes a su cuota de red sucursalista, la cuota de créditos y depósitos del sector privado y los ratios de eficiencia del mercado de depósitos y de créditos.

Tabla 3.1 Eficiencia de bancos en 1991
(Ordenado según cuota de red sucursalista)

Código	Entidad	Cuota de red (%)	Cuota créditos (%)	Cuota Depósitos (%)	Eficiencia Depósitos	Eficiencia Créditos
BN24	BCH	10,2	10,1	8,62	0,84	0,98
BN03	BANISTO	6,59	6,18	5,92	0,9	0,93
BN23	BBV	5,48	7,03	6,71	1,22	1,28
BN07	BANCAJANER	3,8	4,5	4,38	1,15	1,18
BN09	POPULAR	2,76	2,38	2,12	0,77	0,86
BN01	BEX	1,44	5,28	2,14	1,48	3,65
BN16	PASTOR	1,16	1,13	1,09	0,94	0,97
BR07	CATALANA	1,14	1,22	1,2	1,05	1,06
BN08	IZARAGOZANO	1	0,79	0,76	0,75	0,78
BR11	SABADELL	0,94	1,54	1,66	1,75	1,63
BN14	BANKINTER	0,88	1,54	1,67	1,89	1,73
BN13	B.MADRID	0,88	0,65	0,69	0,78	0,73
BN15	BATLANTICO	0,72	1,05	1,13	1,57	1,45
BR05	BANDALUCIA	0,71	0,5	0,46	0,65	0,7
BR03	B.VALENCIA	0,69	0,34	0,48	0,7	0,48
BN22	B.COMERCIO	0,58	0,97	1,01	1,73	1,66
BN17	HERRERO	0,54	0,48	0,57	1,07	0,89
BR09	B.GUIPUZCOANO	0,53	0,59	0,59	1,12	1,1
BN12	URQUIJO	0,52	1,01	0,83	1,58	1,92
BR06	B.CASTILLA	0,5	0,34	0,38	0,76	0,67
BR01	B.GRANADA	0,49	0,24	0,24	0,48	0,49
BN11	LOMNTO	0,49	0,61	0,56	1,14	1,23
BR18	B.GALLIGO	0,45	0,17	0,19	0,41	0,38
BN20	NAFWEST	0,36	0,47	0,28	0,77	1,29
BR08	B.GALICIA	0,35	0,23	0,23	0,66	0,66
BR04	MARCH	0,34	0,39	0,22	0,66	1,14
BR14	B.JOYER	0,33	0,47	0,24	0,72	1,43
BR16	B.VASCONIA	0,31	0,19	0,18	0,6	0,63
BN10	B.COMTRASANTICO	0,31	0,86	0,42	1,37	2,8
BR17	B.ALCANTE	0,3	0,29	0,17	0,57	0,94
BR02	CATALA CREDIT	0,3	0,25	0,25	0,83	0,82
BN21	CIIBANK	0,3	0,5	0,34	1,13	1,65
BR02	B.CR.BALEAR	0,3	0,16	0,09	0,31	0,52
BN18	B.COMERCIAL ESPAOL	0,27	0,45	0,22	0,82	1,7
BN19	B.CR.ABORRO	0,26	0,25	0,19	0,73	0,95
BR15	B.ASTURIAS	0,23	0,13	0,12	0,54	0,57
BR10	B.MERIDIONAL	0,23	0,15	0,15	0,67	0,64
BR19	B.JERIZ	0,22	0,14	0,11	0,49	0,64
BR12	B.VITORIA	0,19	0,23	0,15	0,79	1,17
BR20	B.MURCIA	0,18	0,16	0,09	0,51	0,9
BR13	B.EXTREMADURA	0,13	0,04	0,07	0,51	0,3
BP01	BANKOA	0,06	0,08	0,06	1,05	1,44

Tabla 3.2 Eficiencia de Cajas de Ahorro y Cooperativas de Crédito en 1991
(Ordenado según cuota de red sucursalista)

Código	Entidad	Cuota de red (%)	Cuota créditos (%)	Cuota Depósitos (%)	Eficiencia Depósitos	Eficiencia Créditos
CN02	LA CAIXA	6.71	5.36	9.21	1.37	0.8
CN04	C.MADRID	3.13	4.67	5.17	1.65	1.49
CN03	CA.ARAGON	1.89	1.24	1.65	0.88	0.66
CR05	C.CATALUÑA	1.88	1.57	2.1	1.12	0.83
CR18	CA.VALLADOLID Y CASTELLON	1.84	1.39	1.76	0.96	0.76
CR01	CA.MEDITERRANEO	1.46	1.23	1.37	0.94	0.84
CR07	CA.GALICIA	1.24	1.16	1.38	1.12	0.94
CP05	BBK	0.82	1.19	1.93	2.35	1.45
CR12	CA.PENEDES	0.8	0.51	0.68	0.85	0.64
CR13	CGA.GRANADA	0.8	0.5	0.68	0.85	0.63
CR16	C.MURCIA	0.64	0.49	0.56	0.87	0.75
CR23	C.S.FERNANDO	0.63	0.37	0.38	0.59	0.59
CR19	C.HUELVA Y SEVILLA	0.61	0.46	0.53	0.86	0.75
CR11	CA.TARRAGONA	0.6	0.34	0.48	0.8	0.56
KR01	C.L.P.	0.59	0.63	0.8	1.37	1.08
CR03	CA.VA.ALICANTE	0.58	0.44	0.41	0.71	0.75
CR06	MPCA.CORDOBA	0.58	0.42	0.47	0.82	0.73
CP12	KUTXA	0.58	0.91	1.2	2.08	1.57
CR15	C.VIGO	0.57	0.56	0.61	1.08	0.98
CR10	CA.SABADELL	0.48	0.35	0.5	1.04	0.72
CP17	CAN	0.45	0.45	0.64	1.44	1.01
CR14	C.A.I	0.42	0.41	0.49	1.17	0.98
CP14	CA.ASTURIAS	0.42	0.65	0.74	1.79	1.57
CP16	CA.BALEAR	0.4	0.43	0.55	1.39	1.09
CP21	C.VITAL	0.37	0.44	0.38	1.04	1.21
CP07	C.AM.BURGOS	0.37	0.35	0.49	1.34	0.96
CP06	C.BURGOS	0.36	0.15	0.33	0.91	0.43
CP15	CA.SANTANDER	0.35	0.27	0.43	1.21	0.76
CP08	CAP.CORDOBA	0.34	0.2	0.26	0.77	0.6
CP09	CAP.GERONA	0.32	0.18	0.3	0.93	0.55
CP13	CA.JEREZ	0.32	0.27	0.31	0.96	0.83
CR09	CA.LAYETANA	0.3	0.17	0.28	0.96	0.58
CR08	CA.MANRESA	0.29	0.16	0.25	0.86	0.54
CP02	CA AVILA	0.23	0.17	0.26	1.11	0.73

A continuación se clasifican las entidades en función de un doble criterio: eficiencia en la captación de depósitos y eficiencia en la concesión de créditos al sector privado. A su vez, se dicotomiza cada uno de los criterios en función de si el ratio de eficiencia es menor o mayor que la unidad (véase gráfico 3.5).

En suma se subdividen las entidades financieras en 4 subgrupos:

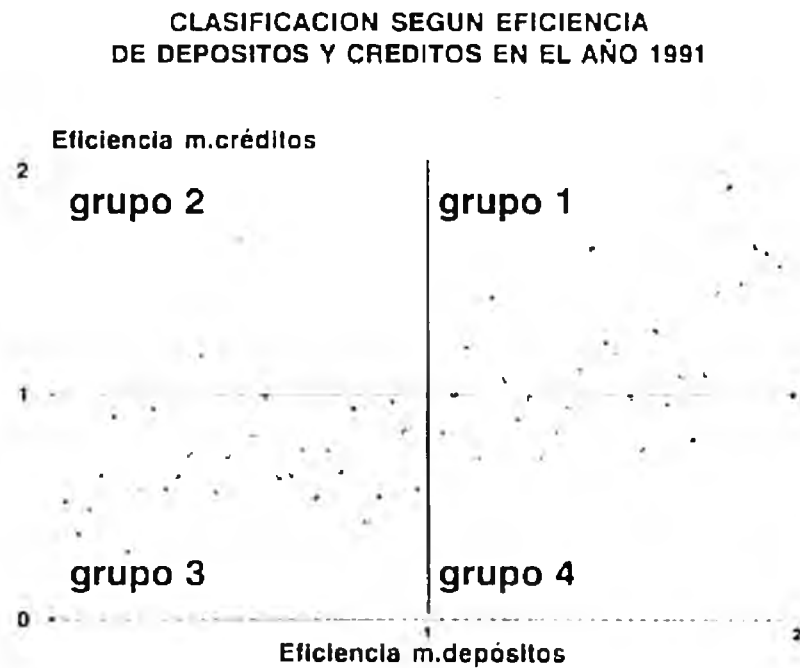
GRUPO 1: entidades eficientes en el mercado de depósitos y créditos

GRUPO 2: entidades eficientes en el mercado del crédito pero ineficientes en la captación de depósitos

GRUPO 3: entidades ineficientes tanto en los depósitos captados así como en la inversión crediticia

GRUPO 4: entidades ineficientes en el crédito y eficientes en la captación de depósitos

Gráfico 3.5 Clasificación de las entidades financieras según su grado de eficiencia en el mercado de depósitos y créditos.



Fuente : Elaboración propia

A partir de los resultados expuestos, conviene preguntarse en qué medida las entidades eficientes en el mercado de depósitos lo son también en el del crédito y viceversa. Si así fuera, no debería haber ninguna entidad en el grupo 2, ni en el grupo 4. Sin embargo, se puede apreciar que hay entidades financieras que se hallan en dichos cuadrantes. Además, si se efectúa una regresión lineal simple con el ratio de eficiencia del mercado de depósitos como variable explicativa y el ratio de eficiencia con respecto al mercado del crédito como variable a explicar, se deduce que no existe un grado de correlación alto. Dicha regresión se caracteriza por tener una constante igual a 0.19, un R^2 igual a 0.37, un coeficiente de la variable explicativa de 0.80 y un error standard del coeficiente igual a 0,12. Cabe pues concluir que el grado de eficiencia mayor o menor que una entidad muestra en la captación de depósitos no condiciona necesariamente la eficiencia en la inversión crediticia y viceversa.

Por otra parte, dado que en este capítulo se analiza la importancia que la intensidad de la distribución tiene en la efectividad comercial de una entidad financiera -desde la perspectiva del año 1991- se puede concluir que: la cuota de red sucursalista medida con la presencia relativa en el mercado a través del "número de sucursales" de una entidad financiera no es el único factor explicativo de la efectividad comercial del mercado de depósitos ni del mercado del crédito. Si la cuota de red sucursalista fuera el único factor explicativo de la efectividad comercial del mercado de depósitos, todas las entidades estarían situadas en el eje vertical (ratio de eficiencia igual a 1). Asimismo, si fuera el único factor que explica la efectividad comercial de la inversión crediticia, todas las entidades estarían sobre el eje horizontal (ratio de eficiencia del mercado del crédito igual a 1). En suma, si la cuota de red sucursalista fuera el único factor explicativo de la efectividad comercial tanto en la captación de depósitos como en la inversión crediticia, todas las entidades financieras estarían situadas sobre el punto de intersección del eje vertical y eje horizontal.

3.3.4 Definición del factor "localización de la red sucursalista"

Una vez comprobado que la cuota de red sucursalista, medida a través de la presencia relativa en el mercado, no es el único factor explicativo de la efectividad comercial de una entidad financiera, se procede a contrastar la hipótesis fundamental: estimar en qué medida influye el factor de localización de la red sucursalista el nivel de eficiencia observado en cada entidad financiera. La ubicación de una sucursal puede condicionar los resultados tanto en la captación de depósitos como en la inversión crediticia obtenida en dicha sucursal debido a que cada una de ellas compite en un ámbito territorial singular desde el punto de vista de las características de la demanda potencial como de presencia de competidores.

Por tanto, para analizar en qué medida el tamaño de la red sucursalista explica los distintos niveles de eficiencia obtenidos, se incorpora la variable cualitativa de la localización de la red sucursalista.

Para facilitar el contraste de esta nueva hipótesis y antes de definir el factor de "localización de red sucursalista", se desagrega el índice que sintetiza el concepto de eficiencia comercial.

El ratio de eficiencia se define como el cociente entre la efectividad comercial y la cuota de red sucursalista; esto equivale a lo siguiente en el mercado de depósitos:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\text{Cuota Depósitos}}{\text{Cuota Red}} = \frac{\text{Depósitos (i) / Depósitos (nacional)}}{\text{Sucursales (i) / Sucursales (nacional)}}$$

siendo i la entidad en cuestión

Por lo tanto, de aquí se deduce que la eficiencia es igual a:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\text{Depósitos (i)}}{\text{Sucursales (i)}} \times \frac{\text{Sucursales (nacional)}}{\text{Depósitos (nacional)}}$$

$$\text{Eficiencia} = \text{Depósitos / Sucursal (i)} \times \text{Constante}$$

Teniendo en cuenta que dicha constante es igual para todas las entidades financieras analizadas, una entidad será más eficiente en el mercado de depósitos cuanto mayor volumen de depósitos por sucursal tenga en el año 1991 y viceversa. Asimismo, una entidad será más (menos) eficiente en el mercado del crédito cuanto mayor (menor) volumen de créditos por sucursal posea el año 1991.

El valor de dicha constante es la inversa del volumen de depósitos que una sucursal tiene de media en España. Por lo tanto, cuando se divide el volumen de depósitos por sucursal que tiene una entidad entre el volumen de depósitos por sucursal medio a nivel nacional se obtienen los ratios de eficiencia anteriormente definidos.

A continuación se define el factor de "localización de red sucursalista". Se considera hipotéticamente que esta variable puede condicionar los niveles de eficiencia de una entidad financiera porque se presupone que el mercado nacional no es homogéneo y como consecuencia de ello determinados ámbitos provinciales son más atractivos que otros. Se define el concepto de volumen previsto de depósitos por sucursal y/o volumen previsto de créditos por sucursal para estimar el volumen de depósitos y/o créditos por sucursal que la entidad debería tener en función de su localización y de las características de dichos mercados provinciales. Así por ejemplo:

Depósitos estimados (i) =

$\sum n^{\circ}$ sucursales (de la entidad i en la provincia j)

x Depósitos/sucursal (provincia j)

siendo el \sum desde j=1 hasta 50

Una vez calculado el volumen estimado de depósitos que una entidad financiera debería tener en función de su localización, se divide esta cifra por el número de sucursales de dicha entidad para calcular el volumen previsto de depósitos por sucursal en función de su localización.

Tras cuantificar el volumen previsto de depósitos por sucursal, se compara este parámetro con la cifra real de depósitos por sucursal que tiene la entidad y se aprecia en qué medida existe un mayor o menor grado de correlación entre ambas variables.

El tratamiento para el mercado del crédito es exactamente el mismo: se compara el volumen previsto de crédito por sucursal con el real de cada una de las entidades financieras.

Para este análisis, será necesario conocer de las 76 entidades analizadas en el año 1991, tanto la distribución sucursalista a nivel provincial de cada entidad como el volumen de depósitos y créditos por sucursal de cada una de las provincias españolas en el año 1991².

3.3.5 Incidencia de la "localización de la red sucursalista" en la eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos

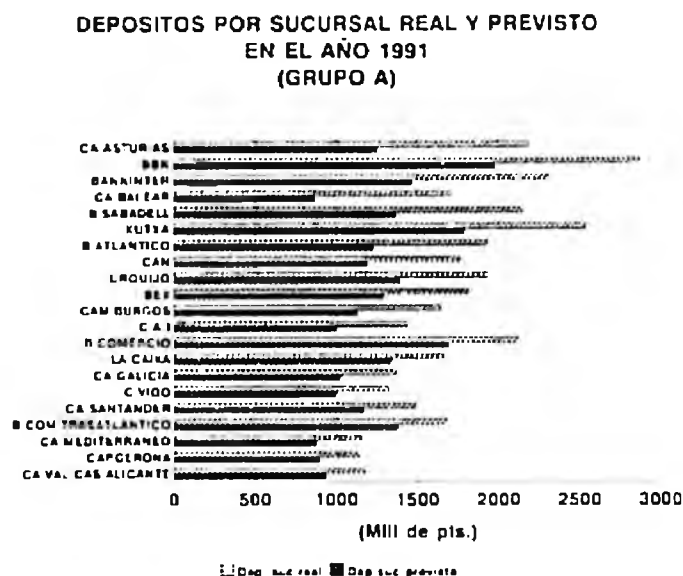
En la sección anterior se especifica el concepto de depósitos previsto por sucursal como variable que cuantifica la mejor, o peor, localización de la red sucursalista, vista la eficiencia en la captación de depósitos -cuantificada en el volumen real de depósitos por sucursal- de cada una de las entidades financieras analizadas, se comparan estos ratios para ver en qué medida la localización de la red sucursalista influye en la mayor, o menor, eficiencia en el mercado de depósitos.

A partir de las desviaciones existentes entre el volumen de depósitos reales por sucursal y los depósitos previstos por sucursal de cada entidad financiera se puede clasificar a las entidades en tres subgrupos (grupo A, B y C).

Así, las 21 entidades pertenecientes al grupo A, son aquellas cuyo volumen real de depósitos por sucursal es muy superior al volumen previsto de depósitos por sucursal (véase gráfico 3.6).

² Véase apartado 11.4 del Anexo I y el Anexo II correspondientes a la información de las entidades financieras así como de las provincias españolas

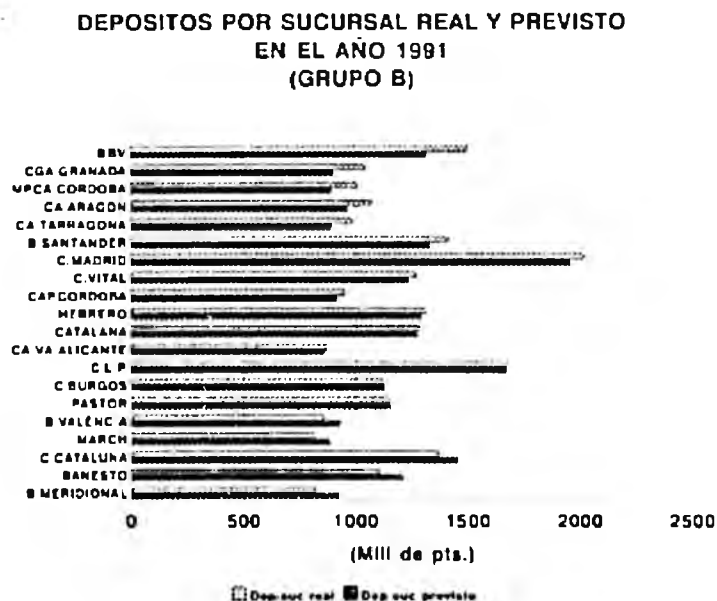
Gráfico 3.6 Análisis de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A")



Fuente : Elaboración propia

Las 27 entidades financieras pertenecientes al grupo B son entidades cuya desviación entre el volumen real de depósitos por sucursal y el previsto es poco significativa (véase gráfico 3.7).

Gráfico 3.7. Análisis de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B")

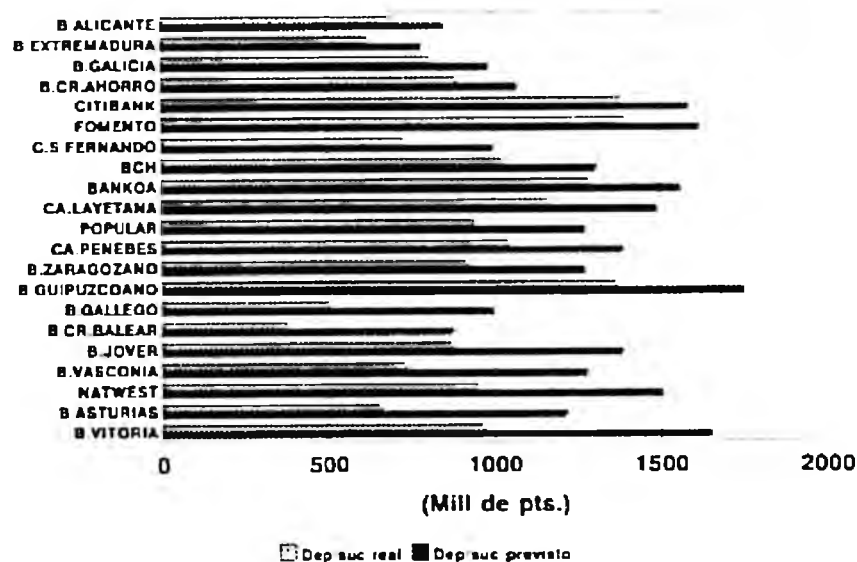


Fuente : Elaboración propia

El tercer grupo, compuesto por 28 entidades financieras, se caracteriza por un volumen real de depósitos por sucursal muy inferior al volumen previsto de depósitos por sucursal. Por tanto, en las entidades pertenecientes al grupo C, la desviación entre depósitos por sucursal real y previsto es negativa tal como se aprecia en el gráfico 3.8.

Gráfico 3.8 Análisis de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C")

DEPOSITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL AÑO 1991 (GRUPO C)



Fuente : Elaboración propia

A continuación, se efectúa un análisis de regresión lineal simple para ver la importancia que la localización de la red sucursalista, medida a través del volumen previsto de depósitos por sucursal, tiene en la eficiencia comercial del mercado de depósitos medido por el volumen real de depósitos por sucursal, en cada uno de los tres grupos.

Tabla 3.3 Análisis de regresión entre depósitos por sucursal previsto y real de las entidades en 1991

	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
Constante	64	69	-104
Error standard Y Est.	209	108	140
R al cuadrado	0.81	0.86	0.74
Nº de observaciones	21	27	28
Grados de Libertad	19	25	26
Coefficiente X	1.37	0.96	0.80
Err Std de Coef.	0.15	0.08	0.09

Del análisis de regresión, se deduce que la variable de localización de la red sucursalista es un factor significativo a la hora de explicar la eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos, habida cuenta el alto grado de correlación existente en los tres grupos³.

Lo que diferencia a los tres grupos es el coeficiente de la regresión del que se infiere que además del factor de localización de la red sucursalista, existe algún factor adicional que incide en la eficiencia. Estos factores detectados pero no identificados, son los que diferencian a los grupos: 1) Para las entidades del grupo A tienen un efecto multiplicador superior a la unidad; 2) para las del B lo tienen aproximadamente igual a 1; y 3) para las del grupo C tienen un efecto multiplicador inferior a la unidad.

³Véase coeficiente R^2 de los grupos A, B y C en la tabla 3.3.

Tras este análisis, es oportuno profundizar en la cuantificación de dichos factores determinantes. Anteriormente, se indicaba que el ratio de eficiencia era igual a:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\text{Depósitos / sucursal (entidad i)}}{\text{Depósitos / sucursal (media nacional)}}$$

Esto equivale a lo siguiente:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\text{Dep / Suc (i)}}{\text{Dep / suc previsto (i)}} \times \frac{\text{Dep / suc previsto (i)}}{\text{Dep / suc (media nacional)}}$$

siendo 1218 millones de pesetas el volumen medio de depósitos por sucursal a nivel nacional en el año 1991.

Se ha descompuesto pues, la eficiencia total en dos factores :

1) El primero, que corresponde a los factores detectados pero no identificados, se obtiene al dividir el volumen real de depósitos por sucursal de la entidad por el volumen previsto de depósitos por sucursal en función de su localización. Así pues, se obtiene un ratio de eficiencia de todo aquello que es significativo pero que no está explicado por la localización de la red sucursalista. A este ratio se le denomina "eficiencia de otros factores".

2) Por otra parte, al dividir el volumen previsto de depósitos por sucursal de una entidad en función de su localización por el volumen de depósitos que una sucursal posee de media en el territorio nacional, se obtiene un ratio de "eficiencia en la localización de la red sucursalista".

Por tanto, la eficiencia de una entidad financiera en la captación de depósitos es el resultado de multiplicar la eficiencia en la localización de la red por la eficiencia en los demás factores no identificados.

En ambos casos, un ratio superior a 1 significará que, o bien tiene una mejor localización de la red que la media española o que algunos factores adicionales, no identificados en este estudio, favorecen de forma muy positiva a la entidad en cuestión. La interpretación para el caso de que el ratio fuera menor que la unidad sería la inversa a la expuesta anteriormente.

En la Tabla 3.4. se aprecia el alto grado de "eficiencia de otros factores" en todas y cada una de las entidades del grupo A (superior a la unidad). Ahora bien, la eficiencia en la localización varía según sea la entidad y así, destaca el alto grado de eficiencia de la BBK, Kutxa y Bankinter.

**Tabla 3.4 Ratios de eficiencia de las entidades financieras
en el mercado de depósitos en 1991 (Grupo A)**
(Ordenado según eficiencia total)

Entidad	Nomcorto	Eficiencia	Eficiencia	Eficiencia	Dep suc	Dep suc
		total	localización	otros factores	real	previsto
		total			(Mill pts)	(Mill pts)
CP05	BBK	2,36	1,627	1,45	2876	1982
CP12	KUTXA	2,09	1,469	1,42	2542	1789
BN14	BANKINTER	1,9	1,205	1,58	2314	1467
CP14	CA.ASTURIAS	1,8	1,029	1,75	2191	1254
BR11	SABADELL	1,76	1,127	1,57	2150	1373
BN22	B.COMERCIO	1,74	1,39	1,25	2116	1693
BN12	URQUIJO	1,59	1,144	1,39	1932	1393
BN15	B.ATLANTICO	1,58	1,011	1,57	1929	1232
BN01	BEX	1,49	1,06	1,4	1814	1292
CP17	CAN	1,45	0,976	1,48	1761	1188
CP16	CA.BALEAR	1,4	0,71	1,97	1707	865
CN02	LA CAIXA	1,38	1,102	1,25	1681	1342
BN10	B.COM.TRASATLANTICO	1,38	1,131	1,22	1680	1378
CP07	CAM.BURGOS	1,35	0,926	1,46	1643	1128
CP15	CA.SANTANDER	1,22	0,954	1,28	1483	1162
CR14	C.A.I	1,18	0,818	1,44	1437	996
CR07	CA.GALICIA	1,12	0,846	1,33	1368	1031
CR15	C.VIGO	1,09	0,817	1,33	1325	995
CR18	CA.VAL.ALI Y CASTELLON	0,97	0,766	1,26	1177	934
CR01	CA.MEDITERRANEO	0,94	0,719	1,31	1151	876
CP09	CAP.GERONA	0,93	0,731	1,28	1138	890

Grafico 3.9 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en depósitos en 1991 (Grupo A)

Eficiencia en el mercado de depósitos (GRUPO "A")



Fuente : Elaboración propia

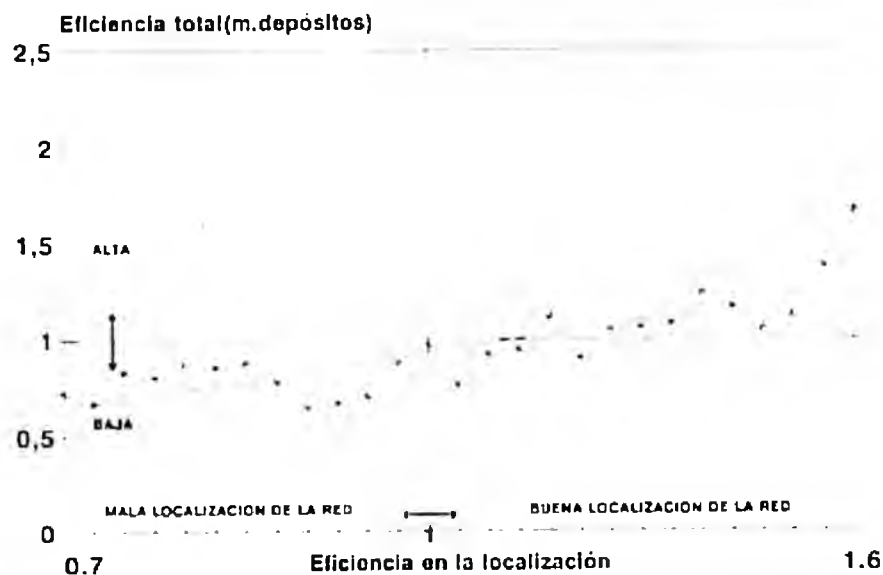
En la tabla 3.5, referente al grupo B, se aprecia cómo la "eficiencia de otros factores" es más próxima a la unidad si bien la eficiencia de la localización varía según sea la entidad y condiciona a su vez la eficiencia total de cada una de ellas.

Tabla 3.5 Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos en 1991 (Grupo B)
(Ordenado según eficiencia total)

Entidad	Sumconjo	Eficiencia total	Eficiencia localización	Eficiencia otros factores	Dep. suc. real (Mill. pts.)	Dep. suc. previsto (Mill. pts.)
CN04	C.MADRID	1,66	1,61	1,03	2021	1959
KR01	C.L.P.	1,38	1,37	1	1675	1667
BN23	BBV	1,23	1,08	1,14	1499	1313
BN07	B.SANTANDER	1,16	1,09	1,06	1412	1331
CR05	C.CATALUÑA	1,12	1,19	0,94	1367	1452
CP02	CA.AVILA	1,12	0,96	1,16	1361	1174
BN17	HERRERO	1,08	1,06	1,02	1311	1289
BR07	CATALANA	1,06	1,05	1,01	1287	1273
CR10	CA.SABADELL	1,04	1,15	0,91	1273	1405
CP21	C.VITAL	1,04	1,01	1,03	1271	1233
CP13	CA.JEREZ	0,97	0,81	1,19	1177	992
BN16	PASTOR	0,94	0,95	0,99	1148	1159
CP06	C.BURGOS	0,92	0,92	0,99	1118	1126
BN03	BANESTO	0,9	0,99	0,91	1101	1208
CN03	CA.ARAGON	0,88	0,79	1,11	1073	963
CR16	C.MURCIA	0,88	0,75	1,17	1066	909
CR19	C.HUELVA Y SEVILLA	0,87	0,73	1,18	1058	894
CR13	CGA.GRANADA	0,86	0,74	1,16	1043	901
CR06	MPCA.CORDOBA	0,83	0,73	1,13	1008	891
CR11	CA.TARRAGONA	0,81	0,73	1,1	985	892
CP08	CAP.CORDOBA	0,78	0,75	1,04	949	912
BR06	B.CASTILLA	0,76	0,88	0,87	928	1070
CR03	CA VA ALICANTE	0,72	0,71	1,02	875	861
BR03	B VALENCIA	0,7	0,76	0,92	857	928
BR10	B.MERIDIONAL	0,67	0,76	0,88	817	926
BR04	MARCH	0,67	0,73	0,92	812	884
BR05	B.ANDALUCIA	0,65	0,75	0,86	790	918

Gráfico 3.10 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en depósitos en 1991 (Grupo B)

Eficiencia en el mercado de depósitos (GRUPO "B")



Fuente : Elaboración propia

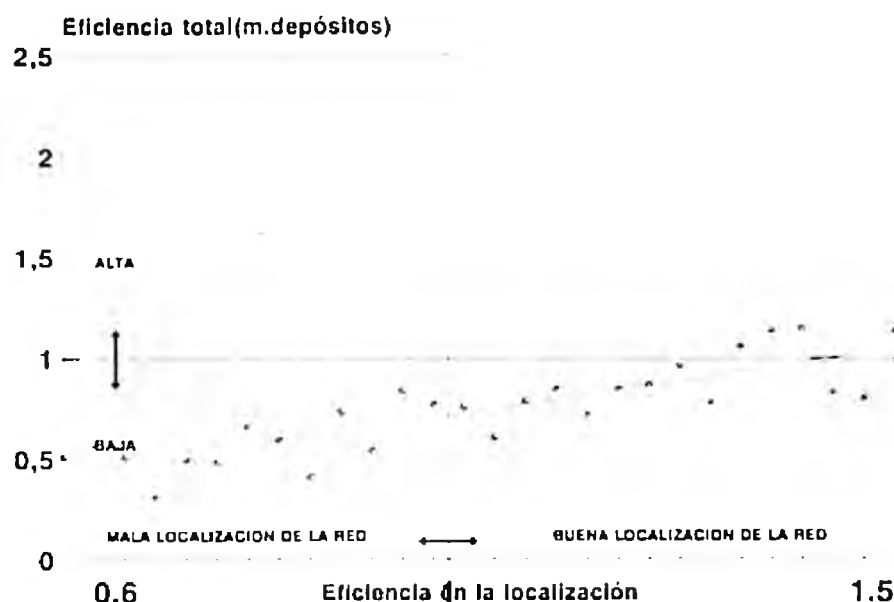
En la tabla 3.6. referente al grupo C, se aprecia el bajo nivel de "eficiencia de otros factores" en todas y cada una de las entidades (inferior a 0.81) y que afecta negativamente a la eficiencia total si bien la eficiencia en la localización de la red varía según sea la entidad. Así, se puede destacar al Banco Guipuzcoano, Banco Comercial Español, Banco de Vitoria por un alto índice en la eficiencia de la localización mientras que el Banco Extremadura, Banco de Alicante y Banco de Murcia tienen un bajo índice de eficiencia en la localización de la red sucursalista.

Tabla 3.6 Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos en 1991 (Grupo C)
(Ordenado según eficiencia total)

Entidad	Nombre	Eficiencia total	Eficiencia localización	Eficiencia otros factores	Dep. suc. real (Mill. pts.)	Dep. suc. previsto (Mill. pts.)
BN11	FOMENTO	1,14	1,33	0,86	1393	1620
BN21	CITIBANK	1,13	1,3	0,87	1379	1588
BR09	B.GUIPUZCOANO	1,12	1,44	0,78	1369	1756
BP01	BANKOA	1,05	1,28	0,82	1284	1564
CR09	CA.LAYETANA	0,96	1,22	0,79	1174	1489
CR08	CA.MANRESA	0,87	1,21	0,72	1059	1478
CR12	CA.PENEDES	0,86	1,14	0,75	1044	1389
BN24	BCH	0,85	1,07	0,79	1034	1309
BR02	CATALA CREDIT	0,84	1,01	0,83	1019	1227
BN18	B.COMERCIAL ESPAÑOL	0,83	1,36	0,61	1010	1654
BR12	B.VITORIA	0,8	1,36	0,59	970	1654
BN13	B.MADRID	0,79	1,07	0,74	962	1298
BN20	NATWEST	0,78	1,24	0,63	949	1505
BN09	POPULAR	0,77	1,04	0,74	941	1273
BN08	B.ZARAGOZANO	0,76	1,05	0,72	923	1274
BN19	B.CR.AHORRO	0,73	0,88	0,83	892	1073
BR14	B.JOVER	0,72	1,14	0,63	878	1387
BR08	B.GALICIA	0,66	0,81	0,82	807	987
BR16	B.VASCONIA	0,6	1,05	0,58	736	1278
CR23	C.S.FERNANDO	0,6	0,82	0,73	725	995
BR17	B.ALICANTE	0,57	0,7	0,81	695	857
BR15	B.ASTURIAS	0,54	1	0,54	661	1217
BR13	B.EXTREMADURA	0,51	0,64	0,79	620	784
BR20	B.MURCIA	0,51	0,72	0,71	620	873
BR19	B.JEREZ	0,5	0,74	0,67	604	902
BR01	B.GRANADA	0,48	0,76	0,64	586	920
BR18	B.GALLEGO	0,41	0,82	0,5	503	997
BP02	B.CR.BALEAR	0,31	0,72	0,43	376	876

Gráfico 3.11 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en depósitos en 1991 (Grupo C)

Eficiencia en el mercado de depósitos (GRUPO "C")



Fuente : Elaboración propia

Cabe destacar de los gráficos expuestos, la incidencia del factor de localización de la red sucursalista en la mayor o menor eficiencia de las entidades en la captación de depósitos así como la existencia de otros factores relevantes que inciden con distintos efectos multiplicadores (véase pendientes de las rectas de regresión en los gráficos 3.9, 3.10 y 3.11) y que diferencian a los 3 grupos de entidades financieras.

3.3.6 Incidencia de la "localización de la red sucursalista" en la eficiencia de las entidades en el mercado del crédito

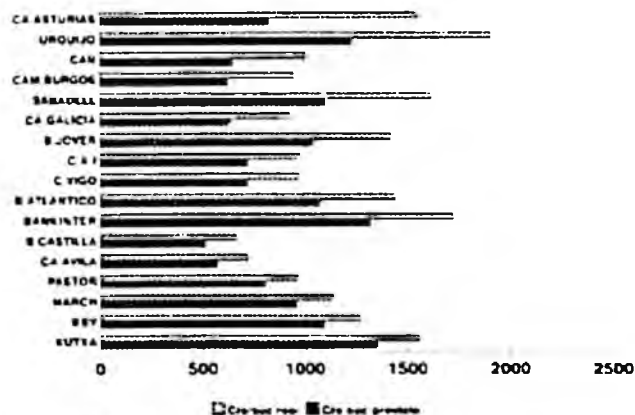
Para estudiar la incidencia que el factor de "localización de la red sucursalista" tiene en la eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito, se toman los conceptos definidos en el anterior apartado y se compara el volumen real de créditos por sucursal y el previsto de cada una de las 76 entidades financieras analizadas.

A partir del análisis se puede subdividir a las entidades en tres subgrupos (Grupos A', B' y C') al igual que en el mercado de depósitos. Se adopta como criterio de clasificación la desviación existente entre el volumen real de créditos por sucursal y el previsto de cada entidad.

El grupo A' compuesto por 17 entidades se caracteriza por tener un volumen real de créditos por sucursal mayor que lo previsto en función de su localización como se aprecia en el gráfico 3.12.

Gráfico 3.12 Análisis de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A'")

CREDITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO
EN EL AÑO 1991
(GRUPO A')

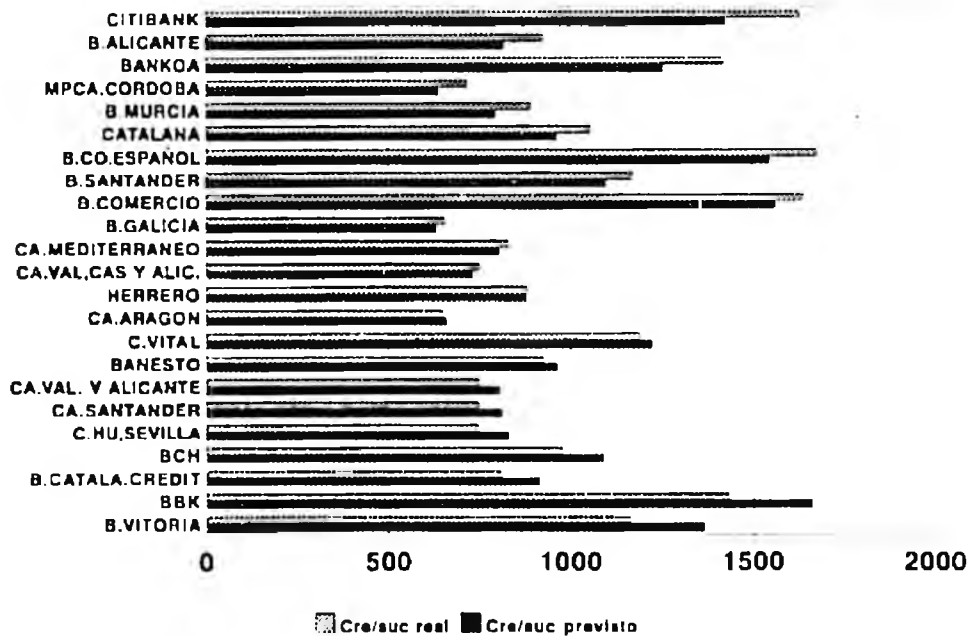


Fuente: Elaboración propia

El grupo B' está compuesto por 31 entidades y el volumen real de créditos por sucursal de cada entidad es muy semejante al volumen previsto de créditos por sucursal en función de su localización de la red sucursalista como se aprecia en el gráfico 3.13.

Gráfico 3.13 Análisis de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B'")

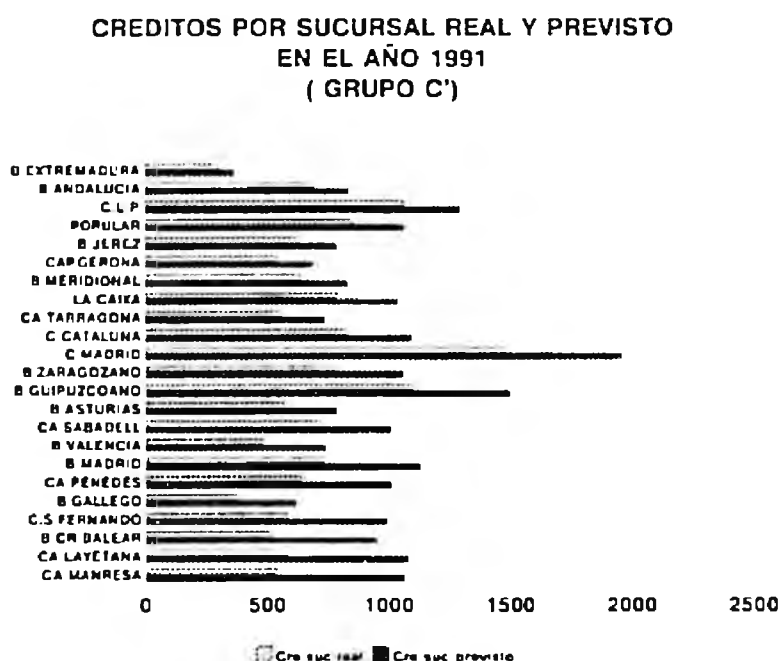
**CREDITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO
EN EL AÑO 1991
(GRUPO B')**



Fuente : Elaboración propia

El tercer grupo (C') lo forman 28 entidades financieras y se caracterizan por que el volumen real de créditos por sucursal es inferior al previsto en función de la localización de la red sucursalista como se aprecia en el gráfico 3.14.

Gráfico 3.14 Análisis de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C'")



Una vez expuestos los datos de las entidades que conforman cada grupo, se procede a un análisis de regresión para comprobar la importancia que adquiere la localización de la red sucursalista de una entidad financiera en la eficiencia de dicha entidad en el mercado de la inversión crediticia en el año 1991. Para ello, se toma como variable explicativa el volumen previsto de créditos por sucursal de cada entidad y como variable a explicar, el volumen real de créditos por sucursal de cada institución. A continuación, se muestran los resultados de dicha regresión aplicada a cada uno de los subgrupos.

Tabla 3.7 Análisis de regresión entre créditos por sucursal real y previsto de las entidades en 1991

	GRUPO A'	GRUPO B'	GRUPO C'
Constante	132	7	-59
Err Std de Y est	170	108	97
R al cuadrado	0,80	0,89	0,87
Nº de observaciones	17	31	28
Grados de Libertad	15	29	26
Coefficiente (X)	1,21	0,99	0,77
Err Std de Coef.	0,15	0,06	0,06

Del alto grado de correlación existente en los tres subgrupos, se puede inferir que, al igual que en el mercado de depósitos, la localización de la red sucursalista de una entidad financiera condiciona la eficiencia en la inversión crediticia⁴.

Y como en el mercado de depósitos, además del efecto de localización de la red sucursalista, existen otros factores que son los que diferencian a las entidades de cada subgrupo, dado que el coeficiente de la variable explicativa es superior a la unidad en el caso del grupo A', igual a 1 en el B' e inferior a la unidad en el grupo C'.

A continuación, para determinar la eficiencia global con respecto a la inversión crediticia, se retoman los conceptos definidos en el epígrafe anterior y se estiman tanto la eficiencia de la localización de la red sucursalista como la eficiencia de otros factores.

⁴Vease coeficientes R² de los grupos A', B' y C' de la tabla 3.7

La eficiencia en la localización de la red sucursalista de una entidad en el mercado del crédito, se define como el cociente del volumen previsto de créditos por sucursal entre el volumen medio de créditos por sucursal a nivel nacional, que en el caso de España ha sido de 977 millones de pesetas en 1991. Asimismo, la eficiencia del resto de factores se define como el resultado de dividir el volumen real de los créditos por sucursal de una entidad entre el volumen previsto de créditos por sucursal de dicha institución.

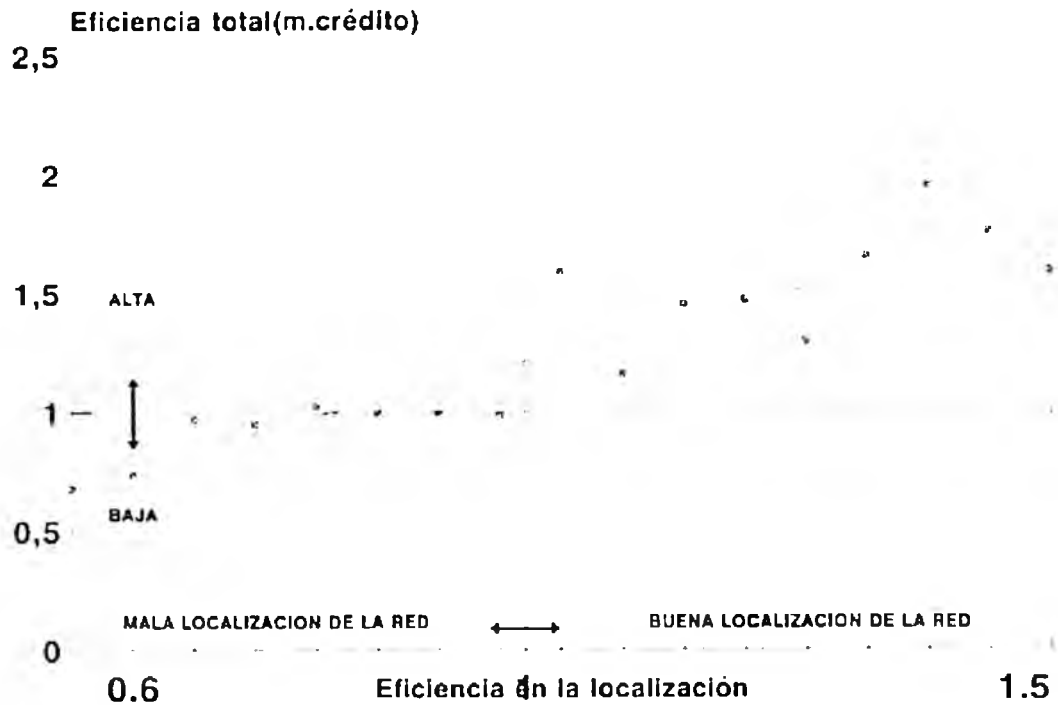
Tabla 3.8 Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito en 1991 (grupo A*)
(Ordenado según eficiencia total)

Código	Nomcorto	Eficiencia total	Eficiencia localización	Eficiencia otros factores	Cre.suc real (Mill.pts)	Cre.suc previsto (Mill.pts)
BN12	URQUIJO	1,95	1,26	1,55	1902,3	1230,1
BN14	BANKINTER	1,76	1,34	1,31	1719,1	1313
BR11	SABADELL	1,65	1,13	1,47	1614,8	1101,8
CP12	KUTXA	1,59	1,38	1,15	1555,3	1349,1
CP14	CA.ASTURIAS	1,59	0,85	1,88	1551,8	826,37
BN15	B.ATLANTICO	1,47	1,09	1,34	1437,3	1069,5
BR14	B.JOVER	1,45	1,06	1,36	1416,8	1038,6
BN23	BBV	1,3	1,12	1,16	1266,5	1091,7
BR04	MARCH	1,16	0,98	1,19	1131,3	954,52
CP17	CAN	1,02	0,66	1,54	999,31	648,9
CR14	C.A.I	1	0,74	1,35	973,15	718,74
CR15	C.VIGO	0,99	0,74	1,35	970,43	720,2
BN16	PASTOR	0,98	0,82	1,19	961,23	804,71
CP07	CAM.BURGOS	0,97	0,64	1,52	945,73	621,44
CR07	CA.GALICIA	0,95	0,65	1,46	924,92	633,97
CP02	CA.AVILA	0,74	0,58	1,26	718,87	569,54
BR06	B.CASTILLA	0,68	0,52	1,3	660,63	508,61

En la tabla 3.8, se aprecia el alto grado de "eficiencia de otros factores" en todas y cada una de las entidades (superior a la unidad). Ahora bien, la eficiencia de la localización varía según sea la entidad y así, se destaca el alto grado de eficiencia del Banco Urquijo, Bankinter y Kutxa.

Gráfico 3.15 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en créditos en 1991 (grupo A')

Eficiencia en el mercado del crédito. GRUPO "A"



Fuente : Elaboración propia

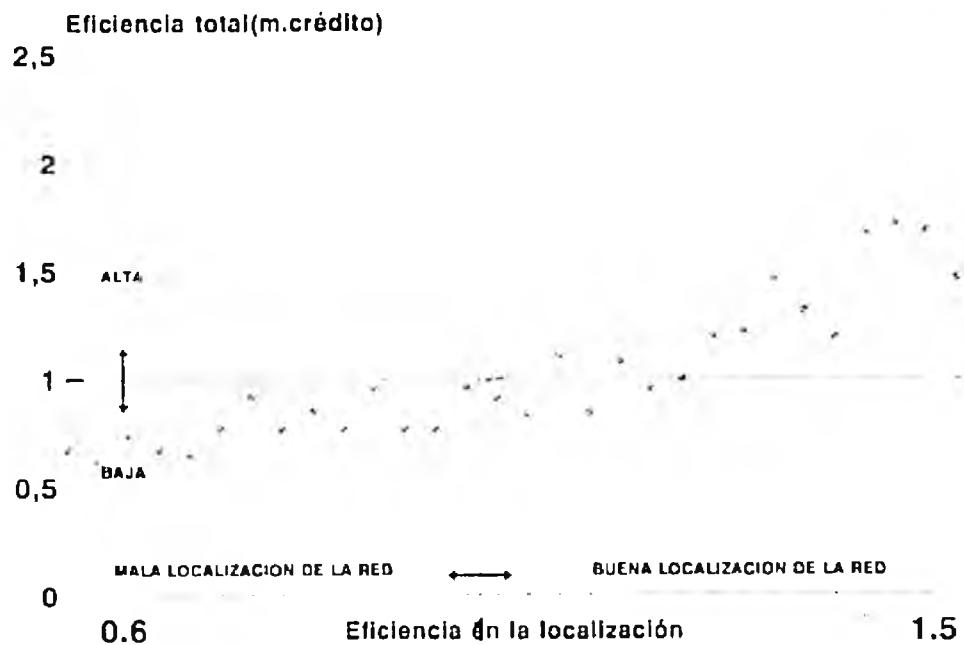
En la tabla 3.9, se aprecia cómo la "eficiencia de otros factores" es más próxima a la unidad si bien la eficiencia en la localización varía según sea la entidad que condiciona a su vez la eficiencia total de cada una de ellas.

Tabla 3.9 Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito en 1991 (Grupo B')
(Ordenado según eficiencia total)

Código	Nombre	Eficiencia total	Eficiencia localización	Eficiencia otros factores	Cre. suc. real (Mill pts.)	Cre. suc. previsto (Mill pts.)
BN18	B.COMERCIAL ESPAÑOL	1,72	1,59	1,08	1678	1549
BN22	B COMERCIO	1,68	1,6	1,05	1643	1563
BN21	CITIBANK	1,67	1,46	1,14	1633	1429
CP05	BBK	1,46	1,7	0,86	1430	1662
BP01	BANKOA	1,46	1,29	1,13	1422	1256
BN20	NATWEST	1,31	1,39	0,94	1279	1357
CP21	C VITAL	1,22	1,25	0,98	1192	1221
BN07	B.SANTANDER	1,2	1,12	1,07	1171	1097
BR12	B VITORIA	1,19	1,4	0,85	1160	1365
CP16	CA BALEAR	1,1	0,96	1,14	1077	942
BR07	CATALANA	1,08	0,99	1,09	1054	964
BN24	BCH	1	1,12	0,9	977	1090
BN19	B CR AHORRO	0,96	0,89	1,08	937	871
BR17	B ALICANTE	0,95	0,84	1,13	928	818
BN03	BANESTO	0,95	0,99	0,96	927	965
BR20	B.MURCIA	0,91	0,81	1,12	893	796
BN17	HERRERO	0,9	0,9	1	883	882
CR01	CA.MEDITERRANEO	0,85	0,82	1,03	828	806
CP13	CA JEREZ	0,84	0,97	0,87	822	943
BR02	CATALA CREDIT	0,83	0,94	0,88	810	916
CR18	CA VAL ALI Y CASTELLON	0,77	0,75	1,03	750	731
CP15	CA.SANTANDER	0,76	0,83	0,92	747	812
CR03	CA VA ALICANTE	0,76	0,82	0,93	746	805
CR16	C.MURCIA	0,76	0,86	0,89	745	836
CR19	C.HUELVA Y SEVILLA	0,76	0,85	0,9	744	829
CR06	MPCA CORDOBA	0,74	0,65	1,13	719	638
BR08	B GALICIA	0,67	0,65	1,04	655	632
CR03	CA.ARAGON	0,66	0,68	0,98	649	660
CR13	CGA GRANADA	0,64	0,68	0,93	623	668
CP08	CAP CORDOBA	0,61	0,65	0,93	593	637

Gráfico 3.16 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en créditos en 1991 (grupo B')

Eficiencia en el mercado del crédito. GRUPO "B"



Fuente : Elaboracion propia

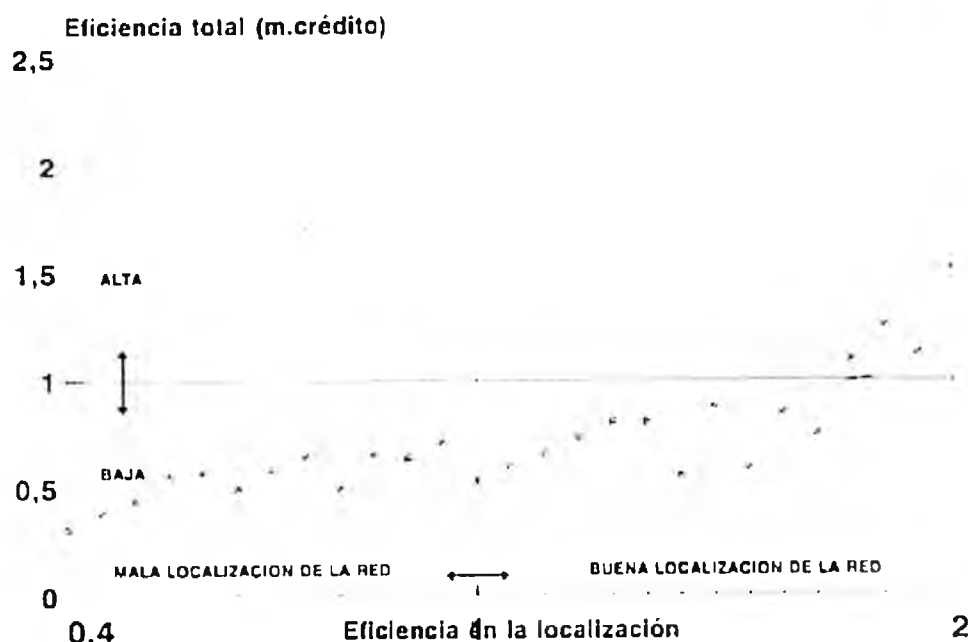
En la tabla 3.10, se aprecia los bajos índices de "eficiencia de otros factores" en todas y cada una de las entidades (inferior a 0.85) y que afecta negativamente a la eficiencia total, si bien la eficiencia en la localización varía según sea la entidad. Así, se destacan los altos índices de eficiencia en la localización de Cajamadrid y Banco Guipuzcoano. Por contra, el Banco de Extremadura y el Banco Gallego tienen unos niveles bajos en la eficiencia de la localización de la red sucursalista.

Tabla 3.10 Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito en 1991 (Grupo C')
(Ordenado según eficiencia total)

Código	Nombre	Eficiencia total	Eficiencia localización	Eficiencia otros factores	Cre suc. real (Mill.pts)	Cre suc. previsto (Mill.pts)
CN04	C.MADRID	1,51	2,01	0,75	1475	1959
BN11	FOMENTO	1,25	1,51	0,83	1218	1475
BR09	B.GUIPUZCOANO	1,12	1,54	0,73	1093	1500
KR01	C.L.P.	1,09	1,33	0,82	1064	1297
BN09	POPULAR	0,87	1,09	0,8	855	1064
CR05	C.CATALUÑA	0,84	1,12	0,75	824	1094
CN02	LA CAIXA	0,81	1,07	0,76	789	1042
BN08	B.ZARAGOZANO	0,8	1,09	0,73	779	1061
BN13	B.MADRID	0,74	1,16	0,64	726	1133
CR10	CA.SABADELL	0,73	1,04	0,71	716	1012
BR05	B.ANDALUCIA	0,71	0,86	0,82	693	844
CR12	CA.PENEDES	0,65	1,04	0,63	637	1011
BR10	B.MERIDIONAL	0,65	0,85	0,76	636	832
BR19	B.JEREZ	0,65	0,8	0,8	630	785
BR16	B.VASCONIA	0,64	0,86	0,75	626	838
CR23	C.S FERNANDO	0,59	1,01	0,58	580	991
CR09	CA.LAYETANA	0,59	1,1	0,53	574	1080
BR15	B.ASTURIAS	0,58	0,8	0,73	568	782
CR11	CA.TARRAGONA	0,57	0,75	0,76	558	737
CP09	CAP GERONA	0,55	0,7	0,79	541	688
CR08	CA.MANRESA	0,55	1,09	0,5	536	1063
BP02	B.CR.BALEAR	0,53	0,97	0,54	516	948
BR01	B.GRANADA	0,49	0,83	0,59	482	813
BR03	B.VALENCIA	0,49	0,76	0,65	481	742
CP06	C.BURGOS	0,44	0,64	0,69	427	621
BR18	B.GALLEGO	0,38	0,63	0,61	374	616
BR13	B.EXTREMADURA	0,31	0,37	0,84	301	359

Gráfico 3.17 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en créditos en 1991 (grupo C')

Eficiencia en el mercado del crédito. GRUPO "C"



Fuente : Elaboración propia

Al igual que sucede en el mercado de depósitos, destaca la repercusión de la localización de la red sucursalista en la eficiencia que una entidad financiera tiene en el mercado del crédito. De igual manera, destacan otra serie de factores detectados pero no identificados que influyen en la eficiencia del mercado de inversión crediticia y que afectan de distinta forma a cada entidad. Así, en las entidades pertenecientes al grupo A' tienen un efecto multiplicador superior a la unidad mientras que en el caso de las instituciones del grupo C', dicho efecto es inferior a la unidad. Las instituciones pertenecientes al grupo B', son aquellas cuya eficiencia en el mercado del crédito más depende de la localización de su red sucursalista.

3.3.7 El factor empleo y la efectividad comercial en el mercado de depósitos

En este apartado se contrasta en qué medida el volumen de la plantilla de una entidad financiera condiciona la efectividad comercial en la captación de depósitos. Para ello, se define la cuota de empleo como el cociente entre el número de empleados de una entidad y el total de empleados del sistema bancario español. Una vez definida la cuota de empleo y la cuota de depósitos como variable que mide la efectividad comercial en la captación de depósitos, se calcula el cociente entre la cuota de depósitos y la cuota de empleo.

La distribución de los cocientes entre las cuotas de depósitos y las cuotas de empleo para las 76 entidades financieras analizadas, tiene una media igual a 1.08 y una desviación típica de 0.42. Se aprecia que, si bien la media está próxima a la unidad, la dispersión, medida a través de la desviación típica, es muy elevada y por tanto, se puede afirmar que entidades con una misma plantilla, obtienen en muchos casos, resultados distintos en cuanto al volumen de depósitos captados como se aprecia en el cociente de la cuota de depósitos y empleo en la tabla 3.11.

Tabla 3.11 Empleo y efectividad comercial en el mercado de depósitos
(Ordenado según el índice de cuota de depósitos/cuota de empleo)

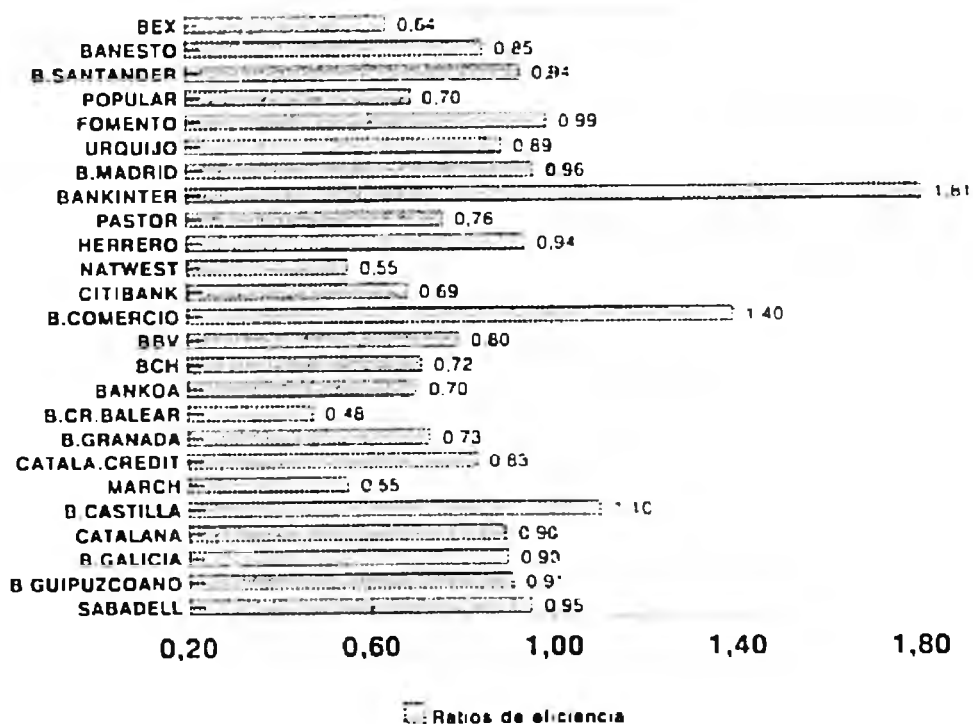
SOMATORIO	cuota empleo	cuota depósitos	c. dep c. empleo	SOMATORIO	cuota empleo	cuota depósitos	c. dep c. empleo
CIURGOS	0,141	0,326	2,309	HERRERO	0,607	0,573	0,943
BBK	0,87	1,929	2,217	BSANLAXDER	4,678	4,379	0,936
EACAIXA	4,204	9,211	2,191	BMERIDIONAL	0,165	0,154	0,934
CAMBURGOS	0,234	0,49	2,095	BGUIPUZCOANO	0,652	0,595	0,912
BANKINTER	0,922	1,668	1,809	BGALICIA	0,256	0,231	0,901
CAN	0,368	0,643	1,747	CAATALANA	1,335	1,198	0,897
CAPENIDES	0,407	0,68	1,671	URQUJO	0,924	0,826	0,893
CAASURIAS	0,451	0,743	1,649	CVASCONIA	0,208	0,185	0,888
CAMADRID	3,173	5,166	1,628	ICATANTICO	1,308	1,133	0,866
KUTXA	0,737	1,195	1,622	BANSTO	6,935	5,925	0,854
CCATALUNA	1,327	2,101	1,583	BENTRIMADURA	0,081	0,068	0,844
CEP	0,511	0,804	1,573	CAVALACREDI	0,303	0,253	0,835
CASANLAXDER	0,299	0,428	1,432	ICVALENCIA	0,583	0,483	0,827
CABALLAR	0,391	0,554	1,416	CSTERNANBO	0,465	0,376	0,808
BCOMERCIO	0,724	1,01	1,395	BBK	8,417	6,707	0,797
CASABADEL	0,357	0,495	1,387	BSURIAS	0,161	0,125	0,776
CALAI	0,274	0,379	1,382	BZARAGOZANO	0,977	0,755	0,773
CAGALICIA	1,025	1,381	1,347	BCOESPANOL	0,285	0,219	0,769
CAPGERONA	0,224	0,302	1,343	PASTOR	1,428	1,09	0,764
CANAVIA	0,193	0,257	1,33	CAYVALICASH	0,55	0,414	0,753
CAVALICIANA	0,216	0,283	1,309	BGRANADA	0,323	0,237	0,733
CAI	0,373	0,487	1,304	BCH	12,05	8,623	0,715
CARAGON	1,289	1,655	1,284	BASKOA	0,087	0,061	0,704
CAMANSRIA	0,199	0,253	1,27	POPULAR	3,046	2,119	0,696
CATARRAGONA	0,393	0,482	1,225	BCR AHORRO	0,273	0,19	0,694
CURCIA	0,467	0,56	1,199	BANDALICIA	0,661	0,457	0,69
CAYVALICASH	1,53	1,764	1,153	CHIBANK	0,495	0,339	0,685
CALVO	0,534	0,613	1,149	BJOVER	0,359	0,237	0,659
CAPCORDOBA	0,231	0,26	1,126	BGALLEGO	0,283	0,186	0,657
MPUCORDOBA	0,421	0,474	1,125	BEX	3,327	2,139	0,643
BCASILLA	0,345	0,381	1,104	BCOMFRASALIAN	0,67	0,421	0,628
CGA GRANADA	0,616	0,68	1,103	BORIZ	0,183	0,109	0,6
CAMEDITERRANEO	1,258	1,374	1,092	BURCIA	0,162	0,092	0,565
BONSIO	0,563	0,559	0,993	BALICASH	0,305	0,172	0,565
CABRIZ	0,309	0,306	0,99	NATWEST	0,507	0,281	0,554
ICVITORIA	0,158	0,153	0,968	MARCH	0,407	0,225	0,552
ICMADRID	0,717	0,691	0,963	BCR BALLAR	0,192	0,091	0,476
SABADEL	1,741	1,657	0,952				
CHITIVAY SEVILLA	0,557	0,528	0,948				

Una primera clasificación entre cajas y bancos, permite observar como las cajas, siendo menos intensivas en empleo, obtienen una mayor efectividad comercial en la captación de depósitos que los bancos. La media del cociente entre la cuota de depósitos y la cuota de empleo es de 1.4 para las cajas y de un 0.8 para los bancos.

En el caso de los bancos, destacan Bankinter, Banco de Comercio y Banco Castilla por su alta efectividad comercial en relación a sus plantillas como se puede apreciar en el gráfico 3.18.

Gráfico 3.18 Empleo y efectividad comercial en depósitos.
Bancos en 1991

CUOTA DE DEPOSITOS/ CUOTA DE EMPLEO
Bancos en el año 1991

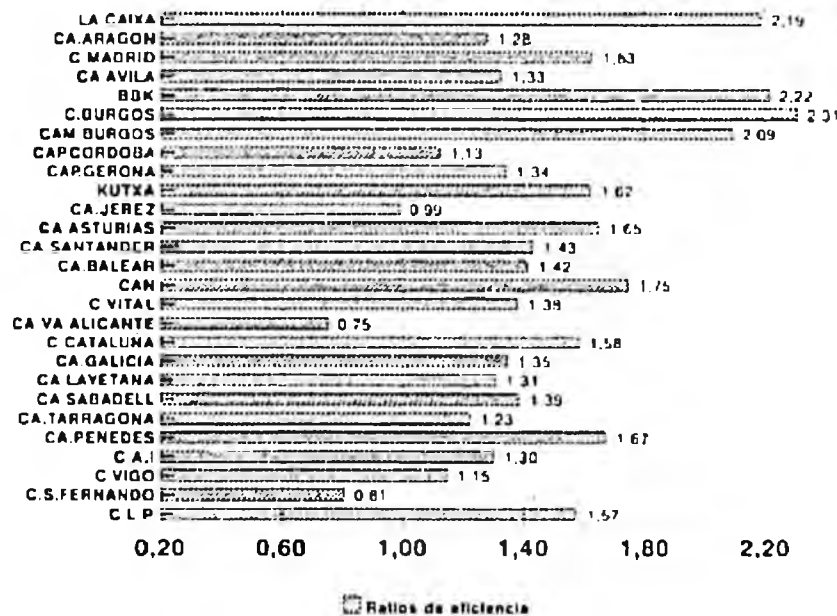


Fuente : Elaboración propia

En el caso de las cajas, se observa como la gran mayoría obtienen una alta efectividad comercial en los depósitos en relación a sus plantillas excepto en los casos de la Caja de Ahorros de Valencia y Alicante y en Caja San Fernando como se aprecia en el gráfico 3.19.

Gráfico 3.19 Empleo y efectividad comercial en depósitos.
Cajas de ahorro en 1991

CUOTA DE DEPOSITOS/ CUOTA DE EMPLEO
Cajas de ahorro en el año 1991



Fuente : Elaboración propia

Un segundo objetivo de este apartado es contrastar hasta que punto la dimensión sucursalista, medida a través del número de empleados por sucursal, condiciona la eficiencia en la captación de depósitos medida a través del volumen de depósitos por sucursal de cada entidad.

Será oportuno contrastar a continuación, en qué medida la dimensión sucursalista puede ser un factor relevante, habida cuenta de que los resultados de epígrafes anteriores, confirman que la eficiencia de una entidad financiera en la captación de depósitos está influida tanto por la localización de la red sucursalista como por otros factores detectados, pero no identificados.

Se puede afirmar que el número de empleados por sucursal no es determinante en la eficiencia del mercado de depósitos. Esta conclusión está avalada por los resultados de la regresión en donde, se define el número de empleados por sucursal como variable explicativa y el volumen de depósitos por sucursal como variable a explicar y se observa que el grado de correlación existente es de un 0,22 y tanto la constante como el error standard del coeficiente X son muy elevados. Sin embargo, hay que tener presente que: 1) no se diferencia entre personal de sucursal y personal de servicios centrales por no disponer de dicha información; y 2) se define la dimensión sucursalista como el cociente entre el volumen de empleados de una entidad y el número de sucursales.

3.3.8 El factor empleo y la efectividad comercial en el mercado del crédito

En este apartado se analiza la relación existente entre el volumen de empleo de una entidad financiera y su efectividad comercial en la inversión crediticia. Para el análisis se utiliza la cuota de empleo, por una parte, y la cuota de participación en la inversión crediticia del sector privado, por otra.

Una vez definido el ratio de eficiencia como el cociente entre la cuota de mercado de créditos y la cuota de empleo de cada entidad, se puede observar que la distribución de los 76 ratios obtenidos se distribuye con una media de 1 y con una desviación típica de 0.27. A diferencia del análisis del mercado de depósitos, se observa que la dispersión de los ratios de eficiencia es mucho menor y esto significa que existe una relación mayor entre el volumen de empleo de una entidad y el volumen de inversión crediticia que en el caso del volumen de depósitos captados.

Tabla 3.12 Empleo y efectividad comercial en el mercado de créditos
(Ordenado según el índice de cuota de crédito / cuota de empleo)

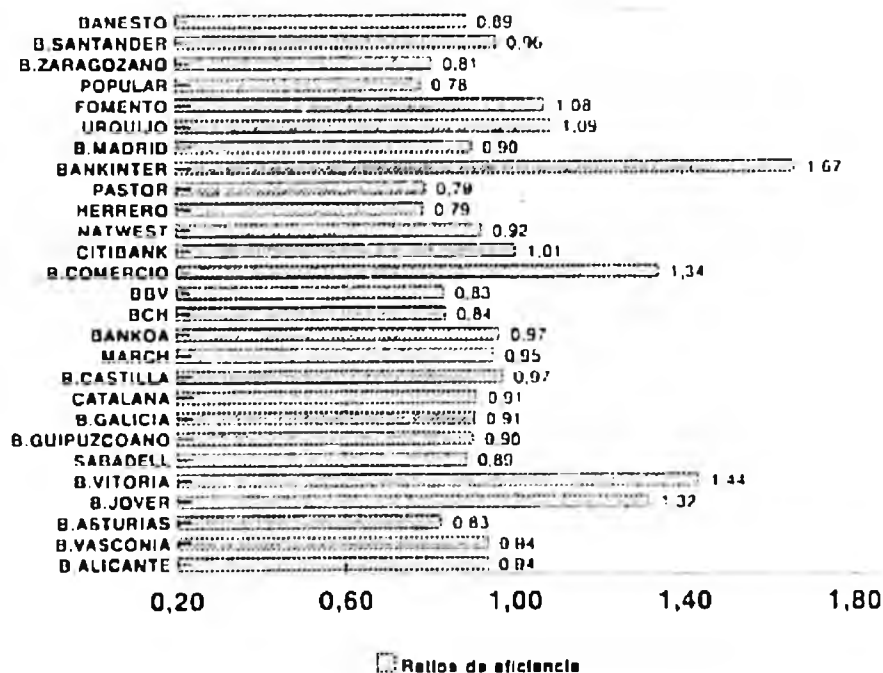
NOMBRE	cuota empleo	cuota crédito	c crédito / c empleo		NOMBRE	cuota empleo	cuota crédito	c crédito / c empleo
BANKINTER	0,92	1,54	1,67		NATWEST	0,51	0,47	0,92
CVITAL	0,27	0,44	1,61		CATALANA	1,34	1,22	0,91
BEX	3,33	5,28	1,59		CAVALLEY CASTELLON	1,23	1,39	0,91
ECOMERCIAL ESPANOL	0,29	0,45	1,58		BGAUCIA	0,26	0,23	0,91
CAMBURGOS	0,23	0,35	1,49		BGUIPUZCOANO	0,65	0,29	0,9
C MADRID	3,17	4,67	1,47		BCRAHORRO	0,27	0,25	0,9
CA ASTURIAS	0,45	0,65	1,45		BMADRID	0,72	0,65	0,9
BVITORIA	0,16	0,23	1,44		BMERIDIONAL	0,16	0,15	0,9
BDE	0,87	1,19	1,37		CASANTANDER	0,5	0,27	0,89
ECOMERCIO	0,72	0,97	1,34		BANISTO	6,93	6,18	0,89
BJOVER	0,36	0,47	1,32		SABADEL	1,74	1,54	0,89
ECOMTRASATLANTICO	0,67	0,86	1,28		CAPCORDOBA	0,23	0,2	0,87
LA CAIXA	4,2	5,36	1,27		CA AVILA	0,19	0,17	0,87
CAPENEDIS	0,41	0,51	1,26		CA FARRAGONA	0,39	0,34	0,86
CLP	0,51	0,63	1,24		CA JEREZ	0,31	0,27	0,86
KUTXA	0,74	0,91	1,23		BCB	12,1	10,1	0,84
CAS	0,37	0,45	1,23		BBW	8,42	7,03	0,83
CCATALUNA	1,33	1,57	1,18		CBULIVAY SEVILLA	0,56	0,46	0,83
CAGAUCIA	1,03	1,16	1,13		BASTURIAS	0,16	0,13	0,83
CABALAR	0,39	0,43	1,11		CATALACREDIT	0,3	0,25	0,82
CAI	0,37	0,41	1,09		CGAGRANADA	0,62	0,5	0,82
CBURGOS	0,14	0,15	1,09		BCRBALLAR	0,19	0,16	0,81
CRUJIDO	0,92	1,01	1,09		BZARAGOZANO	0,98	0,79	0,81
COMINIO	0,56	0,61	1,08		CSTERNANDO	0,46	0,57	0,8
CVIGO	0,53	0,56	1,04		BALANTICO	1,31	1,05	0,8
CMURCIA	0,47	0,49	1,04		CAMANRISA	0,2	0,16	0,8
BMURCIA	0,16	0,16	1,01		CAVALICANTH	0,55	0,44	0,8
CHIBANK	0,49	0,5	1,01		CATALAYTANA	0,22	0,17	0,79
MPCA CORDOBA	0,42	0,42	0,99		PASTOR	1,43	1,13	0,79
CAMEDITERRANEO	1,26	1,23	0,97		CAPGERONA	0,22	0,18	0,79
BCASTILLA	0,35	0,34	0,97		HERRERO	0,61	0,48	0,79
CASABADEL	0,36	0,35	0,97		POPULAR	3,05	2,38	0,78
BANKOA	0,09	0,08	0,97		BJEREZ	0,18	0,14	0,78
CA ARAGON	1,29	1,24	0,96		BANDALUCIA	0,66	0,5	0,75
BSANTANDER	4,68	4,5	0,96		BGRANADA	0,32	0,24	0,75
MARCH	0,41	0,39	0,95		BGALLEGO	0,28	0,17	0,61
BVASCANIA	0,21	0,19	0,94		BVALENCIA	0,58	0,34	0,58
BALICANTH	0,31	0,29	0,94		BEXTREMADURA	0,08	0,04	0,51

Una primera clasificación entre bancos y cajas de ahorro, no muestra diferencias significativas tanto en las medias resultantes de los valores que toma el ratio de eficiencia como en la dispersión medida a través de su desviación típica.

En el caso de los bancos, destacan Bankinter, Banco de Vitoria, Banca Jover y Banco de Comercio cuya efectividad comercial en el crédito es mayor que la que les correspondería por su volumen de empleo. El resto de entidades, tiene un ratio de eficiencia en torno a la unidad como se aprecia en el gráfico 3.20.

Gráfico 3.20 Empleo y efectividad comercial en créditos.
Bancos en 1991

CUOTA DE CREDITO / CUOTA DE EMPLEO
Bancos en el año 1991

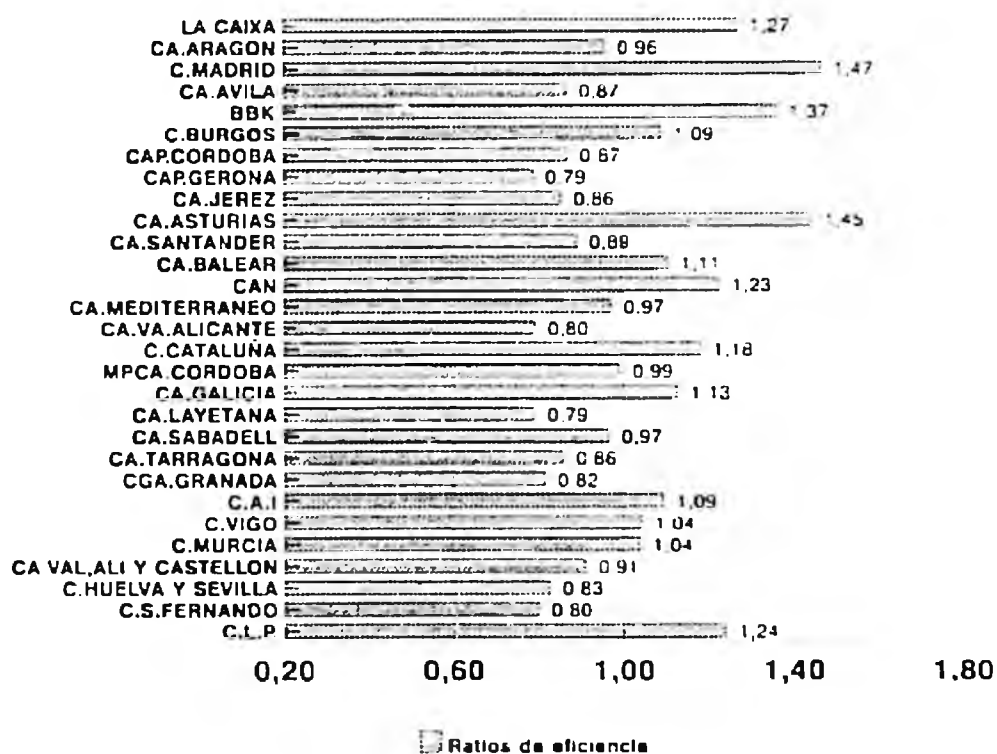


Fuente : Elaboración propia

En el caso de las cajas de ahorro, destacan Cajamadrid, La Caixa, BBK y Caja de Ahorros de Asturias por un alto índice de eficiencia, al obtener una alta efectividad comercial en el mercado del crédito para su volumen de empleo como se puede apreciar en el gráfico 3.21.

Gráfico 3.21 Empleo y efectividad comercial en créditos.
Cajas de Ahorro en 1991

CUOTA DE CREDITO / CUOTA DE EMPLEO
Cajas de ahorro en el año 1991



Fuente : Elaboración propia

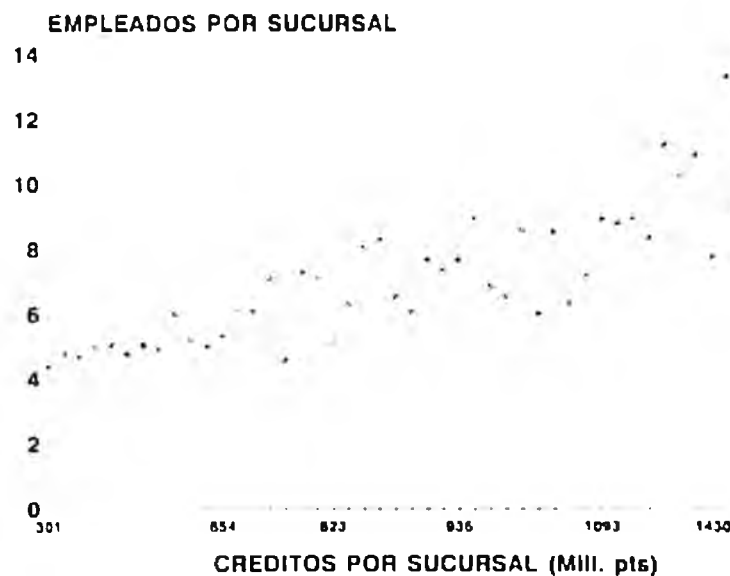
Adicionalmente, también se analiza la relación existente entre el volumen de empleo por sucursal y la eficiencia en el mercado del crédito estimado a través del volumen de créditos por sucursal de cada entidad financiera.

Cabe suponer a priori, que el volumen de empleados por sucursal mantiene una relación estrecha con el volumen de créditos por sucursal. Tal hipótesis la propicia el alto grado de correlación entre el empleo y la efectividad comercial en el mercado del crédito.

Tras el análisis de regresión lineal simple, en el que se considera el volumen de empleados por sucursal como variable explicativa y el volumen de créditos por sucursal como variable a explicar, se puede concluir que esta relación existe tal como se aprecia en el gráfico 3.22 y que además ambas variables están muy correlacionadas. La regresión efectuada se caracteriza por un R^2 de 0,74, una constante negativa de 215, un coeficiente de la variable explicativa de 168 y un error standard de Y de 266.

Gráfico 3.22 Dimensión sucursalista y eficiencia en el mercado del crédito en 1991

Dimensión sucursalista y eficiencia en el mercado del crédito (año 1991)



Fuente : Elaboración propia

3.4 Conclusiones

Teniendo en cuenta los objetivos planteados en el análisis de las entidades financieras en el año 1991, se puede concluir que:

- 1) La intensidad en la distribución medida a través del "número de sucursales" de una entidad financiera no es el único factor que explica la efectividad comercial, tanto en el mercado de depósitos como en el mercado del crédito. Y, en consecuencia, las entidades financieras tienen distintos niveles de eficiencia comercial -en la captación de depósitos y en la inversión crediticia- que no se corresponden con las diferencias de tamaño de la red.
- 2) Una entidad financiera eficiente en el mercado de depósitos no necesariamente lo es en el mercado de la inversión crediticia. Es más, hay un conjunto de entidades que son eficientes en el mercado de depósitos, y no lo son en el del crédito y viceversa.
- 3) Las diferencias de eficiencia de las entidades financieras son explicadas de una forma muy significativa por la localización de la red sucursalista tanto en el mercado de depósitos como en el de la inversión crediticia.
- 4) No obstante, además de la localización de la red sucursalista en la eficiencia de las entidades financieras, son también relevantes otros factores detectados, pero no identificados, tanto en el mercado de depósitos como en el del crédito⁵.
- 5) No se puede inferir de los estudios efectuados que dichos factores detectados, pero no identificados, sean los mismos en el mercado de depósitos y créditos.

⁵ Véase Pons, J.M. (1993): "Políticas comerciales y Participación de mercado en las Caja de Ahorro" La Tesis doctoral, presentada en el IESE, concluye la trascendencia de distintos factores de política comercial, no analizados en esta investigación, en la efectividad comercial del mercado de depósitos y que pudieran coincidir con los factores detectados, pero no identificados, en el capítulo III

6) El volumen de empleo de una entidad financiera guarda una relación estrecha con la cuantía de la inversión crediticia y no tanto con el volumen de depósitos captados. Esto se corrobora además, porque cuanto más eficiente es una entidad en el mercado del crédito, mayor número de empleados por sucursal tiene y no así en el mercado de depósitos. No obstante, del análisis no se puede inferir si el volumen de empleados por sucursal es un factor causante de una mayor eficiencia en el mercado del crédito o si más bien, es un efecto consecuente de una mayor actividad crediticia por parte de la entidad financiera.

4. COBERTURA Y PARTICIPACION DE MERCADO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EN EL PERIODO 1988-1991

4.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es doble: 1) por un lado se analiza el efecto que las variaciones de la cobertura de distribución y el empleo tienen sobre la efectividad comercial tanto en el mercado de depósitos como en el del crédito; y 2) por otro se estudia la importancia que la localización de la red sucursalista tiene en la variación de la eficiencia comercial de las entidades financieras en el trienio 1988-1991.

Es decir, los objetivos planteados en este apartado son los mismos que en el capítulo precedente, pero, las hipótesis se contrastan para el periodo entre 1988 y 1991.

En un principio, se estudia el efecto que las variaciones en la cobertura de la red -medida a través de la cuota de sucursales- tiene en las variaciones de la efectividad comercial, medida a través de las cuotas de depósitos y créditos de cada una de las instituciones analizadas.

Una vez contrastada la importancia que las variaciones sucursalistas tienen en la efectividad comercial y clasificadas las entidades en función de la eficiencia conseguida en el periodo 1988-1991, se analiza la incidencia que el factor de "localización de la red sucursalista" de cada entidad tiene en la variación de eficiencia comercial tanto en la captación de depósitos como en la actividad crediticia.

Por último, se contrasta la incidencia que las variaciones en el empleo de una entidad financiera tienen en la efectividad comercial, medida a través de las variaciones en las cuotas de mercado tanto en depósitos como en créditos.

4.2 Información utilizada y su tratamiento

Las entidades financieras seleccionadas son, las mismas que en el capítulo tercero: 76 instituciones compuestas por 42 bancos, 33 cajas de ahorro y 1 cooperativa de crédito. El grado de representatividad de la muestra es alto: en 1991, dichas instituciones tenían un 84% del volumen de depósitos del sector privado español, el 79% de la red sucursalista existente en España y un 82% del volumen de inversión crediticia del sector privado.

El concepto de eficiencia comercial del trienio 1988-1991 se define a partir de los conceptos utilizados en el capítulo anterior: la cobertura de red medida a través de la cuota de sucursales, y la efectividad comercial en la captación de depósitos y en la actividad crediticia medidas a través de las cuotas de participación en depósitos y créditos.

Se define la variación en la cobertura de red sucursalista, y la variación de la efectividad comercial en la captación de depósitos y de la actividad crediticia como:

- Variación en la cobertura de la red sucursalista_j :

$Cuota\ de\ red_j\ (91) - Cuota\ de\ red_j\ (88)$

- Variación de la efectividad comercial en el mercado de depósitos_j :

$Cuota\ de\ depósitos_j\ (91) - Cuota\ de\ depósitos_j\ (88)$

- Variación de la efectividad comercial en el mercado del crédito_j :
Cuota de créditos_j (91) - Cuota de créditos_j (88)

A continuación, dado que el objetivo es contrastar la mayor o menor eficiencia comercial de todas y cada una de las entidades financieras en el periodo 1988-1991, se procede a definir la eficiencia comercial en la captación de depósitos y en la actividad crediticia durante el trienio estudiado.

- Eficiencia en el mercado de depósitos del periodo 1988-91 =

Variación en la cuota de depósitos

Variación en la cuota de sucursales

- Eficiencia en el mercado del crédito del periodo 1988-91 =

Variación en la cuota de créditos

Variación en la cuota de sucursales

4.3 Presentación de resultados

4.3.1. Eficiencia de las variaciones de cobertura de red y depósitos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991

Definida la eficiencia comercial del periodo 1988-1991 -como el cociente entre la variación de la cuota de depósitos y la variación de la cuota de sucursales de cada institución financiera- se observa que entre las 76 entidades analizadas entre 1988 y 1991, existe una gran dispersión en los ratios de eficiencia comercial.

La distribución de los 76 valores de eficiencia comercial del periodo en el mercado de depósitos, tiene una media de 1,45 y una desviación típica de 3,88. Esto significa, que los resultados obtenidos por las distintas entidades difieren mucho entre sí y consecuentemente, una misma variación en la red sucursalista de varias entidades tiene resultados sustancialmente distintos en la variación de la cuota de depósitos captados.

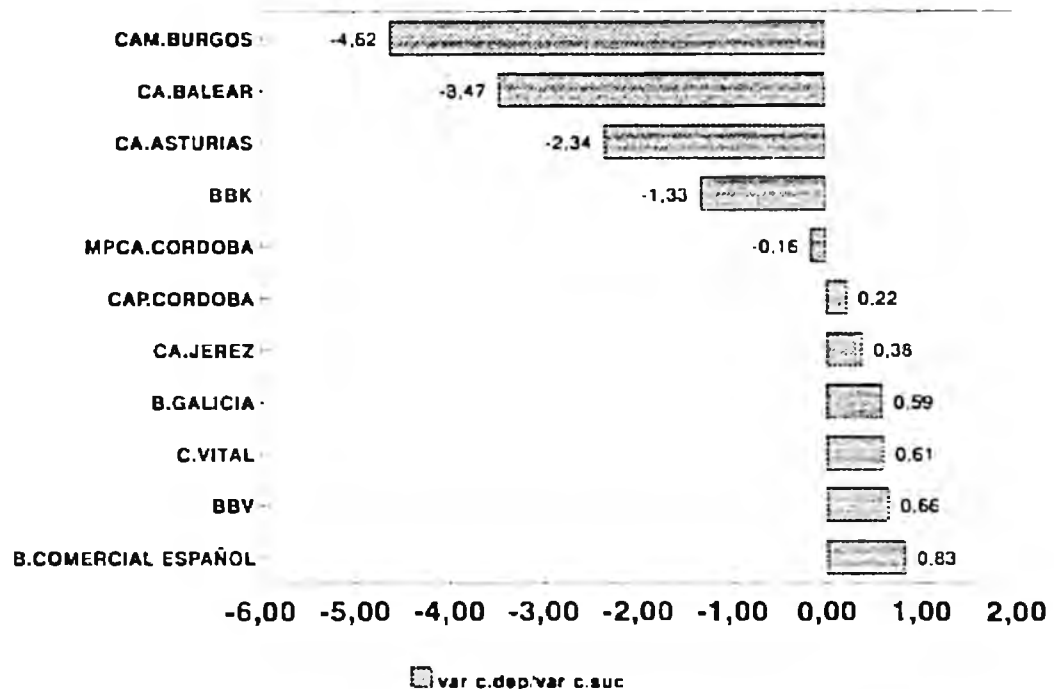
El desglose entre bancos y cajas de ahorro, no muestra diferencias sustanciales: la media en el caso de los bancos (1,61) es superior al de las cajas (1,38), pero esta diferencia entre los promedios es poco relevante dado que la dispersión de los valores es muy elevada.

No obstante, de los resultados obtenidos a partir de las variaciones en la cuota de red, se puede clasificar a las entidades financieras en 4 subgrupos según su eficiencia:

1) El primer grupo está compuesto por entidades que han reducido cuota de red sucursalista y que han sido eficientes, bien porque han reducido su cuota de depósitos en menor proporción que la cuota de red, o bien porque han aumentado la participación en depósitos como se aprecia en el gráfico 4.1.

Gráfico 4.1 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991 (Grupo 1)

VARIACION CUOTA DEPOSITOS / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades eficientes con menor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)

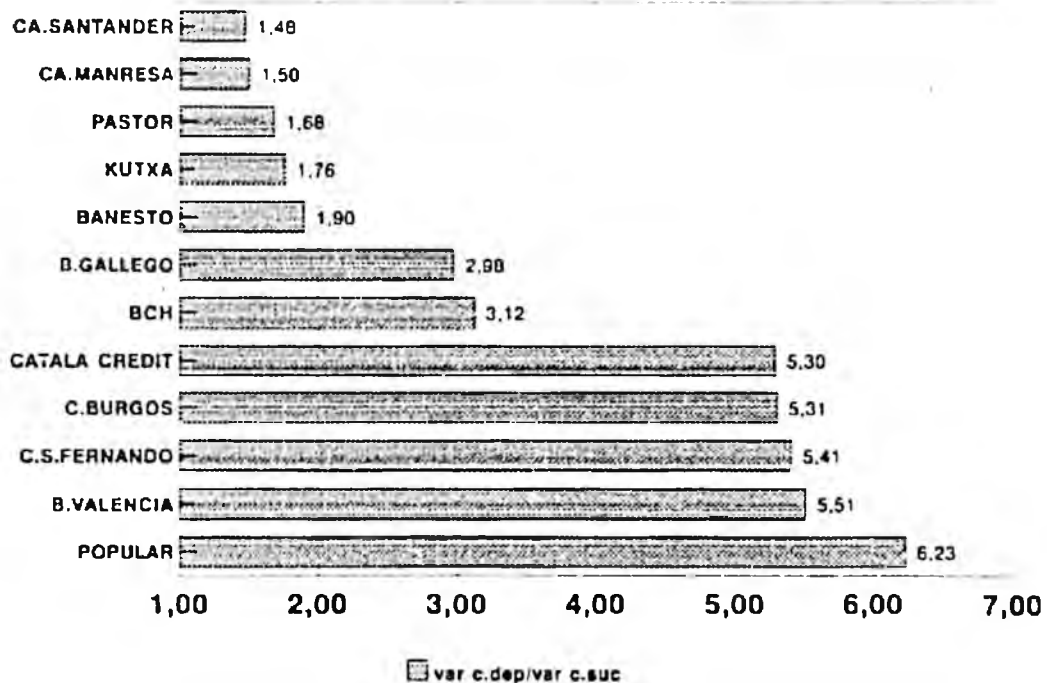


Fuente : Elaboración propia

2) El segundo grupo está compuesto por aquellas instituciones que han reducido su cuota de red sucursalista, y son ineficientes en el periodo, porque han disminuido su cuota de participación en el mercado de depósitos en mayor proporción que la cobertura de la red sucursalista como se aprecia en el gráfico 4.2.

Gráfico 4.2 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991 (Grupo 2)

VARIACION CUOTA DEPOSITOS / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades ineficientes con menor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)

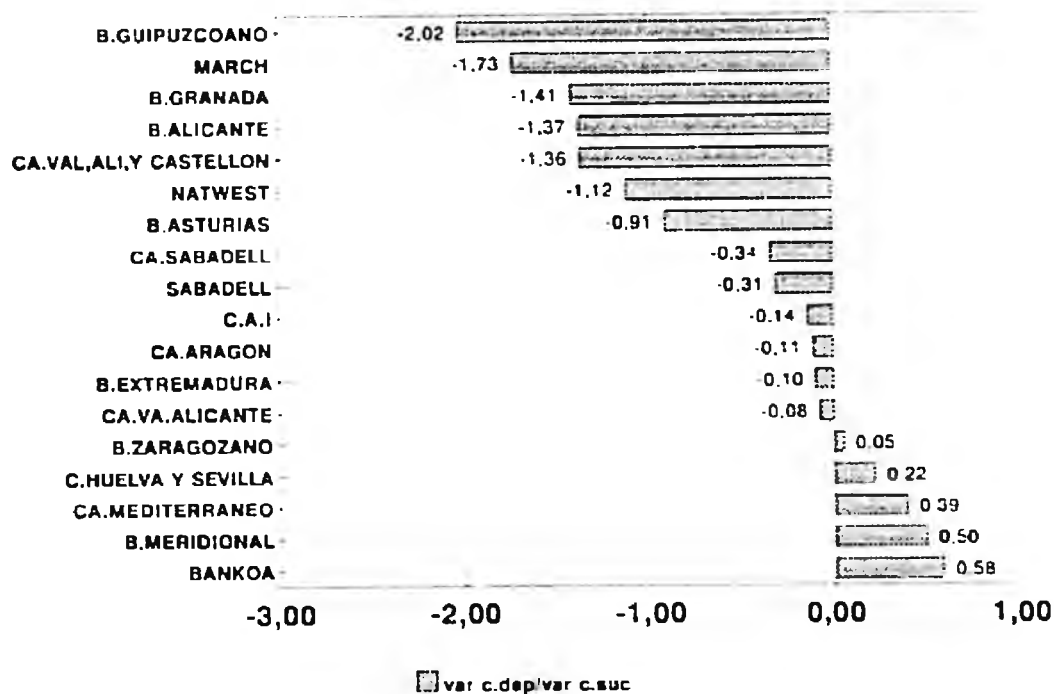


Fuente : Elaboración propia

3) El tercer grupo está compuesto por entidades que han incrementado su cuota de red sucursalista y son ineficientes porque, o bien han reducido su participación de depósitos, o bien la han incrementado pero en menor proporción que la red sucursalista. De ahí que, los ratios de eficiencia son o bien negativos, o bien inferiores a la unidad como se aprecia en el gráfico 4.3

Gráfico 4.3 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991 (Grupo 3)

VARIACION CUOTA DEPOSITOS / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades ineficientes con mayor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)

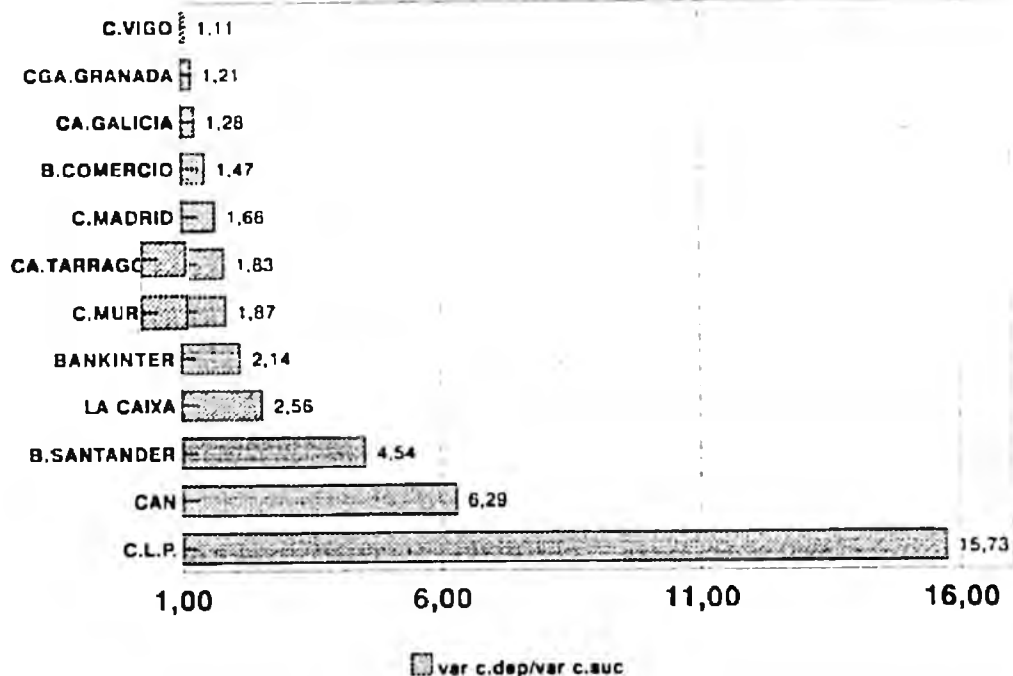


Fuente : Elaboración propia

4) El cuarto grupo está compuesto por entidades eficientes en el periodo 1988-1991 debido al incremento de su participación en el mercado de depósitos en mayor proporción que su cuota de red sucursalista. Así, los ratios de eficiencia del periodo son superiores a la unidad en todas y cada una de las entidades de dicho grupo como se aprecia en el gráfico 4.4.

Gráfico 4.4 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991 (Grupo 4)

VARIACION CUOTA DEPOSITOS / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades eficientes con mayor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)



Fuente : Elaboración propia

Ahora bien, hay que tener presente que la variación en la intensidad de la distribución no es el único factor que determina los cambios en la efectividad comercial del mercado de depósitos. En concreto estos malos resultados de algunas entidades financieras pueden estar influidos por la apertura reciente de oficinas y que no se han consolidado en el mercado.

Para eliminar el sesgo debido a la apertura de oficinas durante el periodo 1988-1991, se comparan las variaciones de la efectividad comercial en la captación de depósitos en el transcurso de los años 1988-1991, con las variaciones de la red sucursalista en el periodo 1985-1988. Se supone que 3 años es un periodo de maduración suficiente para poder corregir el problema expuesto (criterio sugerido por directivos del Banco Bilbao Vizcaya para eliminar el efecto de la apertura de nuevas sucursales).

Una vez efectuado dicho análisis, los resultados son concluyentes. La dispersión en los valores de eficiencia calculados del periodo 88-91 es mayor cuando se le divide por la variación de la cuota sucursalista del periodo 85-88, que cuando no se introduce la corrección (véase tabla 4.1); por tanto, corrobora el que las variaciones de los depósitos captados por una entidad no dependen exclusivamente del "número de sucursales" implantadas o eliminadas .

**Tabla 4.1 Eficiencia de la variación de cobertura (85-88)
y la efectividad comercial (88-91)**

cod.	NOMCORIO	variación cuota red 85-88	variación c. dep. 88-91	eficien- cia	cod.	NOMCORIO	variación cuota red 85-88	variación c. dep. 88-91	eficien- cia
BN01	BEX	0,02	0,19	9,5	CN02	LA CAIXA	1,12	2,52	2,25
BN03	BANESTO	-0,32	-0,7	2,31	CN03	CA.ARAGON	-0,04	-0,02	0,5
BN07	B.SANTANDER	-0,1	0,82	-8,2	CN04	CA.MADRID	0,7	0,95	1,36
BN08	B.ZARAGOZANO	0,01	0,02	2	CP02	CA.AVILA	0,01	0	0
BN09	POPULAR	-0,04	-0,5	13,3	CP05	BBK	-0,03	0,2	-6,7
BN10	B.COM. TRASA ATLANT	0,01	0	1	CP06	C.BURGOS	0,02	-0,04	-2
BN11	TOMENTO	-0,05	-0,1	1,6	CP07	CAMBURGOS	0,01	0,06	6
BN12	URQUIJO	-0,02	-0,1	5	CP08	CAP.CORDOBA	0	0	1
BN13	B.MADRID	0,34	0	-0,1	CP09	CAP.GERONA	0,01	0,01	1
BN14	BANKINTER	0,24	0,31	1,29	CP12	KUTXA	-0,01	-0,17	17
BN15	B.ATLANTICO	0,06	-0,1	-1,5	CP13	CA.JEREZ	0	0	1
BN16	PASTOR	0,04	0	-1,2	CP14	CA.ASTURIAS	0,01	0,02	2
BN17	HERRERO	0,01	0,07	7	CP15	CA.SANTANDER	0,01	-0,02	-2
BN18	B.COMERCIAL ESPAÑA	-0,01	-0,1	7	CP16	CA.BALEAR	0,03	0,02	0,67
BN19	B.CRAHORRO	-0,01	0,04	-4	CP17	CAN	-0,01	0,04	-4
BN20	NATWEST	0,03	-0,1	-2,7	CP21	C.VITAL	-0,02	-0,07	3,5
BN21	CTIBANK	0,06	-0,3	-5,7	CR01	CA.MEDITERRANEO	0,04	0,09	2,25
BN22	B.COMERCIO	0,08	0,3	3,75	CR05	C.CATALUÑA	0,08	0,85	10,6
BN23	BBV	-0,07	-1,4	20,4	CR06	MPCA.CORDOBA	0	0	1
BN24	BCH	-0,46	-1,9	4,15	CR07	CA.GALICIA	0,26	0,1	0,38
BR01	BANKOIA	0,01	0,02	2	CR08	CA.MANRESA	0,01	-0,01	-1
BR02	B.CR.BALEAR	0,03	-0,1	-1,7	CR09	CA.LAYETANA	0,02	0,09	4,5
BR01	B.GRANADA	0,05	0	-0,8	CR10	CA.SABADELL	0,01	-0,02	-2
BR02	CATALA CREDIT	0,09	-0,1	-1,2	CR11	CA.TARRAGONA	-0,02	0,02	-1
BR03	B.VALENCIA	-0,01	-0,2	15	CR12	CA.PENEDES	0,12	-0,03	-0,2
BR04	MARCH	0,03	-0,1	-2,7	CR13	CGA.GRANADA	-0,02	0,08	-4
BR05	B.ANDALUCIA	-0,01	-0,1	10	CR14	C.A.I	0,04	0	0
BR06	B.CASTILLA	0,03	0	-1	CR15	C.VIGO	0,05	0,09	1,8
BR07	CAATALANA	0,1	-0,2	-1,6	CR16	C.MURCIA	0,28	0,04	0,14
BR08	B.GALICIA	-0,02	0	1	CR19	C.HUELVA Y SEVIL	0,01	0,01	1
BR09	B.GUIPUZCOANO	0,02	-0,1	-4	KR01	C.L.P.	0,05	0,09	1,8
BR10	B.MERIDIONAL	-0,01	0,02	-2					
BR11	SABADELL	0,16	0	-0,3					
BR12	B.VITORIA	-0,1	0,07	-0,7					
BR13	B.EXTREMADURA	-0,09	0	0					
BR14	B.JOVER	-0,01	0,03	-3					
BR15	B.ASTURIAS	0,04	0	-0,8					
BR16	B.VASCONIA	-0,02	0	2					
BR17	B.ALCANTE	0,05	0	-0,8					
BR18	B.GALLEGO	0,03	0	-1,3					
BR19	B.JEREZ	-0,01	0	3					
BR20	B.MURCIA	-0,03	0,01	-0,3					

4.3.2. Eficiencia de las variaciones de cobertura de red y créditos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991

En este apartado, se estudia, en qué medida una variación de la cuota de red sucursalista ha comportado un cambio en la participación de la inversión crediticia de una institución financiera en el periodo 1988-1991.

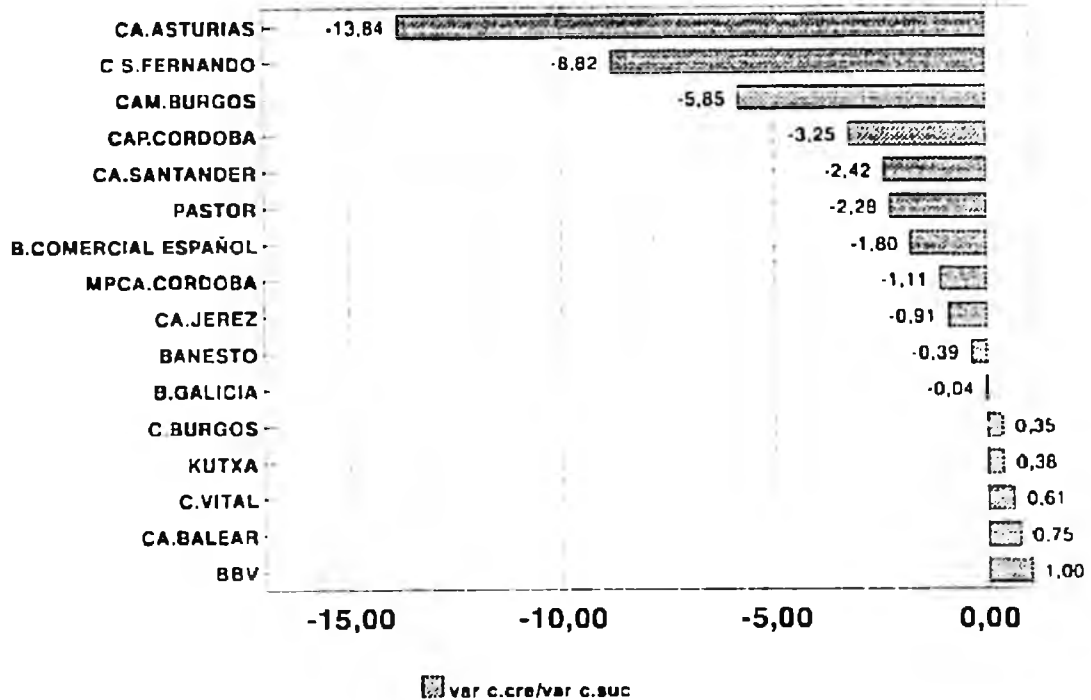
Hay una gran dispersión en los ratios de eficiencia en el mercado del crédito, superior incluso a la del mercado de depósitos. En el mercado del crédito, durante el periodo 1988-1991, la media de dichos ratios es prácticamente nula y la desviación típica igual a 5.75.

De los resultados obtenidos a partir de la variación de la cuota de red sucursalista, se puede clasificar a las entidades financieras en cuatro grupos según la eficiencia del periodo.

1) El primer grupo está compuesto por entidades que habiendo reducido su presencia relativa en el mercado, han reducido su cuota en el mercado del crédito en menor proporción que la red, o incluso la han aumentado. Así los ratios de eficiencia son negativos o inferiores a la unidad como se aprecia en el gráfico 4.5.

Gráfico 4.5 Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991 (Grupo I)

VARIACION CUOTA CREDITO / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades eficientes con menor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)

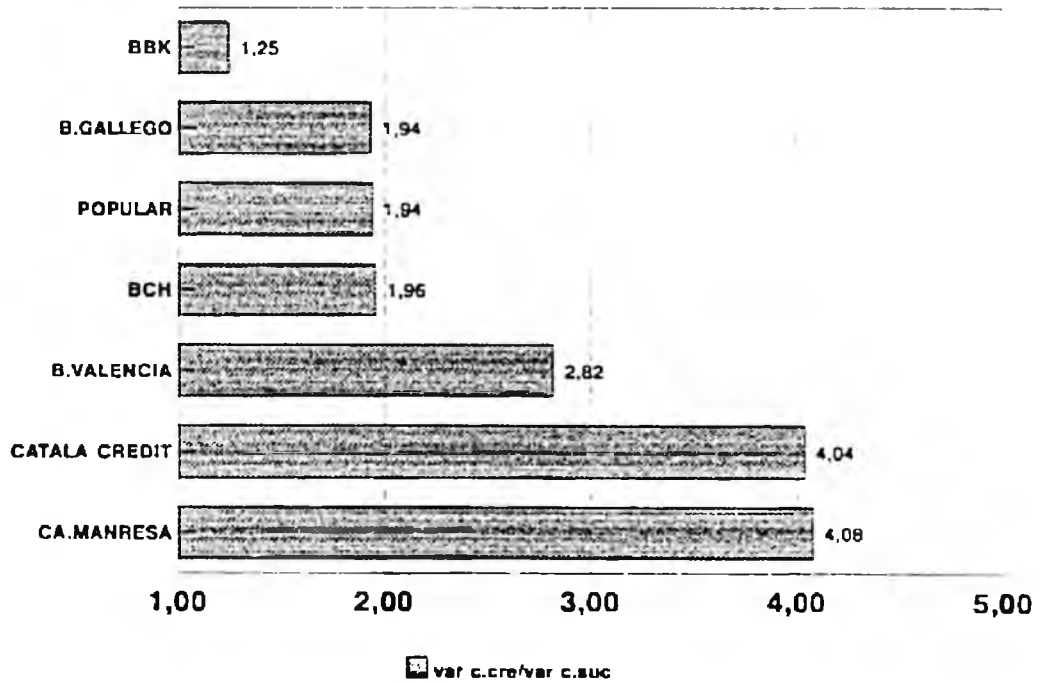


Fuente : Elaboración propia

2) El segundo grupo está compuesto por aquellas entidades que han reducido su participación en el mercado del crédito en mayor proporción que su red sucursalista. En este caso los ratios de eficiencia del periodo son superiores a la unidad como se aprecia en el gráfico 4.6.

Gráfico 4.6 Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991 (Grupo 2)

VARIACION CUOTA CREDITO / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades ineficientes con menor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)

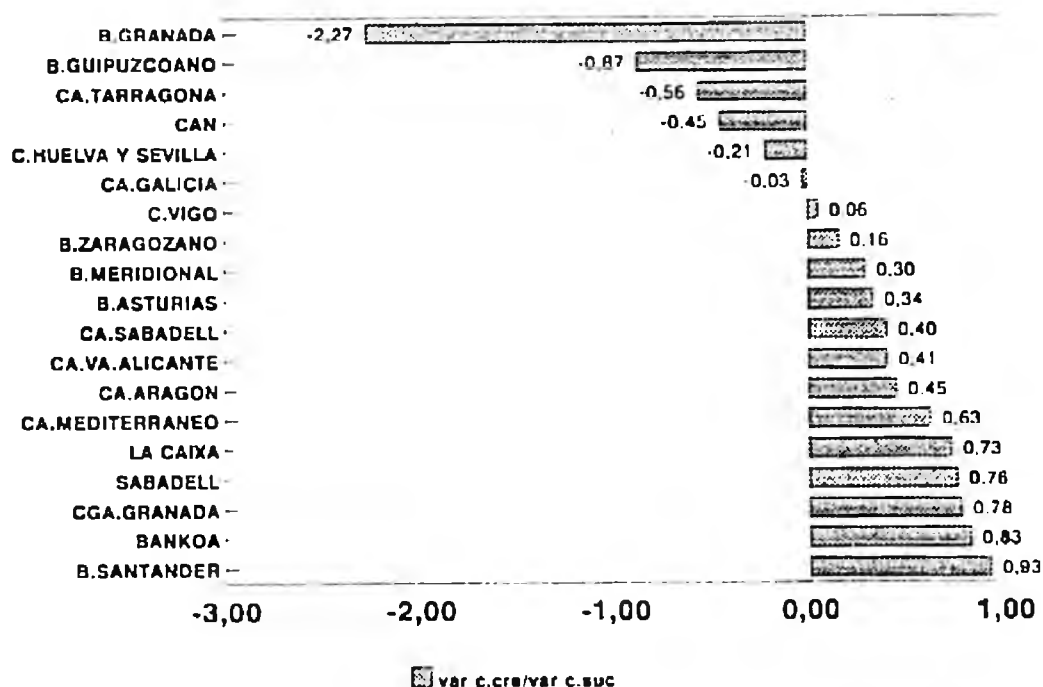


Fuente : Elaboración propia

3) El tercer grupo lo componen instituciones que habiendo incrementado su cuota de red, o bien han crecido en participación del crédito en menor proporción que la cuota sucursalista, o incluso han reducido su cuota de inversión crediticia. De ahí que sean calificadas de ineficientes en el periodo 1988-1991 como se aprecia en el gráfico 4.7.

Gráfico 4.7 Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991 (Grupo 3)

VARIACION CUOTA CREDITO / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades Ineficientes con mayor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)

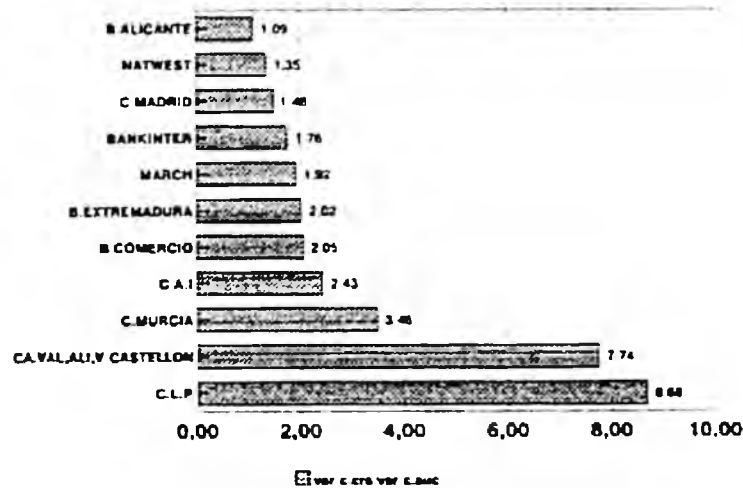


Fuente : Elaboración propia

4) El cuarto grupo está formado por aquellas entidades que han incrementado su participación en el mercado del crédito en mayor proporción que la cuota de red sucursalista y por tanto son entidades eficientes durante el periodo considerado. Por tanto los ratios de eficiencia del periodo son superiores a la unidad en todas y cada una de las entidades del grupo como se aprecia en el gráfico 4.8.

Gráfico 4.8 Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991 (Grupo 4)

VARIACION CUOTA CREDITO / VARIACION CUOTA SUCURSALES
Entidades eficientes con mayor cuota sucursalista
(periodo 1988-1991)



Fuente : Elaboración propia

Para que la variación del número de sucursales fuera el único factor en la determinación del volumen de créditos, los ratios de eficiencia del periodo tendrían que ser iguales a la unidad en todas las entidades. Puesto que los resultados muestran una gran dispersión, se puede afirmar que existen factores adicionales que condicionan la efectividad comercial del mercado del crédito (véase los ratios de eficiencia en el mercado de depósitos y créditos de las tablas 4.2 y 4.3).

Una vez comprobado que la variación de sucursales no justifica de forma exclusiva la variación en el volumen de los créditos ni de los depósitos captados de una entidad financiera, y al haber efectuado una clasificación en ambos mercados, se analiza en qué medida cada entidad pertenece al mismo grupo, tanto en uno como en otro mercado.

Se puede concluir que una entidad eficiente en un mercado, no comporta para que lo sea en el otro en el periodo analizado. Cuando se comparan los ratios de eficiencia del mercado de depósitos y créditos para cada entidad y se efectúa una regresión entre ambas, se observa que el grado de correlación es muy bajo, tal como lo indica el R^2 de dicha regresión que es de un 0,11.

Tabla 4.2 Eficiencia de la variación de cobertura de red y efectividad comercial (bancos)
(Ordenado según la variación de cuota de red sucursalista)

ENTIDAD	NOMCORIO	VARIACION	VARIACION	VARIACION	EFICIEN-	EFICIEN-
		CUOTA	CUOTA	CUOTA	CIA	CIA
		SUCURSALES	CREDITOS	DEPOSITOS	DEPOSITOS	CRED
BN08	B.ZARAGOZANO	0,2588	0,0422	0,0138	0,0531	0,163
BN22	B.COMERCIO	0,2034	0,4168	0,2983	1,4669	2,0498
BN07	B.SANTANDER	0,1809	0,1676	0,8211	4,5384	0,9265
BN19	B.CR.AHORRO	0,1602	0,1087	0,0356	0,2224	0,6788
BR11	SABADELL	0,1503	0,1147	-0,047	-0,31	0,7629
BN14	BANKINTER	0,1452	0,2552	0,3109	2,1417	1,758
BR12	B.VITORIA	0,1117	0,1431	0,0678	0,6067	1,281
BN12	URQUIJO	0,0763	-0,228	-0,104	-1,36	-2,983
BN13	B.MADRID	0,0735	0,0974	-0,023	-0,311	1,3256
BN20	NATWEST	0,0687	0,0925	-0,077	-1,116	1,3467
BR06	B.CASTILLA	0,0496	0,0028	-0,025	-0,502	0,0567
BR04	MARCH	0,0422	0,0809	-0,073	-1,725	1,9185
BR10	B.MERIDIONAL	0,0403	0,0119	0,02	0,4955	0,2959
BR09	B.GUIPUZCOANO	0,0382	-0,033	-0,077	-2,016	-0,873
BN17	HERRERO	0,038	0,0383	0,0758	1,9953	1,0078
BP01	BANKOA	0,0366	0,0303	0,0214	0,5845	0,827
BR14	B.JOVER	0,0334	0,1681	0,0307	0,9193	5,0342
BR15	B.ASTURIAS	0,0309	0,0104	-0,028	-0,907	0,3355
BR17	B.ALICANTE	0,029	0,0316	-0,04	-1,368	1,0919
BR01	B.GRANADA	0,0283	-0,064	-0,04	-1,408	-2,267
BR20	B.MURCIA	0,0187	0,0281	0,0155	0,8295	1,5013
BR13	B.EXTREMADURA	0,0063	0,0128	-6E-04	-0,1	2,0225
BP02	B.CR.BALEAR	0,0044	0,0004	-0,05	-11,53	0,0883
BR19	B.JEREZ	-0,003	0,0274	-0,032	11,096	-9,496
BN15	B.ATLANTICO	-0,006	-0,16	-0,084	13,917	26,493
BR05	B.ANDALUCIA	-0,008	-0,01	-0,106	12,722	1,2455
BN11	FOMENTO	-0,012	-0,001	-0,085	7,0015	0,0946
BR16	B.VASCONIA	-0,015	-0,011	-0,033	2,2021	0,7393
BR18	B.GALLEGO	-0,016	-0,031	-0,047	2,9765	1,9374
BR02	CATALA CREDIT	-0,021	-0,085	-0,111	5,2953	4,0389
BN10	B.COM.TRASATLANTICO	-0,021	0,2736	-0,014	0,6379	-12,87
BR03	B.VALENCIA	-0,026	-0,073	-0,143	5,5113	2,8208
BR08	B.GALICIA	-0,031	0,0011	-0,018	0,5932	-0,036
BN16	PASTOR	-0,031	0,0697	-0,051	1,683	-2,281
BN01	BEX	-0,069	2,1411	0,1931	-2,809	-31,14
BN18	B.COMERCIAL ESPAÑOL	-0,081	0,1454	-0,067	0,8286	-1,796
BN09	POPULAR	-0,085	-0,164	-0,527	6,2323	1,9409
BN03	BANESTO	-0,388	0,1508	-0,737	1,9022	-0,389
BN24	BCH	-0,61	-1,196	-1,906	3,1239	1,9591
BN23	BBV	-2,168	-2,161	-1,428	0,6587	0,9969

**Tabla 4.3 Eficiencia de la variación de cobertura de red
y efectividad comercial (Cajas de Ahorro)**
(Ordenado según la variación de cuota de red sucursalista)

ENTIDAD	NOMCORTO	VARIACION CUOTA SUCURSALES	VARIACION CUOTA CREDITOS	VARIACION CUOTA DEPOSITOS	EFICIEN- CIA DEPOSITOS	EFICIEN- CIA CRED.
CN02	LA CAIXA	0,9826	0,719	2,518	2,562	0,732
CN04	C.MADRID	0,571	0,845	0,947	1,658	1,481
CR01	CA.MEDITERRANEO	0,2489	0,156	0,098	0,394	0,627
CR12	CA.PENEDES	0,1604	0,092	-0,03	-0,2	0,571
CR05	C.CATALUÑA	0,1322	0,138	0,848	6,412	1,046
CN03	CA.ARAGON	0,1131	0,051	-0,01	-0,11	0,454
CR15	C.VIGO	0,0858	0,005	0,095	1,11	0,057
CR03	CA.VA.ALICANTE	0,085	0,034	-0,01	-0,08	0,406
CR07	CA.GALICIA	0,08	0	0,102	1,275	-0,03
CR10	CA.SABADELL	0,0733	0,03	-0,02	-0,34	0,405
CR13	CGA.GRANADA	0,0667	0,052	0,081	1,212	0,78
CP09	CAP.GERONA	0,0432	0,023	0,009	0,198	0,528
CR19	C.HUELVA Y SEVILLA	0,039	-0,01	0,009	0,22	-0,21
CR14	C.A.I	0,0244	0,059	0	-0,14	2,428
CR18	CA.VAL.ALI Y CASTELLO	0,0229	0,177	-0,03	-1,36	7,743
CR16	C.MURCIA	0,0211	0,073	0,039	1,865	3,48
CR09	CA.LAYETANA	0,0202	-0,01	0,09	4,478	-0,59
CR11	CA.TARRAGONA	0,0116	-0,01	0,021	1,832	-0,56
CP02	CA.AVILA	0,009	-0,02	-0,01	-0,56	-2,18
CP17	CAN	0,0065	0	0,041	6,295	-0,45
KR01	C.L.P.	0,0062	0,054	0,098	15,73	8,679
CR23	C.S.FERNANDO	-0,003	0,029	-0,02	5,409	-8,82
CP16	CA.BALEAR	-0,006	0	0,02	-3,47	0,752
CR08	CA.MANRESA	-0,008	-0,03	-0,01	1,503	4,08
CP06	C.BURGOS	-0,009	0	-0,05	5,307	0,353
CP14	CA.ASTURIAS	-0,01	0,138	0,023	-2,34	-13,8
CP08	CAP.CORDOBA	-0,011	0,035	0	0,222	-3,25
CP15	CA.SANTANDER	-0,012	0,029	-0,02	1,477	-2,42
CP07	CAM.BURGOS	-0,013	0,075	0,059	-4,62	-5,85
CP13	CA.JEREZ	-0,019	0,017	-0,01	0,379	-0,91
CR06	MPCA.CORDOBA	-0,037	0,041	0,006	-0,16	-1,11
CP12	KUTXA	-0,099	-0,04	-0,17	1,761	0,376
CP21	C.VITAL	-0,11	-0,07	-0,07	0,606	0,606
CP05	BBK	-0,151	-0,19	0,2	-1,33	1,246

4.3.3 Incidencia del factor de localización de la red en la variación de eficiencia del mercado de depósitos

En este apartado se analiza el efecto que la "localización de la red sucursalista" tiene en la variación de la eficiencia comercial del mercado de depósitos de las instituciones financieras entre el año 1988 y 1991.

Inicialmente, hay que definir tanto el concepto de variación de la eficiencia comercial así como la "localización de la red sucursalista".

Para un momento determinado, la eficiencia comercial se define como el cociente entre los depósitos por sucursal de una entidad y el volumen de depósitos por sucursal a nivel nacional en un momento determinado: para el periodo 1988-1991 la variación de la eficiencia comercial se define como:

$$\text{Var.de eficiencia} = \frac{\text{Dep/Suc}_i(91)}{\text{Dep/Suc nacional}(91)} - \frac{\text{Dep/Suc}_i(88)}{\text{Dep/Suc nacional}(88)}$$

Esto equivaldría a lo siguiente:

$$\text{Var.Eficiencia} \times \text{Dep/suc Nacional}(91) =$$

$$\text{Dep/suc}_i 91 - \text{Dep/suc}_i 88 \times \frac{\text{Dep/Suc nacional}(91)}{\text{Dep/Suc nacional}(88)} =$$

$$= \text{Dep/suc}_i 91 - \text{Dep/suc}_i 88 \times \text{Constante de actualización}$$

Según la definición propuesta, la variación de la eficiencia comercial de una entidad financiera será proporcional a la diferencia entre los depósitos por sucursal del año 1991 y los depósitos por sucursal de dicha entidad en el año 1988, corregida por la constante de actualización definida en la formulación.

Por otra parte, a partir del concepto del volumen previsto¹ de depósitos por sucursal como variable que cuantifica el efecto de localización de la red sucursalista en un momento determinado, se puede afirmar que el efecto de la localización puede ser distinto entre dos periodos: 1) porque la evolución de los mercados provinciales no ha sido equiparable; y 2) porque la entidad ha podido abrir o cerrar sucursales con lo cual varía la distribución geográfica de su red sucursalista.

Si el efecto puede ser distinto (entre los periodos), habrá que calcular: 1) los depósitos previstos por sucursal para ambos periodos; y 2) la desviación de los depósitos previstos por sucursal del año 1991 con respecto a los del año 1988, corregidos por la constante de actualización que anteriormente se definía. Así pues, la variación del efecto de localización de la red sucursalista de una entidad será igual a:

$$\text{Dep/suc previsto}_{91} - \text{Dep/suc previsto}_{88} \times \text{Constante de Actualización}$$

A continuación, se compara la variación de los depósitos reales por sucursal con la variación de los previstos para cada una de las instituciones para testar el objetivo planteado en este apartado.

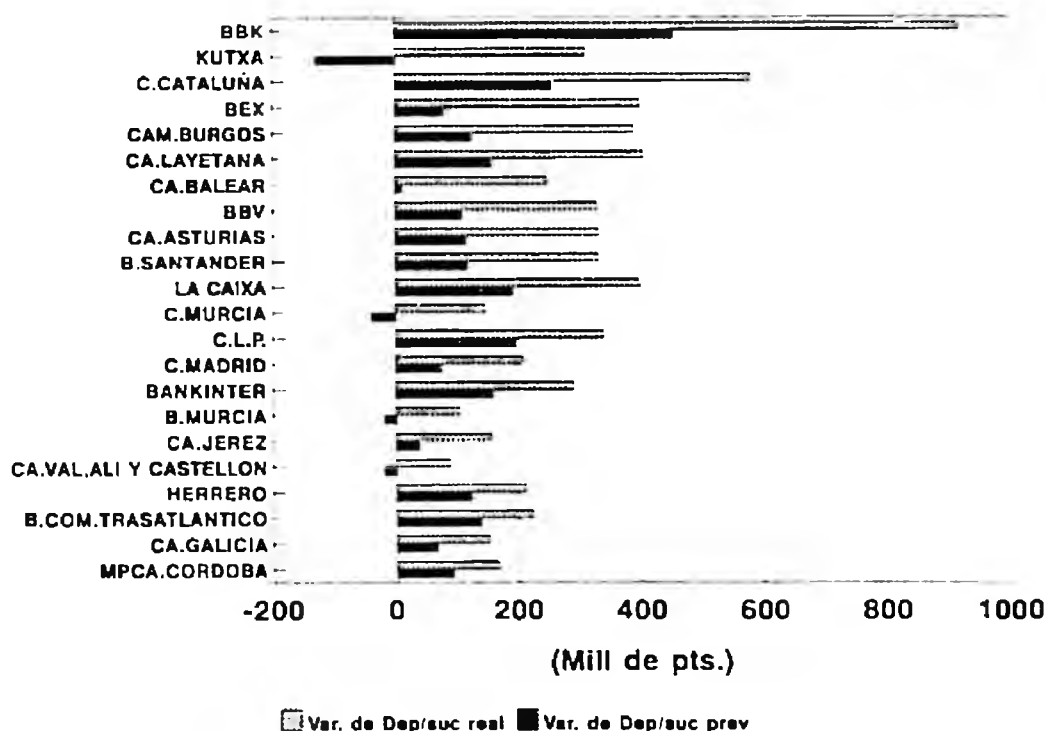
¹ véase apartado 3.3.4 referente a la definición del factor de "localización de la red sucursalista"

Apartir del análisis de los resultados, se puede clasificar a las entidades en tres grupos (A, B y C). Se clasifican de acuerdo con las desviaciones existentes entre la variación de los depósitos reales por sucursal y los previstos, en función de la localización de la red sucursalista de cada institución.

Así, las 25 entidades del grupo A, son aquellas cuya variación en los depósitos reales por sucursal es superior a la variación de los previstos como se puede apreciar en el gráfico 4.9

Gráfico 4.9 Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A")

VARIACION DE DEPOSITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL PERIODO 1988-1991 (GRUPO A)



Fuente : Elaboración propia

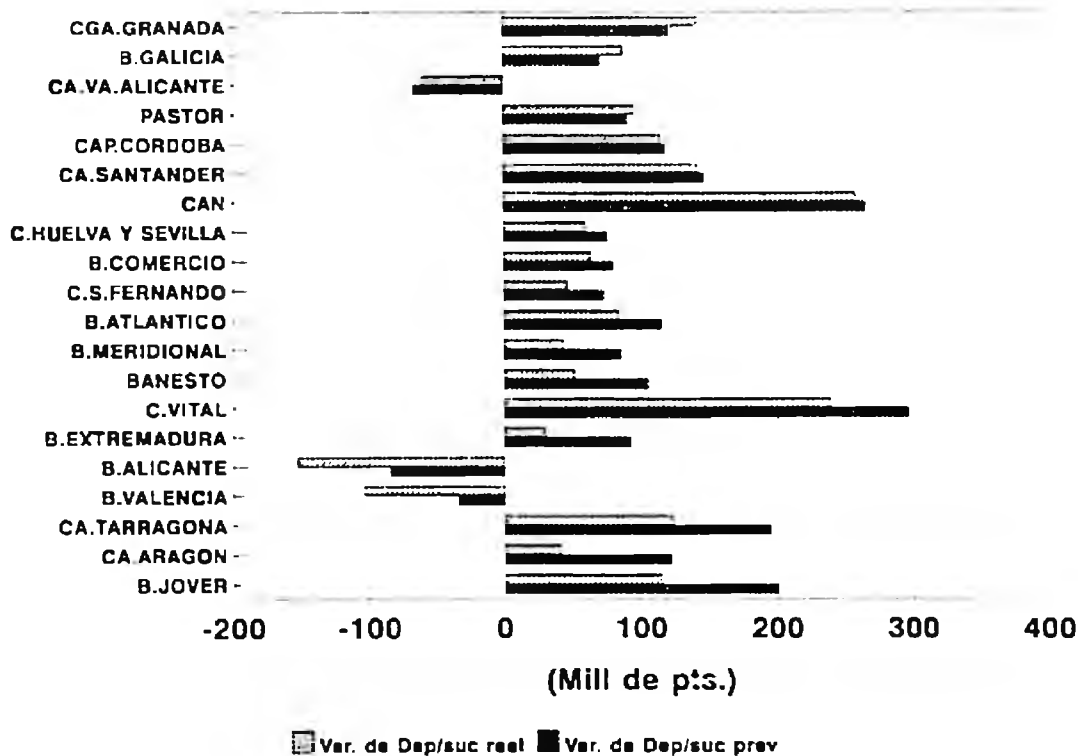
Tabla 4.4. Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A")

ENTIDAD	NOMCORIO	VAR. DEP. SUC'	VAR. DEP. SUC'	VAR. % DE LA RED
		REAL (mill.pts)	PREVISTO (mill.pts)	SUCURSALISTA EN EL PERIODO 1988-91
CP05	BBK	920,97	454,19	-9,646
CP12	KUTXA	311	-128	-8,796
CR05	C.CATALUÑA	579,71	257,4	15
BN01	BEX	399,98	79,469	2,0661
CP07	CAM.BURGOS	390,09	125,63	3,3058
CR09	CA.LAYETANA	404,19	158,56	14,773
CP16	CA.BALEAR	249,58	11,088	5,4264
BN23	BBV	329,35	109,15	-23,38
CP14	CA.ASTURIAS	331,04	115,22	4,4118
BN07	B.SANTANDER	330,73	118,33	12,273
CN02	LA CAIXA	396,42	192,55	25,259
CR16	C.MURCIA	146,2	-39,6	10,553
KR01	C.L.P.	339,81	196,54	8,0645
CN04	C.MADRID	208,9	74,703	30,769
BN14	BANKINTER	291,41	158,1	27,966
BR20	B.MURCIA	104,36	-19,12	19,231
CP13	CA.JEREZ	156,25	37,38	0,9259
CR18	CA.VAL.ALI Y CASTELLON	88,08	-19,86	8,2759
BN17	HERRERO	211,87	124,3	15,094
BN10	B.COM.TRASATLANTICO	224,08	138,3	0
CR07	CA.GALICIA	152,04	66,74	14,324
CR06	MPCA CORDOBA	168,2	93,619	0,5102
CR01	CA.MEDITERRANEO	-5,377	-51,94	28,866
CR14	C.A.I	56,958	22,304	13,6
CR15	C.VIGO	141,1	111,45	25,974

Las 28 entidades que forman el grupo B tienen una desviación poco significativa entre la variación de los depósitos reales por sucursal y los previstos como se puede apreciar en el gráfico 4.10.

Gráfico 4.10 Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B")

VARIACION DE DEPOSITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL PERIODO 1988-1991 (GRUPO B)



Fuente : Elaboración propia

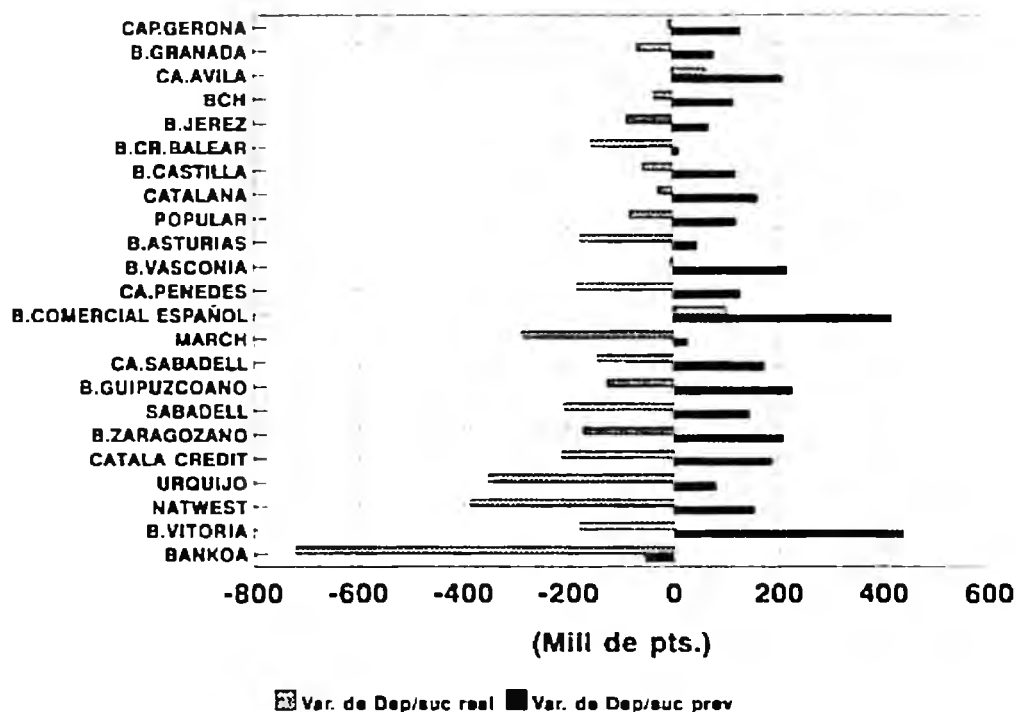
Tabla 4.5 Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B")

ENTIDAD	NOMCORIO	VAR. DEP SUC	VAR. DEP SUC	VAR. % DE LA RED
		REAL (mill.pts)	PREVISTO (mill.pts)	SUCURSALISTA EN EL PERIODO 88-91
CR13	CGA.GRANADA	142,81	123,63	16,667
BR08	B.GALICIA	88,349	71,517	-1,639
CR03	CA.VA.ALICANTE	-60,57	-67,03	25,316
BN16	PASTOR	96,471	91,166	4,1885
CP08	CAP.CORDOBA	115,97	118,39	3,6036
CP15	CA.SANTANDER	142,19	146,8	3,4188
CP17	CAN	259,45	266,47	8,5106
CR19	C.HUELVA Y SEVILLA	60,066	76,218	14,208
BN22	B.COMERCIO	63,603	80,354	63,934
CR23	C.S.FERNANDO	-46,884	73,201	6,3725
BN15	B.ATLANTICO	84,455	115,9	6,0345
BR10	B.MERIDIONAL	43,729	85,388	29,508
BN03	BANESTO	51,424	105,24	0,9857
CP21	C.VITAL	239,5	297,14	-17,76
BR13	B.EXTREMADURA	30,56	93,034	12,195
BR17	B.ALICANTE	-152,9	-84,66	18,182
BR03	B.VALENCIA	-103,7	-34,17	3,0568
CR11	CA.TARRAGONA	123,19	195,12	9,0426
CN03	CA.ARAGON	40,721	122,03	13,732
BR14	B.JOVER	114,88	200,17	18,947
BN13	B.MADRID	-11,37	77,545	16,667
BR18	B.GALLEGO	-43,28	57,884	3,3333
BN11	FOMENTO	-12,79	110,03	4,3478
CP06	C.BURGOS	-5,412	122,27	4,2735
CR08	CA.MANRESA	90,198	221,33	4,1667
BR05	B.ANDALUCIA	-74,07	59,271	5,6769

El tercer grupo está compuesto por 23 entidades financieras con una variación de los depósitos reales por sucursal menor que la variación de los previstos. Así, si bien la variación de los depósitos previstos por sucursal debiera ser positiva en las entidades de dicho grupo, se puede observar, como en la mayoría de los casos, la variación de depósitos reales por sucursal ha sido negativa como se puede apreciar en el gráfico 4.11.

Gráfico 4.11 Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C")

VARIACION DE DEPOSITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL PERIODO 1988-1991 (GRUPO C)



Fuente : Elaboración propia

Tabla 4.6 Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C")

ENTIDAD	NOMCORIO	VAR. DEP. SUC REAL (mill.pts)	VAR. DEP. SUC PREVISTO (mill.pts)	VAR.% DE LA RED SUCURSALISTA EN EL PERIODO 88-91
CI09	CA.P.GERONA	-6,976	132,19	23,333
BR01	B.GRANADA	-66,06	80,725	13,423
CI02	CA.AVILA	64,617	212,18	11,268
BN24	BCH	-35,51	116,58	0,8954
BR19	B.JEREZ	-87,51	69,171	5,5556
BR02	B.CR.BALEAR	-154,7	12,094	8,5106
BR06	B.CASTILLA	-56,51	120,18	18,621
BR07	CATALANA	-27,53	162,55	6,8493
BN09	POPULAR	-82,59	120,79	3,7404
BR15	B.ASTURIAS	-178	46,015	23,438
BR16	B.VASCONIA	-6,694	218,22	1,9417
CR12	CA.PENEDES	-183,6	128,37	33,824
BN18	B.COMERCIAL ESPAÑOL	102,35	416,41	-18,02
BR04	MARCH	-289,8	25,946	22,105
CR10	CA.SABADELL	-145,3	173,81	26,357
BR09	B.GUIPUZCOANO	-126,3	226,47	15,19
BR11	SABADELL	-209,9	143,92	27,165
BN08	B.ZARAGOZANO	-173,4	207,26	44,118
BR02	CATALA CREDIT	-213,5	186,94	0
BN12	ERQUIJO	-353,5	78,461	25,175
BN20	NATWEST	-388,8	152,55	31,915
BR12	B.VITORIA	-180,2	436,93	153,85
BN01	BANKOA	-721,3	-55,9	185,71

Para cuantificar en qué medida la variación de los depósitos reales por sucursal es explicado por distintas variables, se procede a efectuar un análisis de regresión lineal múltiple.

La primera variable explicativa escogida es la variación de los depósitos previstos por sucursal (x_1) que cuantifica el efecto de la localización de la red. La segunda variable es la variación porcentual sucursalista (x_2) que se calcula dividiendo la variación en el número de sucursales del periodo 1988-91 por las que la entidad tenía en 1988. Se introduce esta segunda variable porque hay entidades que muestran grandes variaciones en su red sucursalista, bien sea por procesos de fusión o bien, por planes de expansión en nuevos mercados. Por ello, se contrasta en qué medida influyen las oscilaciones a corto plazo de la red sucursalista en la variación de la eficiencia comercial del mercado de depósitos.

Tabla 4.7 Análisis de regresión lineal múltiple en las variaciones de depósitos por sucursal real, previstas y sucursalistas

	GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
Constante	195	-47	-188
Error std de Y ESt	98	48	99
R al cuadrado	0,75	0,75	0,7
Nº de observaciones	25	23	28
Grados de libertad	22	21	25
Coefficiente X_1	1,29	0,95	0,72
Error std coef X_1	0,17	0,11	0,18
Coefficiente X_2	-4,27		-2,5
Error std coef X_2	1,55		0,45

De los resultados obtenidos, se infiere la relevancia del factor localización en la variación de la eficiencia comercial, debido a que es la variable explicativa que más contribuye al valor estimado de Y y por el alto grado de correlación existente en los tres grupos. Esto quiere decir que, al igual que sucedía en el análisis de las entidades financieras en el año 1991, el factor de la localización va a ser determinante en la variación de la eficiencia comercial en el mercado de depósitos.

Por otra parte, lo que diferencia a los 3 grupos es la constante y sobre todo, el coeficiente de X_1 con efectos multiplicadores distintos para cada grupo tal como ocurre en el análisis del apartado 3.3.5 de la Tesis. Las entidades pertenecientes a los grupos A, B y C de este capítulo, en muchos casos son coincidentes con las entidades que pertenecían a los grupos A, B y C del análisis de la eficiencia comercial de los depósitos en el año 1991². Una vez más, se confirma que existen otros factores detectados, pero no identificados, que determinan la variación de la eficiencia además del efecto de la localización.

Por último, destaca el efecto negativo que a corto plazo provoca un incremento sustancial del número de sucursales en la variación de la eficiencia comercial del mercado de depósitos. Este efecto es el inverso para las entidades que disminuyen los puntos de venta en un determinado periodo.

² véase apartado 3.3.5 de esta Tesis para comprobar la coincidencia de entidades financieras de los distintos grupos

4.3.4 Incidencia del factor de localización de la red en la variación de eficiencia en el mercado del crédito

En este apartado, se estudia la incidencia que la localización de la red sucursalista de una entidad tiene en la variación de la eficiencia comercial en la actividad crediticia.

Para ello, se adoptan los conceptos de variación de eficiencia comercial y efecto de localización de la red sucursalista definidos en el epígrafe 4.3.3. La variación de la eficiencia en el mercado del crédito se estima a través de las variaciones entre el volumen de créditos por sucursal del año 1991 y los del año 1988, corregidos por la constante de actualización. La constante de actualización, en este caso, es igual al cociente entre los créditos por sucursal nacional en el año 1991 y el volumen de créditos por sucursal nacional en el año 1988.

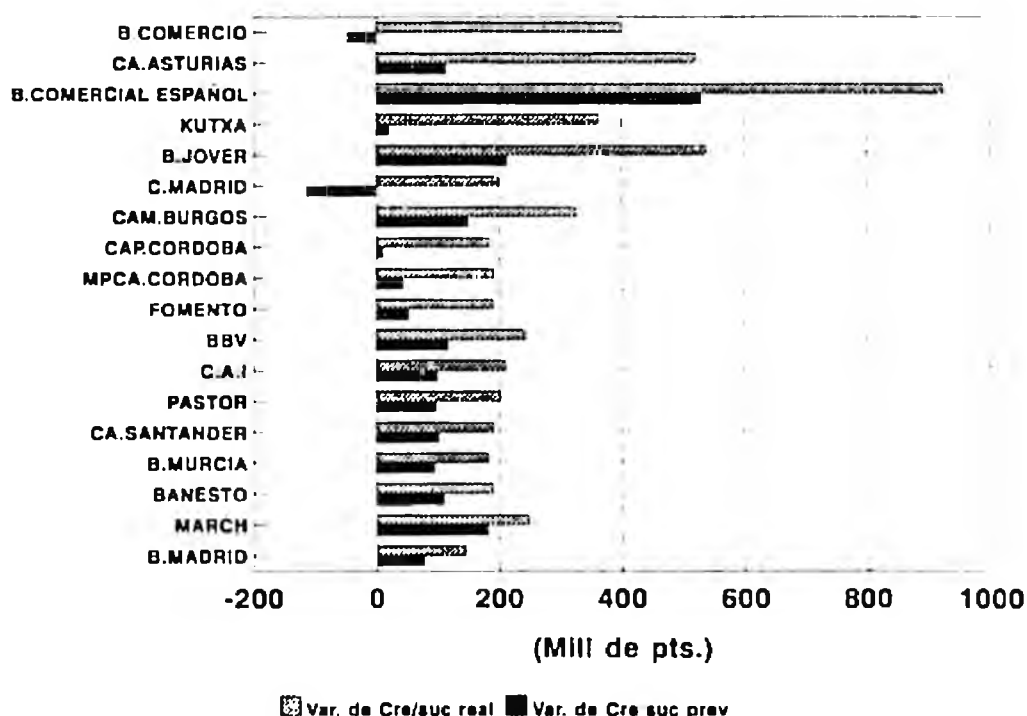
De la misma forma, el efecto de localización de la red sucursalista en el periodo 1988-1991 se mide a través de las variaciones existentes entre el volumen previsto de créditos por sucursal para cada entidad en el año 1991 y el volumen previsto de créditos por sucursal en el año 1988, corregidos por la constante de actualización.

Cuando se comparan las variaciones de los créditos reales por sucursal y los previstos del periodo en cada una de las entidades analizadas, se puede clasificar a dichas instituciones en 3 grupos (A', B' y C'), en función de la cuantía de dichas desviaciones.

Las 18 entidades pertenecientes al grupo A se caracterizan por tener unas variaciones en los créditos reales por sucursal superiores a los previstos en dicho periodo. Destaca la variación de los depósitos reales por sucursal del Banco Comercial Español, Banco de Comercio, Caja de Ahorros de Asturias y Banca Jover muy superiores a la variación de los depósitos previstos por sucursal para dicho periodo como se puede observar en el gráfico 4.12.

Gráfico 4.12 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A")

VARIACION DE CREDITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL PERIODO 1988-1991 (GRUPO A)



Fuente : Elaboración propia

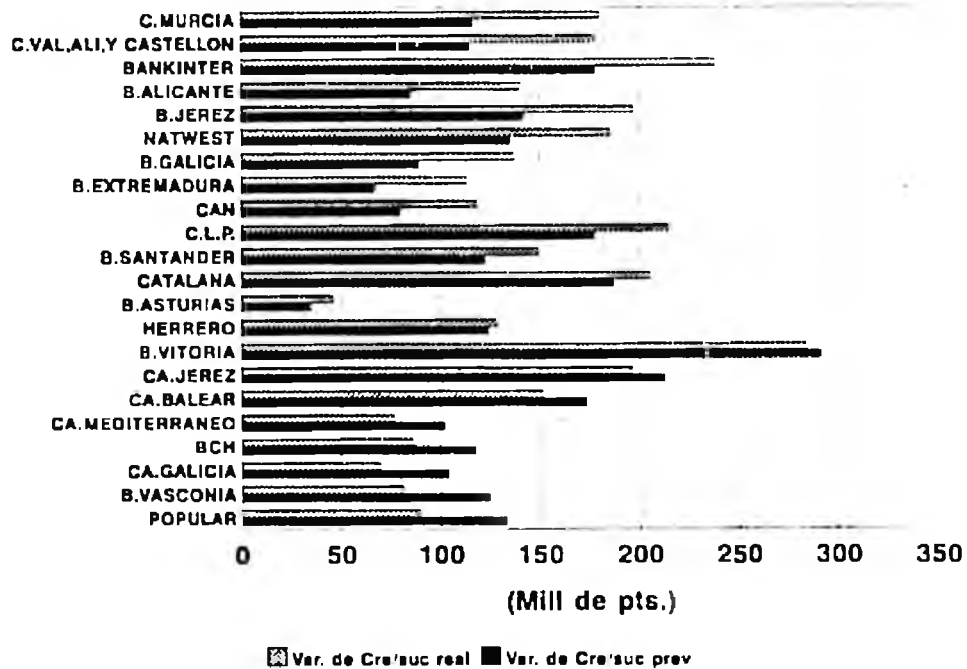
Tabla 4.8 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades de "grupo A")

ENTIDAD	NOMCORTO	VAR. CRESC REAL (mill.pts)	VAR. CRESC PREVISTO (mill.pts)
BN22	B.COMERCIO	401	-47,67
CP14	CA.ASTURIAS	521,14	114,19
BN18	B.COMERCIAL ESPAÑOL	924,9	530,48
CP12	KUTXA	362,95	18,911
BR14	B.JOVER	539,18	213,1
CN04	C.MADRID	199,52	-114,1
CP07	CAM.BURGOS	325,78	149,57
CP08	CAP.CORDOBA	183,16	10,54
CR06	MPCA.CORDOBA	192,09	43,096
BN11	FOMENTO	190,03	51,621
BN23	BBV	242,04	116,56
CR14	C.A.I	210	98,858
BN16	PASTOR	202,51	97,25
CP15	CA.SANTANDER	190,95	100,84
BR20	B.MURCIA	180,82	95,174
BN03	BANESTO	189,6	109,6
BR04	MARCH	248,46	179,98
BN13	B.MADRID	145,27	78,07

El grupo B' está compuesto por 26 entidades financieras y se caracterizan porque las diferencias entre las variaciones reales de créditos por sucursal y las previstas no son significativas como se puede apreciar en el gráfico 4.13.

Gráfico 4.13 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B' ")

VARIACION DE CREDITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL PERIODO 1988-1991 (GRUPO B')



Fuente : Elaboración propia

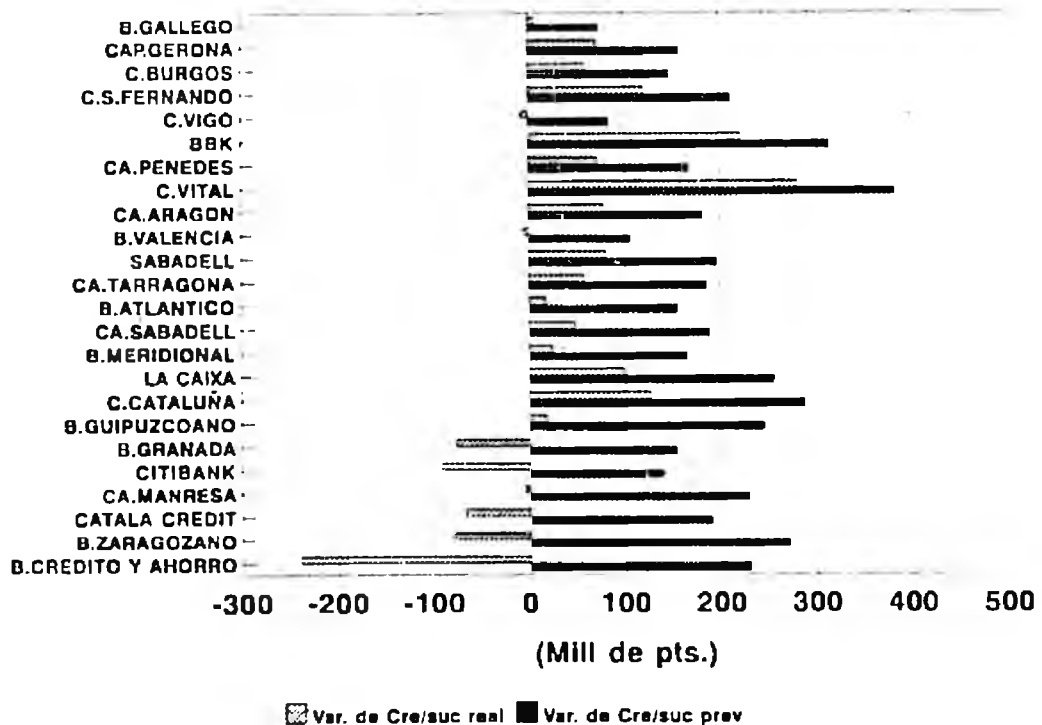
Tabla 4.9 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B")

ENTIDAD	NOMCORIO	VAR. CRI. SUC	VAR. CRI. SUC
		REAL (mill.pts)	PREVISTO (mill.pts)
CR16	C.MURCIA	180,83	116,55
CR18	CA.VAL. ALI Y CASTELLON	177,9	114,67
BN14	BANKINTER	238,26	177,96
BR17	B.ALICANTE	140,68	85,126
BR19	B.JEREZ	196,91	142,12
BN20	NATWEST	185,41	135,44
BR08	B.GALICIA	137,36	89,543
BR13	B.EXTREMADURA	113,42	67,144
CP17	CAN	118,21	79,734
KR01	C.L.P.	214,73	177,39
BN07	B.SANTANDER	149,13	122,36
BR07	CATALANA	205,61	187,13
BR15	B.ASTURIAS	46,174	34,857
BN17	HERRERO	128,24	124,07
BR12	B.VITORIA	283,98	291,69
CP13	CA.JEREZ	195,99	212,64
CP16	CA.BALEAR	151,4	173,13
CR01	CA.MEDITERRANEO	76,262	101,69
BN24	BCH	86,95	117,61
CR07	CA.GALICIA	69,757	103,79
BR16	B.VASCONIA	81,496	124,47
BN09	POPULAR	89,541	132,91
BR05	B.ANDALUCIA	89,326	140,21
CR13	CGA.GRANADA	96,864	156,3
CR03	CA.VA.ALICANTE	50,822	112,39
BR06	B.CASTILLA	33,273	98,423

El grupo "C", compuesto por 26 entidades financieras, se caracteriza porque las variaciones reales de los créditos por sucursal son inferiores a las previstas. Así, destacan el Banco de Crédito y Ahorro, Banco Zaragozano y Banca Catalá de Credit por la variación negativa del volumen real de créditos por sucursal como se puede apreciar en el gráfico 4.14.

Gráfico 4.14 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C")

VARIACION DE CREDITOS POR SUCURSAL REAL Y PREVISTO EN EL PERIODO 1988-1991 (GRUPO C')



Fuente : Elaboración propia

Tabla 4.10 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C")

ENTIDAD	NOMCORTO	VAR. CRE/SUC REAL (mill.pts)	VAR. CRE/SUC PREVISTO (mill.pts)
BR18	B.GALLEGO	6,534	73,74
CP09	CAP.GERONA	71,46	157,4
CP06	C.BURGOS	60,08	148,2
CR23	C.S.FERNANDO	120,7	210,9
CR15	C.VIGO	-7,78	84,25
CP05	BBK	222,3	314,5
CR12	CA.PENEDES	71,44	167,5
CP21	C.VITAL	281,1	383,3
CN03	CA.ARAGON	77,72	181,9
BP02	B.CR.BALEAR	65,09	171,9
CR19	C.HUELVA Y SEVILLA	45,63	154,1
BR03	B.VALENCIA	-6,23	105,6
BR11	SABADELL	80,21	196,1
CP02	CA.AVILA	-2,36	115,6
CR11	CA.TARRAGONA	57,28	185,1
BN15	B.ATLANTICO	18,81	154,4
CR10	CA.SABADELL	48,33	188,1
BR10	B.MERIDIONAL	24,35	165
CN02	LA CAIXA	98,21	255,3
CR05	C.CATALUÑA	126,3	287,8
CR09	CA.LAYETANA	5,151	180,4
BR09	B.GUIPUZCOANO	19,05	244
BR01	B.GRANADA	-76,9	153,6
BN21	CITIBANK	-92,2	139,8
CR08	CA.MANRESA	-4,54	228,6
BR02	CATALA CREDIT	-67,1	189,6
BN08	B.ZARAGOZANO	-79	270,6
BN19	B.CR.AHORRO	-239	229,4
BN12	URQUIJO	-154	89,35
BP01	BANKOA	-678	-67,2

A continuación, se analiza en qué medida el efecto de la localización de la red en el periodo analizado ha condicionado la variación de la eficiencia comercial en el mercado del crédito. Para cada grupo se efectúa un análisis de regresión lineal simple entre las variaciones reales de los créditos por sucursal y los previstos.

Tabla 4.11 Análisis de regresión lineal simple entre variaciones de créditos por sucursal real y previstos

	GRUPO A'	GRUPO B'	GRUPO C'
Constante	191	17	-117
Error Std de Y Est	135	45	55
R al cuadrado	0,54	0,53	0,56
Nº de observaciones	18	26	26
Grados de Libertad	16	24	24
Coefficiente X	1,09	0,91	0,88
Error Std de Coef.	0,24	0,17	0,16

En este caso, no se incorpora la variación sucursalista como una variable explicativa de la variación de la eficiencia comercial debido a que en el caso del mercado del crédito, no se considera relevante.

Del análisis de la regresión se puede inferir que el factor de localización de la red sucursalista de una entidad financiera influye en la variación de la eficiencia comercial del crédito; si bien en este caso particular, los índices de R^2 no son tan elevados como en el caso del mercado de depósitos. En suma, se constata que además del factor de la localización, existen otros factores que determinan la variación en la eficiencia comercial, con efectos bien distintos según sean entidades del grupo A', B' o C'. Esta misma conclusión se obtiene en el análisis de la eficiencia comercial del mercado del crédito en el año 1991. Además, cuando se comparan aquellos grupos con estos, hay coincidencias, aunque no tantas como en el caso del mercado de depósitos.

4.3.5 Análisis de las variaciones de empleo y depósitos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991

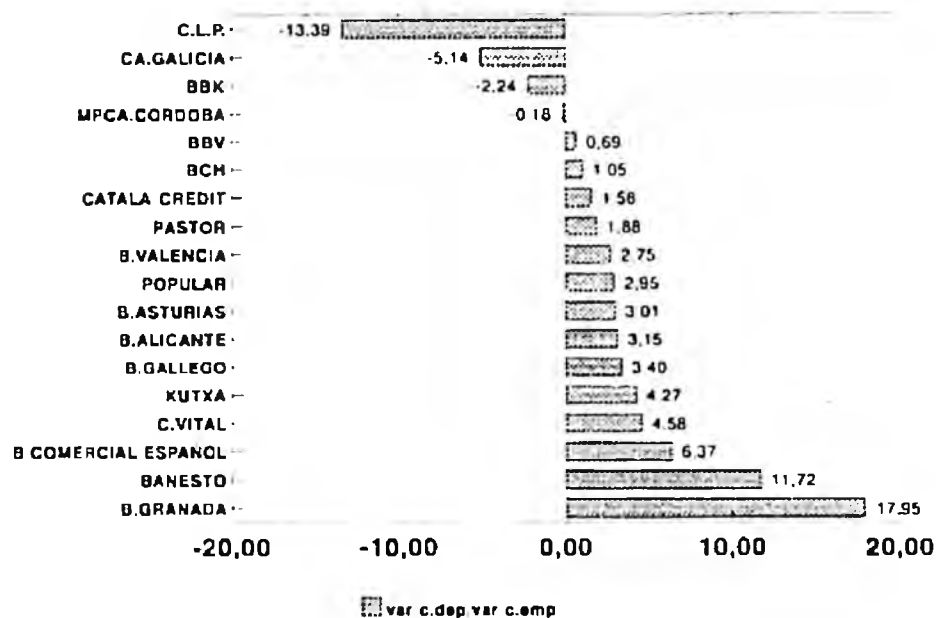
En este apartado se estima en qué medida una variación en la cuota de empleo de una entidad financiera en el periodo de 1988-1991 ha variado la efectividad comercial del mercado de depósitos.

La dispersión de los valores, resultado del cociente entre la variación de las cuotas de depósitos y empleo de cada entidad, es muy elevado; y en consecuencia, los cambios en la cuota de empleo no explican las variaciones en las cuotas de depósitos porque si así fuera, todas las entidades tendrían un valor del ratio equivalente a la unidad.

Una vez efectuado el análisis global, se distinguen las entidades que han incrementado la cuota de empleo de aquellas otras que la han reducido. Entre las entidades que han reducido la cuota de empleo destacan los resultados de entidades como Caja Laboral Popular, Caja de Ahorros de Galicia y Bilbao Bizkaia Kutxa que, aún habiendo reducido su cuota de empleo, han incrementado la cuota de participación en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991 como se aprecia en el gráfico 4.15.

Gráfico 4.15 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en depósitos (entidades con reducción en cuota de empleo)

VARIACION CUOTA DEPOSITOS / VARIACION CUOTA EMPLEO
Entidades con menor cuota de empleo
(periodo 1988-1991)

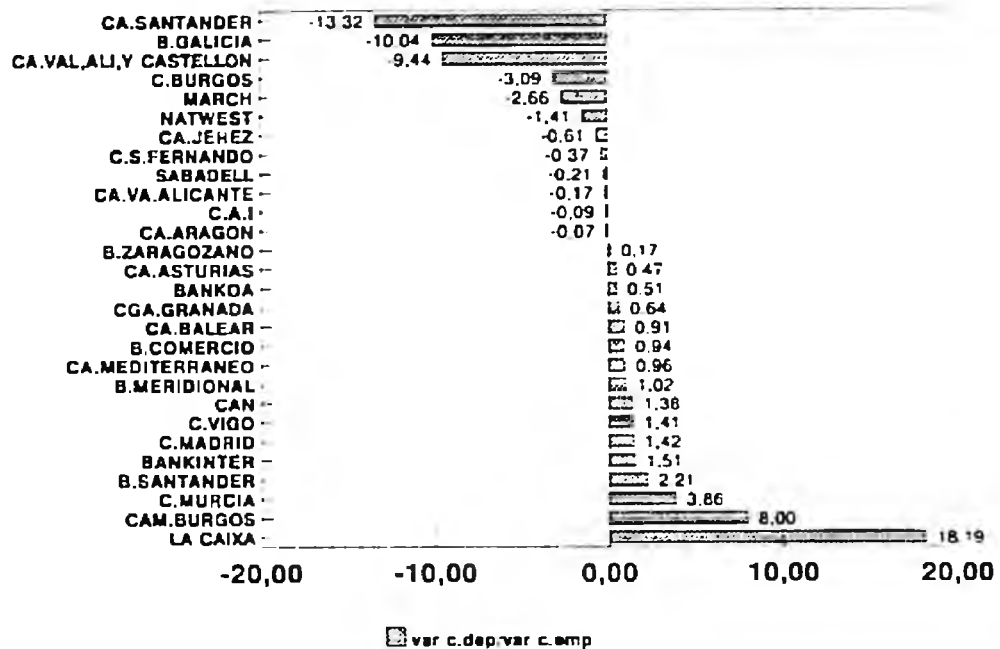


Fuente : Elaboración propia

En el periodo 1988-1991, La Caixa y Caja de Ahorros Municipal de Burgos incrementan la cuota de depósitos en mayor proporción que el empleo: por otra parte, entidades como Banco de Galicia y Caja de Ahorros de Santander -aún habiendo incrementado su cuota de empleo- han visto reducida la participación del mercado de depósitos a lo largo del periodo 1988-1991 como se aprecia en el gráfico 4.16.

Gráfico 4.16 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en depósitos (entidades con incremento en cuota de empleo)

VARIACION CUOTA DEPOSITOS / VARIACION CUOTA EMPLEO
Entidades con mayor cuota de empleo
(periodo 1988-1991)



Fuente : Elaboración propia

Por otra parte, se observa una mínima relación entre las variaciones del número de empleados por sucursal y las variaciones en el volumen de depósitos por sucursal de cada entidad financiera, en el periodo 1988-1991.

4.3.6 Análisis de las variaciones de empleo y créditos de las entidades financieras en el periodo 1988-1991

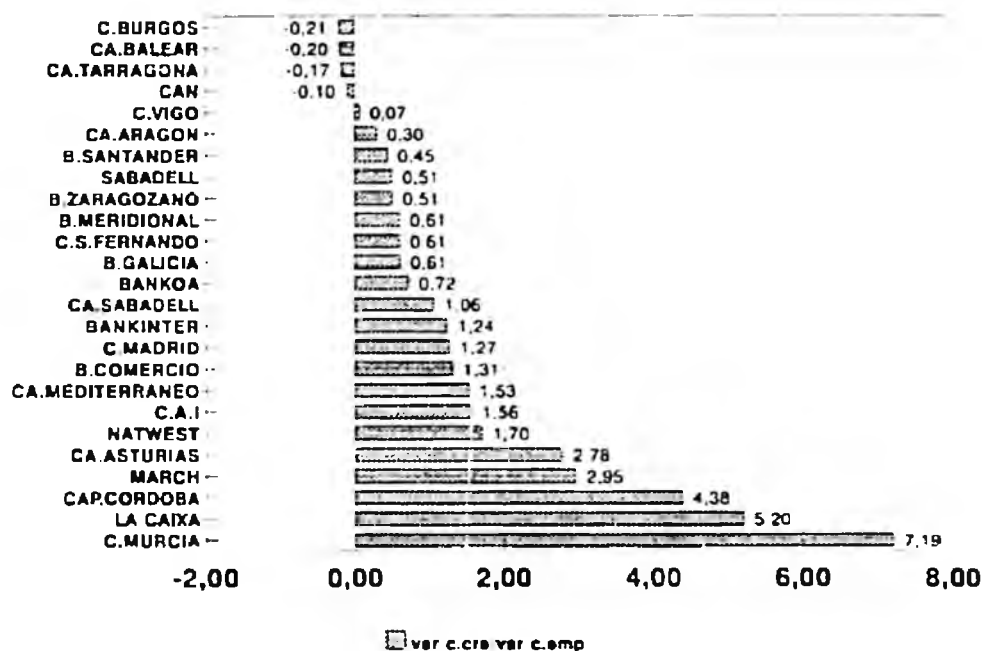
En este apartado se analiza la relación existente entre la variación de la cuota de empleo de una entidad y el cambio experimentado en la efectividad comercial en el mercado del crédito. Para ello, se analiza el cociente entre la variación en la cuota de créditos y la variación de la cuota de empleo.

Una vez calculados dichos ratios, se observa que la dispersión de los valores es menor que en el caso de los depósitos; y en consecuencia, se puede afirmar que existe una mayor relación entre las variaciones de empleo de una entidad y las variaciones de los créditos que en el caso de los depósitos. Esta conclusión también emerge del análisis de las entidades financieras en el año 1991.

Si se clasifica a las entidades entre las que han incrementado o han reducido su cuota de empleo, entre las primeras, destacan La Caixa y Caja Murcia por que han aumentado sus cuotas de créditos en mayor proporción que la del empleo como se aprecia en el gráfico 4.17.

Gráfico 4.17 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en créditos (entidades con incremento en cuota de empleo)

VARIACION CUOTA CREDITO / VARIACION CUOTA EMPLEO
Entidades con mayor cuota de empleo
(periodo 1988-1991)

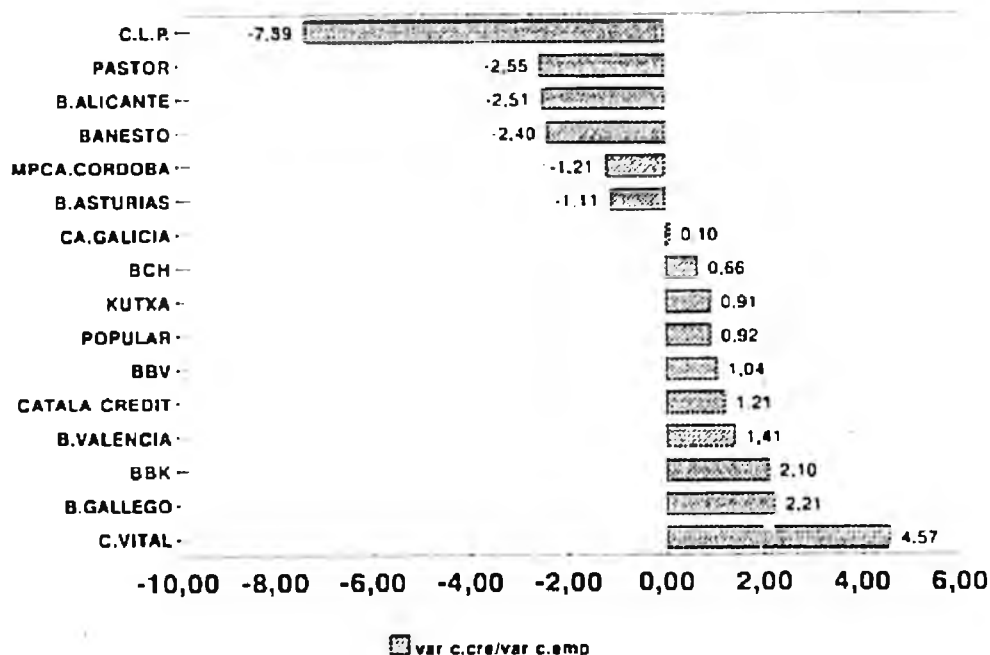


Fuente : Elaboración propia

Entre las entidades que han reducido su cuota de empleo, destacan Caja Laboral Popular y Banco Pastor puesto que han incrementado su participación de mercado en la actividad crediticia y, a la vez, han decrecido su cuota de empleo como se aprecia en el gráfico 4.18 .

Gráfico 4.18 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en créditos (entidades con reducción en cuota de empleo)

VARIACION CUOTA CREDITO / VARIACION CUOTA EMPLEO
Entidades con menor cuota de empleo
(período 1988-1991)

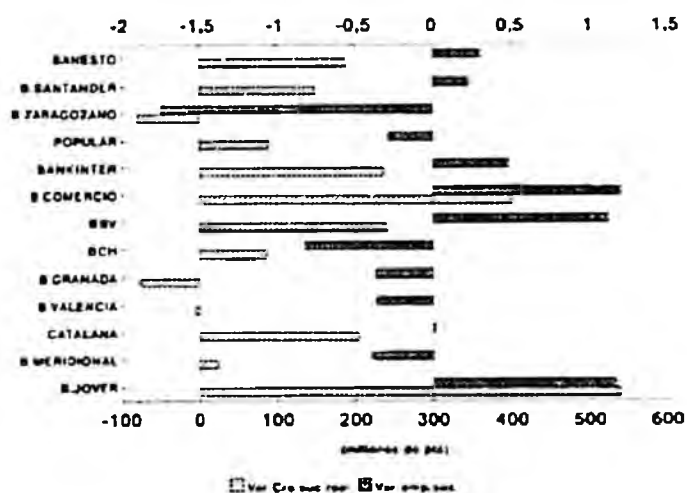


Fuente : Elaboración propia

Del análisis también se infiere que existe una alta correlación entre la variación del número de empleados por sucursal de una entidad con la variación del volumen de créditos por sucursal como se puede apreciar en los gráficos 4.19 y 4.20. No obstante, no se puede concluir que la variación en el número de empleados por sucursal es causa de la variación de los créditos por sucursal o si más bien, es consecuencia de una mayor actividad crediticia. Conviene tener en cuenta que en el análisis de 1991 se obtiene una conclusión semejante.

Gráfico 4.19 Variación de créditos por sucursal y empleados por sucursal en el periodo 1988-1991 (bancos)

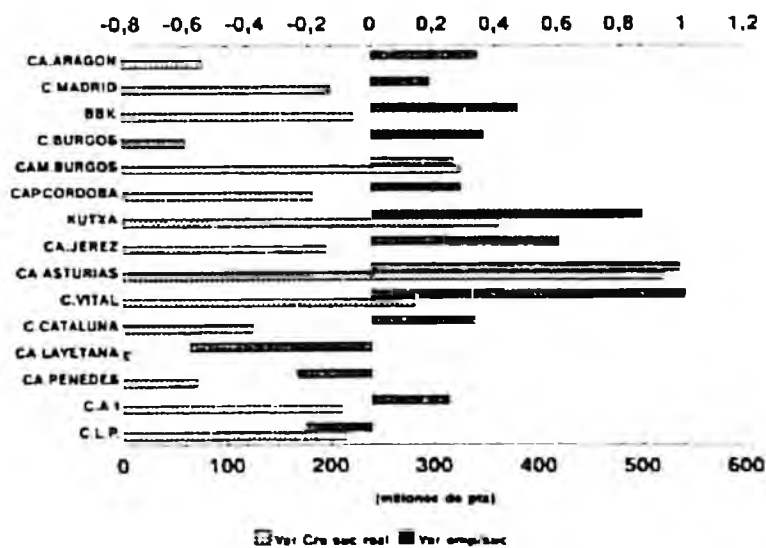
VARIACION DE CREDITOS POR SUCURSAL Y EMPLEADOS POR SUCURSAL
Bancos en el periodo 1988-1991



Fuente : Elaboración propia

Gráfico 4.20 Variación de créditos por sucursal y empleados por sucursal en el periodo 1988-1991 (cajas de ahorro)

VARIACION DE CREDITOS POR SUCURSAL Y EMPLEADOS POR SUCURSAL
Cajas de ahorro en el periodo 1988-1991



Fuente : Elaboración propia

4.4 Conclusiones

Los objetivos planteados en este capítulo coinciden con los del capítulo 3, si bien en este caso, se refieren al periodo 1988-1991. En principio, es oportuno indicar que las conclusiones de los estudios llevados a cabo en este capítulo, coinciden en líneas generales con los obtenidos en el capítulo precedente.

1) Las variaciones de la cuota de red sucursalista no explican por sí solas las variaciones de la efectividad comercial de las entidades financieras ni en los depósitos ni en los créditos. Consecuentemente, las instituciones financieras han conseguido distintos niveles de eficiencia en el periodo estudiado, tanto en el mercado de depósitos como en el del crédito.

2) El hecho de que una entidad financiera haya sido muy eficiente en el mercado de depósitos no supone que lo haya sido en el de créditos y viceversa.

3) Se confirma la incidencia del factor de localización de la red sucursalista en la variación de la eficiencia comercial, tanto en depósitos como en créditos.

4) No obstante, se detectan factores -que no se han identificado- que influyen en la evolución de la eficiencia comercial, tanto en el mercado de depósitos como en el de créditos.

5) La apertura masiva de sucursales a corto plazo tiene consecuencias negativas en la variación de la eficiencia comercial en el mercado de depósitos, pero no así en el del crédito.

6) Se constata una vez más la relación existente entre la variación del número de empleados por sucursal y la variación del volumen de créditos por sucursal; pero no se puede inferir si una mayor dimensión sucursalista es un factor causante de un incremento en el volumen de créditos por sucursal o si más bien es un efecto consecuente de una mayor actividad crediticia.

5. ANÁLISIS PROVINCIAL DEL MERCADO FINANCIERO ESPAÑOL EN 1991

5.1 Introducción

En los capítulos 3 y 4 se observa, que el factor de localización de la red sucursalista de una entidad financiera influye en su nivel de eficiencia comercial en el mercado de depósitos y en el del crédito. En este capítulo se estudia la relación entre el potencial de la demanda de servicios financieros y la intensidad en la competencia de cada mercado provincial.

En esta Tesis, se parte del supuesto de que el mercado español está configurado por una gama heterogénea de mercados provinciales reflejada en los potenciales de los servicios financieros y en las intensidades de la competencia en cada uno de ellos.

Se analizan los mercados provinciales en un primer nivel de desagregación; posteriormente, se analizan los mercados municipales de la Comunidad Autónoma Vasca debido a la supuesta heterogeneidad de dichos mercados municipales en un segundo nivel de desagregación.

Para abordar el estudio provincial, inicialmente, se analiza la situación de cada una de las provincias desde la perspectiva del año 1991; posteriormente (capítulo 6), se estudia la evolución de cada una de las provincias en el periodo 1988-1991¹.

¹ La razón por la cual se ha considerado dicho periodo, es debido a que en el caso del mercado del crédito, no se han publicado las cifras de distribución provincial de la actividad crediticia hasta el año 1988.

La valoración de cada mercado provincial en el año 1991 se determina a través de la comparación entre el potencial, tanto en el mercado de depósitos, como en el del crédito, y la intensidad de la competencia.

El mercado potencial de depósitos y créditos, se define por la cuota de participación que una provincia tiene con respecto a todo el mercado nacional español. Así, se define la cuota de depósitos para la provincia; como el cociente entre el volumen de depósitos de dicha provincia y el total español. La estimación de la actividad crediticia potencial en una provincia tendrá en cuenta la cuota de créditos provincial.

La intensidad de la competencia en un mercado provincial se mide por la mayor o menor presencia de las entidades financieras en dicho mercado provincial. Se define la cobertura de red -o cuota de sucursales provincial- como el cociente entre el número de sucursales de una provincia y el número total de sucursales existentes en el territorio español.

5.2 Análisis provincial de participaciones de mercado y cobertura de red

En un principio, se estudia la relación existente entre la cuota de participación en el mercado de depósitos y la cobertura de red en cada provincia, para posteriormente abordar el mercado del crédito y finalizar este primer apartado con una comparación entre ambos mercados.

5.2.1 Relación entre cobertura de red y cuota de mercado de depósitos

Para analizar la situación de cada provincia se compara el potencial en el mercado de depósitos, a través de su cuota de depósitos, con la intensidad en la competencia, medida a través de su cobertura de red. Así pues, el cociente resultante entre la cuota de depósitos y la cuota de sucursales indicará en qué medida la relación de fuerzas entre el potencial de mercado y la intensidad de la competencia varía de unas provincias a otras.

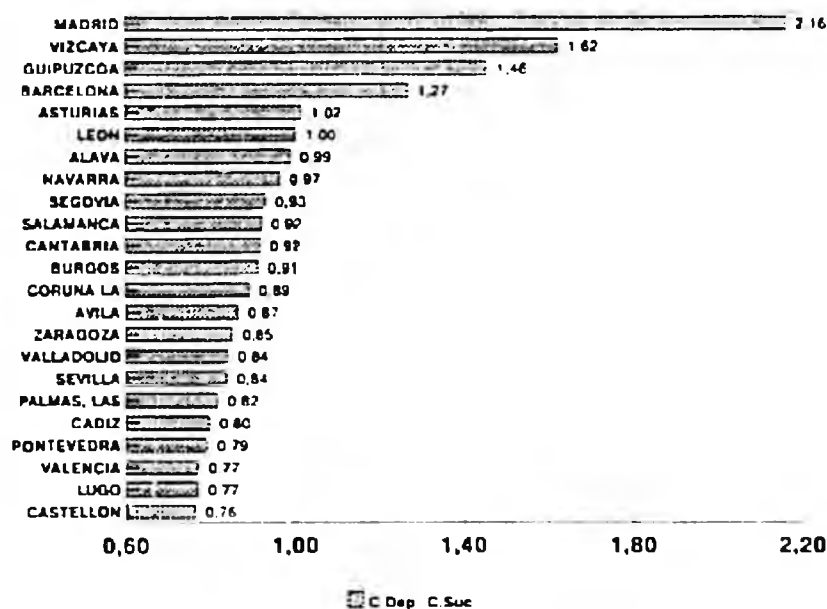
Un ratio igual a la unidad en todas y cada una de las provincias, vendría a significar que si bien la importancia del potencial de cada mercado puede ser distinta para cada provincia en la captación de depósitos, también lo es la intensidad de la competencia en la misma medida y que en consecuencia, la situación de los distintos mercados provinciales es semejante desde el punto de vista de la interacción entre la demanda y la oferta existente.

Una provincia que tenga un ratio superior a la unidad, significa que la relación entre el potencial de mercado en la captación de depósitos con respecto a la intensidad de la competencia de esa provincia es superior en términos relativos a la media nacional; y en consecuencia, este dato se podría considerar como indicador del mayor atractivo relativo² de dicho mercado provincial. Para un ratio inferior a la unidad, la conclusión es la inversa a la acabada de exponer.

Una vez calculados dichos ratios para todas y cada una de las provincias españolas, se observa una alta dispersión de los valores, con unas pocas provincias con un ratio superior a la unidad y la mayoría con índices inferiores a la unidad.

Gráfico 5.1 Relación provincial entre cuota de depósitos y cobertura de red sucursalista en 1991 (1ª parte)

CUOTA DE DEPOSITOS / CUOTA DE SUCURSALES EN EL AÑO 1991



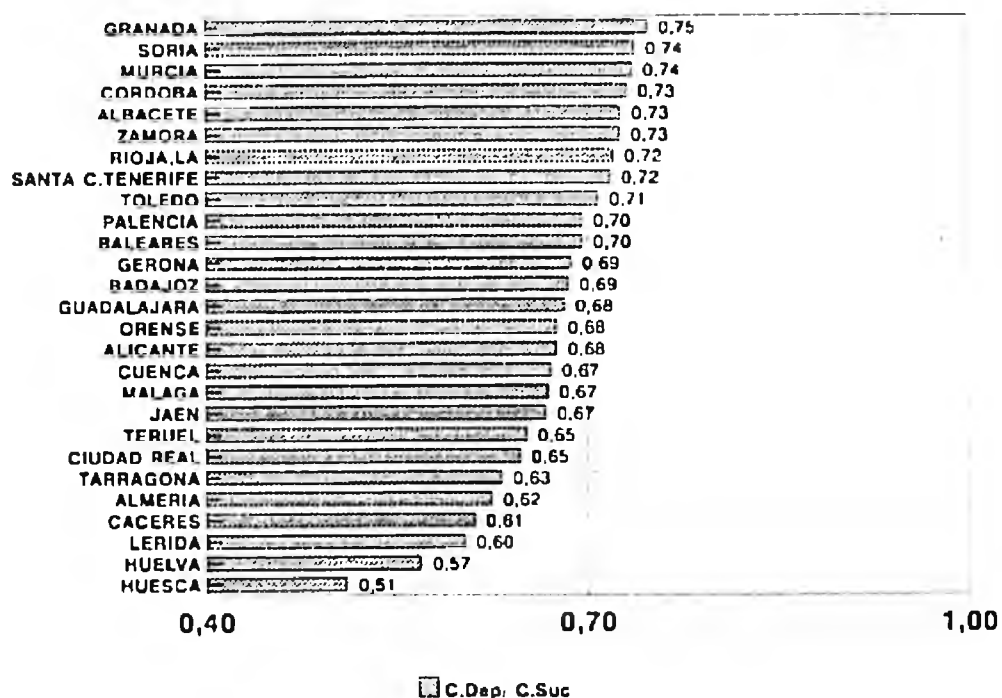
Fuente : Elaboración propia

² Al hablar de mayor o menor atractivo, hay que matizar que es una valoración relativa puesto que se está comparando unas provincias con otras y en consecuencia, la oportunidad siempre está en relación al resto de las provincias españolas.

Es destacable la situación de provincias como Madrid, Vizcaya y Guipúzcoa, en donde el grado de potencial de mercado para la red existente es mucho más favorable que en el resto de provincias españolas. En cambio, en Huesca y Huelva, el grado de intensidad de la competencia en relación a la demanda real es el doble en términos relativos que la media española.

Gráfico 5.2 Relación provincial entre cuota de depósitos y cobertura de red sucursalista en 1991 (2ª parte)

CUOTA DE DEPOSITOS / CUOTA DE SUCURSALES EN EL AÑO 1991
(continuación)



Fuente : Elaboración propia

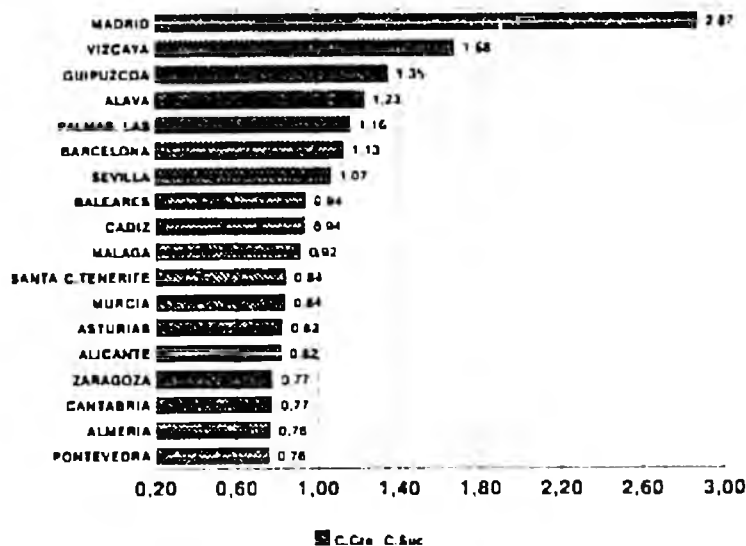
5.2.2 Relación entre cobertura de red y cuota de mercado del crédito

La evaluación de la relación entre el potencial de mercado del crédito y la intensidad de la competencia se efectúa, al igual que en el apartado anterior, a través del cociente entre la cuota de créditos de una provincia y su cuota sucursalista. La interpretación en cuanto a los resultados de dicho ratio son equivalentes al punto anterior, con la salvedad de que se habla de la actividad crediticia y no de la captación de depósitos.

Al igual que en el mercado de depósitos, en unas pocas provincias, siete en concreto, el potencial de mercado en créditos es mayor que la intensidad sucursalista, en relación al conjunto del mercado español. Además, se observa que en el mercado del crédito, la dispersión en dicho ratio es mayor que para la captación de depósitos. Cabe inferir que el mercado del crédito es más o menos atractivo en función de si el ratio está por encima o por debajo de la unidad.

Gráfico 5.3 Relación provincial entre cuota de crédito y cobertura de red sucursalista en 1991 (1ª parte)

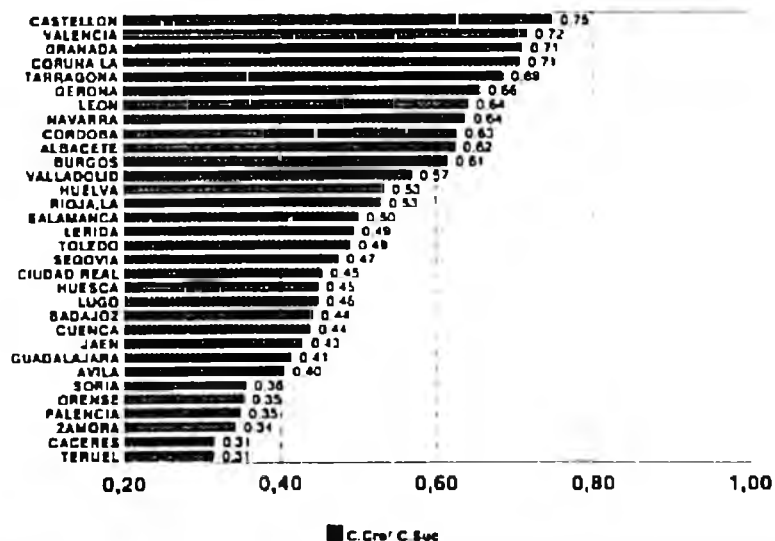
CUOTA CREDITO / CUOTA SUCURSALES EN EL AÑO 1991



Fuente : Elaboración propia

Gráfico 5.4 Relación provincial entre cuota de crédito y cobertura de red sucursalista en 1991 (2ª parte)

CUOTA CREDITO / CUOTA SUCURSALES EN EL AÑO 1991
(continuación)



Fuente : Elaboración propia

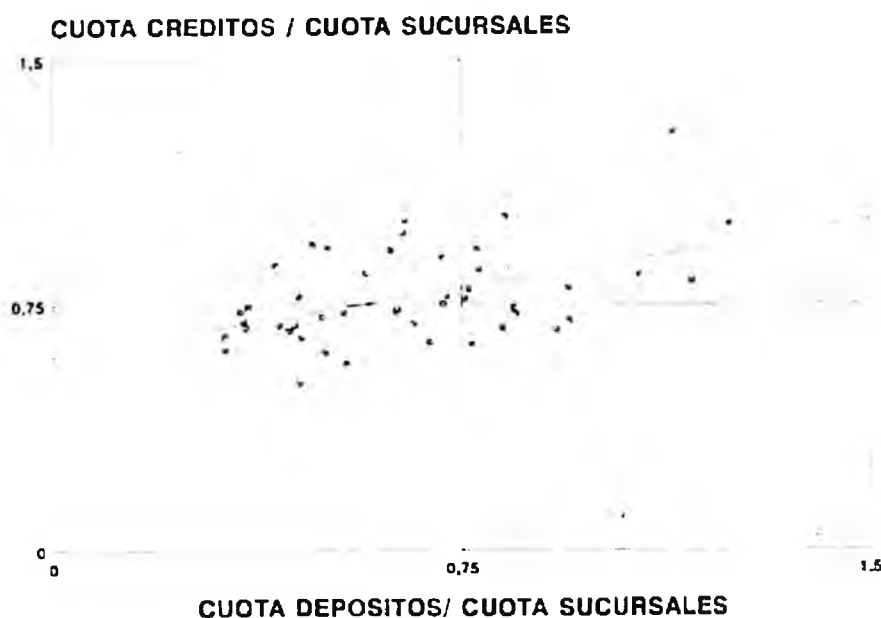
5.2.3 Relación de cuotas de mercado de depósitos y créditos a nivel provincial

Tras el análisis de la cobertura de red y de las cuotas de mercado en depósitos y créditos, conviene plantearse en qué medida las provincias españolas muestran una situación similar en las cuotas del mercado de depósitos y créditos con respecto a la cuota de red. Puesto que la red sucursalista de una provincia es única, esto equivale a plantearse que la cuota de depósitos es igual a la participación en créditos en cada una de las provincias españolas.

Mediante un gráfico XY se representa la situación de cada provincia: se toma como eje de abscisas la relación de la cuota de depósitos y la cobertura de red y como eje de ordenadas la relación de la cuota de créditos con la red sucursalista. Si todas las provincias guardaran la misma relación entre volumen de depósitos e inversión crediticia, la relación de puntos representados en dicha gráfica debiera estar alineada aunque esta no fuera la bisectriz. Del análisis, se desprende que no se da la misma relación en el volumen de créditos y depósitos en todas las provincias españolas.

Gráfico 5.5 Relación provincial entre las cuotas de mercado de depósitos y créditos con respecto a la red sucursalista en 1991.

RELACION ENTRE CUOTA DE DEPOSITOS/CUOTA DE SUCURSALES
Y CUOTA DE CREDITOS/CUOTA DE SUCURSALES EN EL AÑO 1991



Fuente : Elaboración propia

De los resultados se desprende que, no existe la misma proporcionalidad en relación al ahorro y el endeudamiento en todas las provincias españolas. Para cuantificar la importancia de estas diferencias, basta con calcular el cociente entre el volumen de créditos de un mercado provincial y el volumen de los depósitos existentes. Los resultados de los gráficos 5.6 y 5.7, nos muestran cuales son las provincias que, o bien su mercado mayoritario es la actividad crediticia o sin serlo, guarda una proporcionalidad mayor o menor que la de la media nacional.

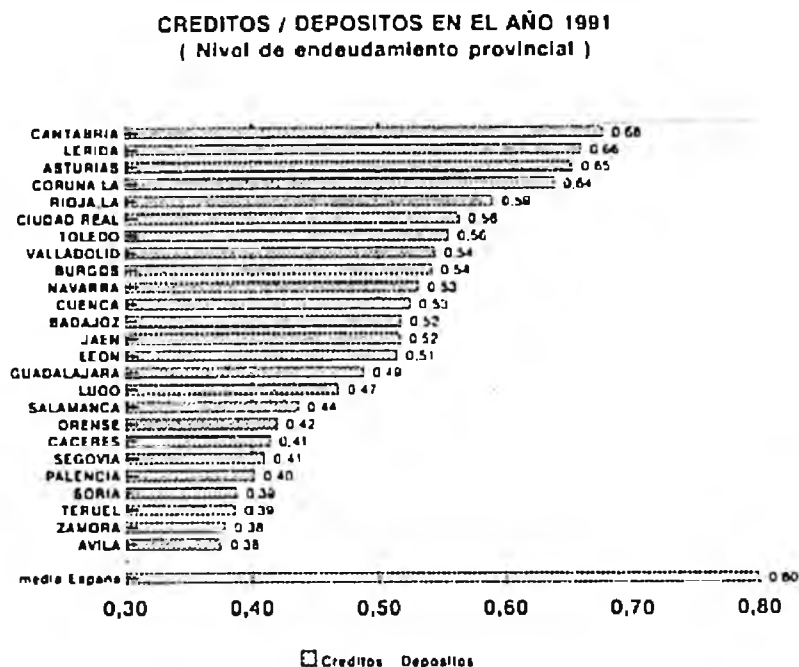
Gráfico 5.6 Relación provincial entre volumen de créditos y depósitos en 1991 (1ª parte)



Fuente : Elaboración propia

En Las Palmas, Málaga, Baleares, Madrid, Sevilla y Alava, el mercado mayoritario es la actividad crediticia y no el mercado de depósitos. En el conjunto del territorio español el mercado del crédito se cuantifica en un 80% con respecto al mercado de depósitos en 1991. Por otra parte, hay provincias que, si bien su mercado mayoritario no es el del crédito, están por encima de la media española, como es el caso de Almería, Alicante, etc... Por último, hay provincias en donde el mercado del crédito no representa ni la mitad del mercado de depósitos.

Gráfico 5.7 Relación provincial entre volumen de créditos y depósitos en 1991 (2ª parte)



Fuente : Elaboracion propia

De los resultados obtenidos, se desprende que en el año 1991, en España coexistían distintas realidades provinciales tanto en cuanto al volumen de los mercados de depósitos y créditos, así como en la relación de estos volúmenes de mercado con la intensidad sucursalista y en la proporcionalidad del crédito y depósitos de cada una de las provincias españolas.

**Tabla 5.1 Análisis provincial de cuota de sucursales,
depósitos y créditos en 1991**
(Ordenado por la cuota de red sucursalista)

PROV.	NOMBRE	C.DEPOSITOS	C.CREDITOS	C.SUCURSALES	CREDUSUC	CDPOSUC
9	BARCELONA	18	16	14	1,1	1,3
29	MADRID	21	27	9,5	2,9	2,2
46	VALENCIA	4,4	4,1	5,7	0,7	0,8
3	ALICANTE	2,6	3,2	3,9	0,8	0,7
41	SEVILLA	2,4	3,1	2,9	1,1	0,8
50	ZARAGOZA	2,3	2,1	2,7	0,8	0,9
8	BALEARES	1,8	2,4	2,5	0,9	0,7
30	MALAGA	1,6	2,3	2,4	0,9	0,7
17	CORUÑA LA	2,2	1,7	2,4	0,7	0,9
31	MURCIA	1,7	2	2,4	0,8	0,7
48	VIZCAYA	3,8	3,9	2,3	1,7	1,6
19	GERONA	1,6	1,5	2,3	0,7	0,7
5	ASTURIAS	2,3	1,9	2,3	0,8	1
36	PONTEVEDRA	1,7	1,6	2,1	0,8	0,8
43	TARRAGONA	1,3	1,4	2	0,7	0,6
32	NAVARRA	1,9	1,3	2	0,6	1
45	TOLEDO	1,2	0,8	1,7	0,5	0,7
27	LERIDA	1	0,8	1,7	0,5	0,6
20	GRANADA	1,2	1,2	1,6	0,7	0,8
12	CADIZ	1,3	1,5	1,6	0,9	0,8
16	CORDOBA	1,2	1	1,6	0,6	0,7
22	GUIPUZCOA	2,3	2,1	1,6	1,4	1,5
14	CASTELLON	1,1	1,1	1,5	0,8	0,8
25	JAEN	0,9	0,6	1,4	0,4	0,7
13	CANTABRIA	1,3	1,1	1,4	0,8	0,9
7	BADAJOS	1	0,6	1,4	0,4	0,7
39	SANTA C.TENER	1	1,2	1,4	0,9	0,7
47	VALLADOLID	1,2	0,8	1,4	0,6	0,8
10	BURGOS	1,2	0,8	1,3	0,6	0,9
15	CIUDAD REAL	0,9	0,6	1,3	0,5	0,7
11	CACERES	0,8	0,4	1,3	0,3	0,6
26	LEON	1,3	0,8	1,2	0,6	1
35	PALMAS, LAS	1	1,4	1,2	1,2	0,8
33	ORENSE	0,8	0,4	1,2	0,4	0,7
4	ALMERIA	0,7	0,9	1,1	0,8	0,6
24	HUESCA	0,6	0,5	1,1	0,5	0,5
37	RIOJA, LA	0,8	0,6	1,1	0,5	0,7
23	HUELVA	0,6	0,6	1,1	0,5	0,6
28	LUGO	0,8	0,5	1	0,5	0,8
38	SALAMANCA	0,9	0,5	1	0,5	0,9
2	ALBACETE	0,6	0,5	0,9	0,6	0,7
1	ALAVA	0,8	0,9	0,8	1,2	1
18	CUENCA	0,5	0,3	0,8	0,4	0,7
49	ZAMORA	0,5	0,3	0,7	0,3	0,7
34	PALENCIA	0,5	0,2	0,7	0,4	0,7
44	TERUEL	0,4	0,2	0,6	0,3	0,7
21	GUADALAJARA	0,4	0,2	0,6	0,4	0,7
6	AVILA	0,5	0,2	0,5	0,4	0,9
42	SORIA	0,4	0,2	0,5	0,4	0,7
40	SEGOVIA	0,5	0,2	0,5	0,5	0,9
		100	100	100		

5.3 Análisis provincial del mercado de depósitos y la red sucursalista

En este apartado se investiga cuales son los factores que determinan las diferencias provinciales detectadas en la relación del potencial del mercado de depósitos y la intensidad sucursalista. En el apartado anterior, se ha mostrado el mayor atractivo relativo de algunas provincias (las que mayor índice tenían) frente a otras (aquellas cuyo ratio era muy inferior a la unidad).

Las provincias con mayor ratio son las que mayor volumen de depósitos por sucursal tienen, debido a que el ratio es el resultado de dividir el volumen de depósitos por sucursal de una provincia por el volumen "medio español" de depósitos por sucursal que el año 1991 era de 1218 millones de pesetas.

$$\frac{\text{Cuota de depósitos}(i)}{\text{Cuota de sucursales}(i)} = \frac{\text{Dep}(i) / \text{Dep}(\text{nacional})}{\text{Suc}(i) / \text{Suc}(\text{nacional})}$$

siendo i la provincia estudiada. Esto equivale pues a:

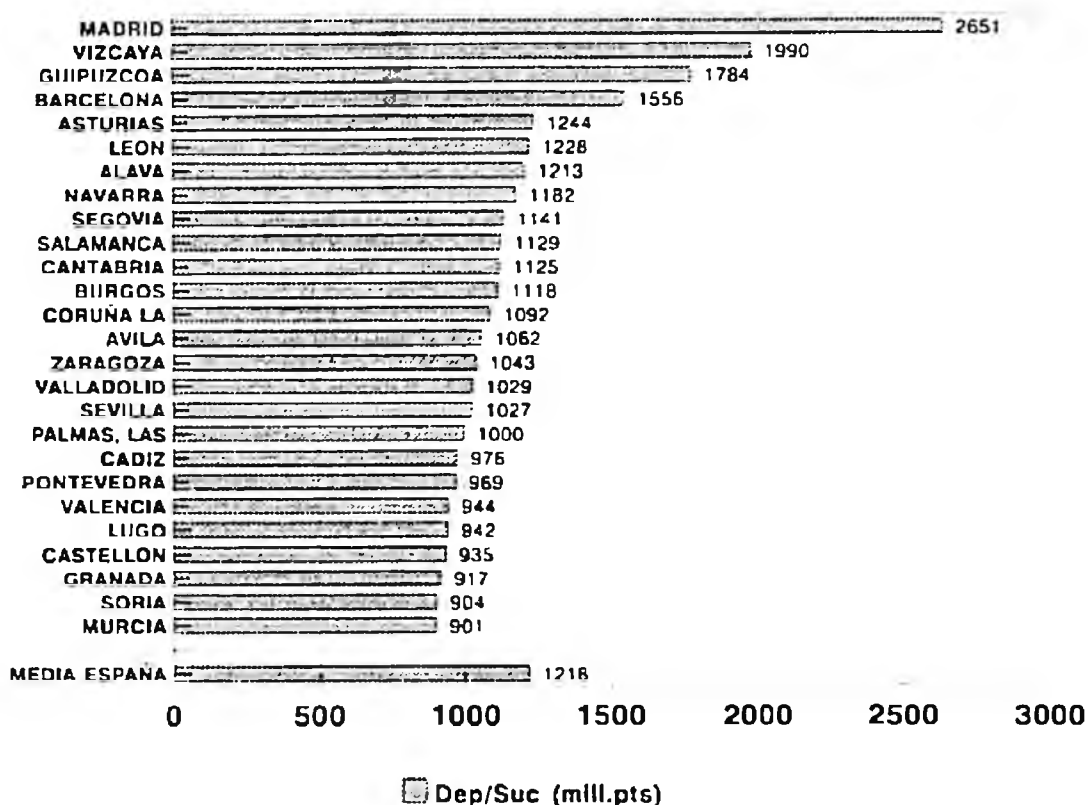
$$= \frac{\text{Dep}(i) / \text{Suc}(i)}{\text{Dep}(\text{nacional}) / \text{Suc}(\text{nacional})}$$

siendo el volumen de depósitos por sucursal nacional igual a 1218 millones en el año 1991.

A continuación, se analizan las diferencias en el volumen de depósitos por sucursal de cada provincia jerarquizadas en los gráficos 5.8 y 5.9.

Gráfico 5.8 Volumen de depósitos por sucursal provincial en 1991 (1ª parte)

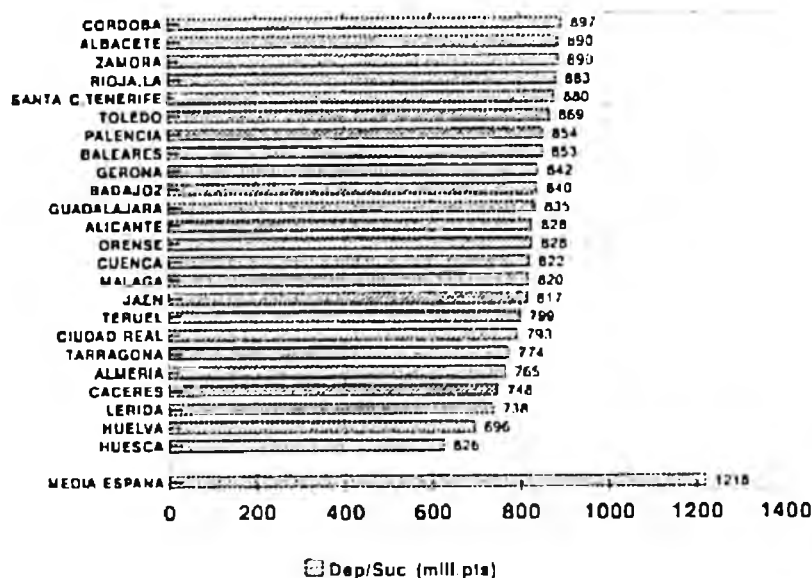
DEPOSITOS/SUCURSAL EN EL AÑO 1991



Fuente : Elaboración propia

Gráfico 5.9 Volumen de depósitos por sucursal provincial en 1991 (2ª parte)

DEPOSITOS/SUCURSAL EN EL AÑO 1991
(continuación)



Fuente : Elaboración propia

Tras las diferencias detectadas, se busca el factor que más influye en que en una provincia haya más o menos sucursales bancarias. Mediante varios análisis de regresión lineal simple y tomando tanto el potencial de depósitos como la población de dicha provincia como variables explicativas y el número de sucursales como variable a explicar, se observa que el número de sucursales está mejor explicado por el número de habitantes de una provincia que por el volumen provincial de depósitos. La regresión efectuada con la variable población tiene una constante de 66, una R^2 de 0,90 y un coeficiente X igual a 0,000776; mientras que en el caso de la regresión efectuada con la variable de depósitos, la constante es de 293 (muy superior a la anterior), la R^2 igual a 0,86 y el coeficiente de 0,000469.

Al no ser el ajuste perfecto en ninguna de ambas variables, se puede subdividir el análisis del volumen de depósitos por sucursal de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} \text{Depósitos por sucursal (i)} &= \\ \text{Depósitos por habitante (i)} &\times \text{Población por sucursal (i)} \\ \text{siendo i} &= \text{provincia} \end{aligned}$$

en donde el volumen de depósitos por habitante mide el volumen y la actitud al ahorro de los habitantes de cada provincia y donde la población por sucursal mide la concentración demográfica existente por sucursal.

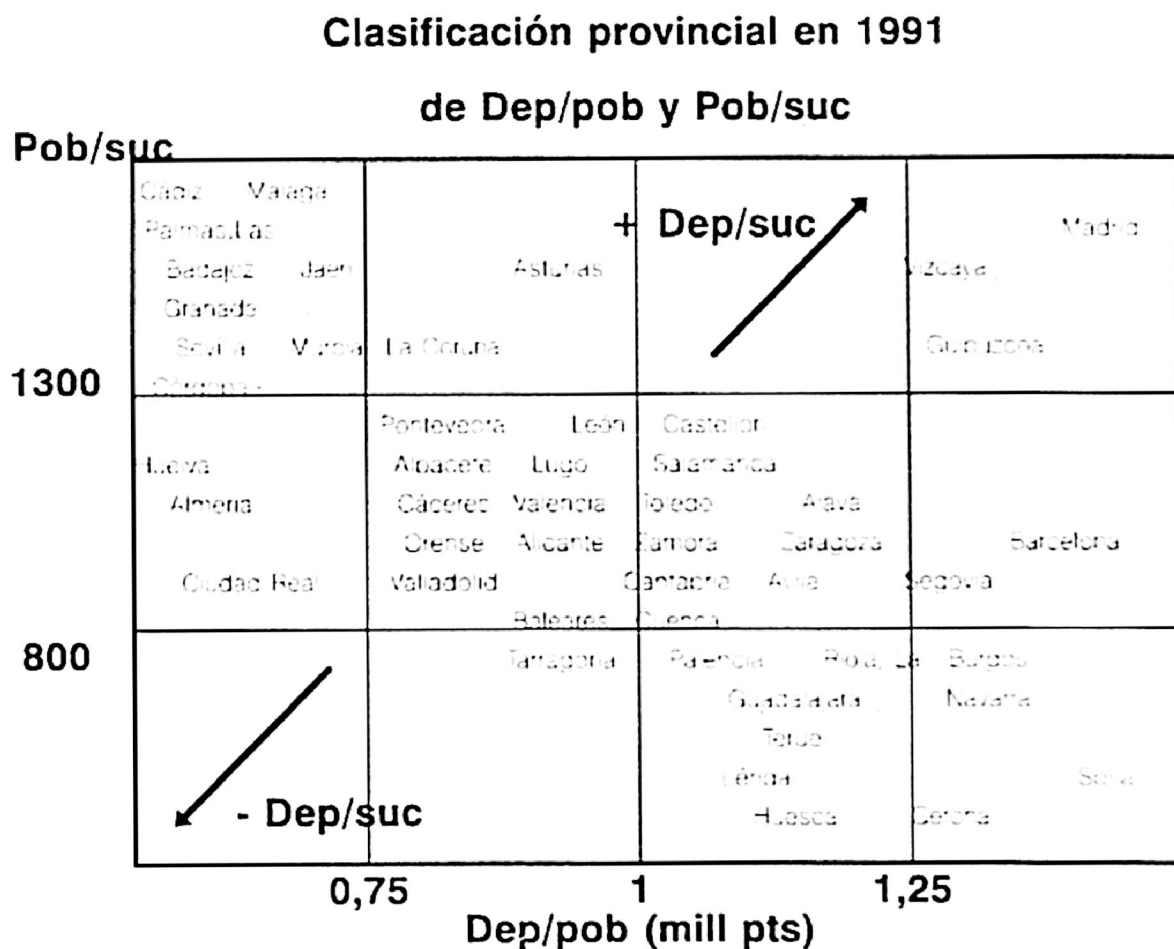
**Tabla 5.2 Análisis provincial del mercado
de depósitos en 1991**

(Ordenado por el volumen de depósitos por sucursal)

PROV.	NOMBRE	POBLACION POR SUCURSAL	DEPOSITOS POR HABITANTE (Mill. pts)	DEPOSITOS POR SUCURSAL (Mill. pts)
29	MADRID	1551,9	1,708	2651,3
48	VIZCAYA	1502,6	1,325	1990,2
22	GUIPUZCOA	1304,5	1,367	1783,6
9	BARCELONA	1001,1	1,554	1555,9
5	ASTURIAS	1441,1	0,863	1243,9
26	LEON	1258,5	0,976	1228,2
1	ALAVA	1064,1	1,14	1213
32	NAVARRA	780,06	1,515	1182
40	SEGOVIA	894,67	1,275	1140,8
38	SALAMANCA	1082,4	1,043	1129,1
13	CANTABRIA	1118,6	1,005	1124,7
10	BURGOS	790,41	1,414	1117,9
17	CORUÑA LA	1383,3	0,789	1091,5
6	AVILA	971,81	1,093	1061,7
50	ZARAGOZA	902,89	1,155	1043
47	VALLADOLID	1065,1	0,966	1029,4
41	SEVILLA	1637,8	0,627	1027,4
35	PALMAS. LAS	1944,9	0,514	999,76
12	CADIZ	1972,9	0,495	976,31
36	PONTEVEDRA	1292,2	0,75	969,5
46	VALENCIA	1107,3	0,853	944,08
28	LUGO	1170,5	0,805	942,41
14	CASTELLON	900,6	1,038	934,72
20	GRANADA	1466,1	0,625	916,7
42	SORIA	568,42	1,59	903,51
31	MURCIA	1316,1	0,685	901,24
16	CORDOBA	1396,7	0,642	896,73
2	ALBACETE	1179,5	0,754	889,9
49	ZAMORA	884,06	1,006	889,64
37	RIOJA.LA	704,44	1,254	883,33
39	SANTA C.TENERIFE	1629,2	0,54	880,13
45	TOLEDO	858,85	1,012	868,75
34	PALENCIA	783,88	1,09	854,13
8	BALEARES	879,73	0,969	852,58
19	GERONA	663,42	1,27	842,37
7	BADAJOS	1616,6	0,519	839,58
21	GUADALAJARA	748,74	1,115	835,18
3	ALICANTE	969,35	0,854	827,84
33	ORENSE	1049,6	0,789	827,71
18	CUENCA	821,71	1	821,71
30	MALAGA	1466	0,559	819,52
25	JAEN	1382	0,591	816,7
44	TERUEL	689,3	1,159	799,07
15	CIUDAD REAL	1068,1	0,742	792,58
43	TARRAGONA	784,13	0,988	774,43
4	ALMERIA	1218,2	0,628	764,68
11	CACERES	958,11	0,781	747,97
27	LERIDA	624,02	1,183	738,11
23	HUELVA	1240,4	0,561	695,88
24	HUESCA	548,7	1,14	625,52
	media nacional	1163	1,048	1218,3

En los resultados obtenidos se observan grandes diferencias provinciales tanto en el volumen de depósitos por habitante como en el volumen de población por sucursal. Así pues, se puede clasificar a las distintas provincias según el volumen de ahorro por habitante y la concentración demográfica por sucursal como se aprecia en el gráfico 5.10.

Gráfico 5.10 Clasificación provincial en función de los depósitos por población y población por sucursal en 1991



Solamente en las provincias de Madrid, Vizcaya y Guipuzcoa, tanto el volumen de depósitos por habitante como el volumen de población por sucursal es muy elevado. En el resto de provincias, se observa una relación inversa: las provincias con los mayores volúmenes de depósitos por habitante tienen, las menores concentraciones demográficas por sucursal y viceversa. No obstante, tal como se observa en la Tabla 5.2, las diferencias en el volumen de depósitos por sucursal en cada una de las provincias españolas son significativas y esto implica que difieren en el atractivo relativo en el mercado de depósitos y favorecen a aquellas que poseen mayor volumen de depósitos por sucursal.

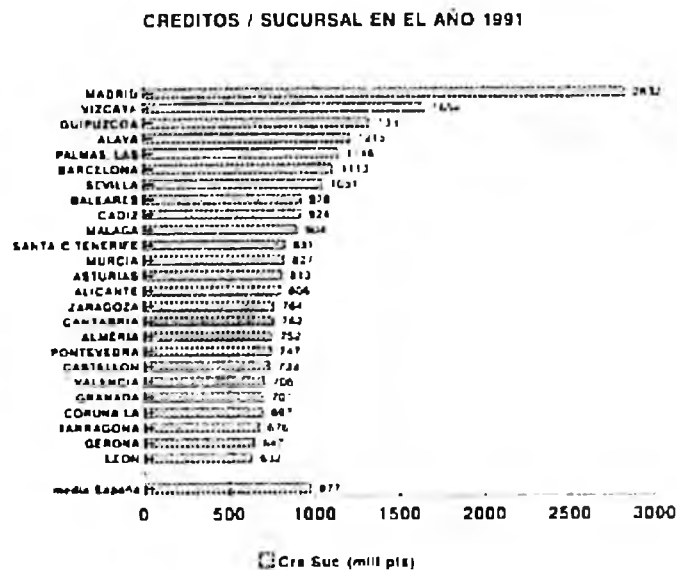
5.4 Análisis provincial del mercado del crédito y la red sucursalista

En este apartado, se analizan los factores que explican las diferencias provinciales en la relación entre el potencial del mercado del crédito y la intensidad sucursalista.

Del análisis del apartado 5.3, se puede indicar que el mayor volumen provincial de créditos por sucursal será consecuencia de un ratio superior en el cociente entre la cuota de créditos y la cuota sucursalista de dicha provincia. Ahora bien, en este caso, habría que dividir el volumen de créditos por sucursal de una provincia por el volumen "medio español" de créditos por sucursal para obtener el ratio correspondiente al cociente entre la cuota de mercado y la cuota sucursalista.

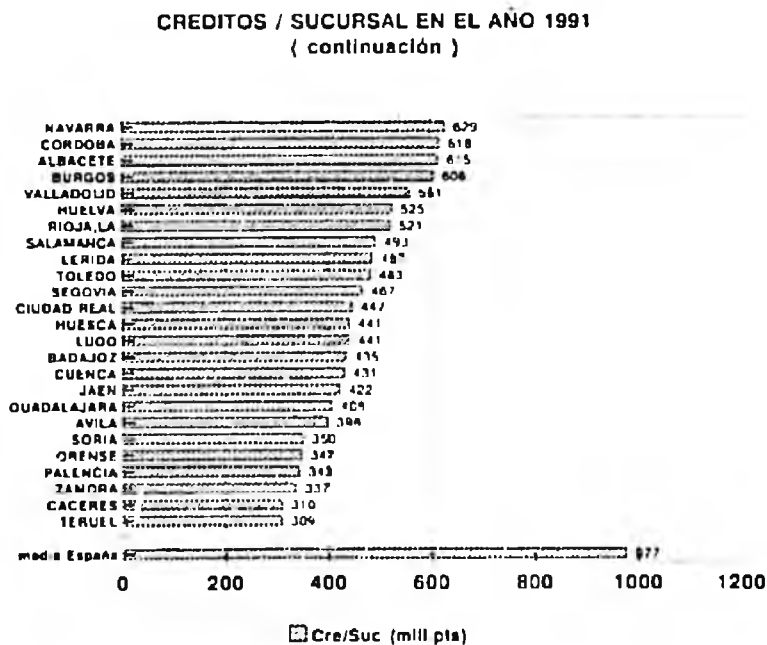
En el caso del mercado del crédito, la dispersión de los créditos por sucursal de cada provincia es alta como se aprecia en los gráficos 5.11 y 5.12.

Gráfico 5.11 Volumen de créditos por sucursal provincial en 1991 (1ª parte)



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5.12 Volumen de créditos por sucursal provincial en 1991 (2ª parte)



Fuente: Elaboración propia

Dadas las diferencias en el volumen de créditos por sucursal de cada provincia, hay que preguntarse, en qué medida el volumen de créditos de una provincia condiciona el número de sucursales existentes en la misma. Mediante un análisis de regresión lineal simple en donde se relaciona el volumen del mercado de créditos con el número de sucursales de cada provincia, se observa que la relación existente es menor que en el caso de los depósitos. Tales resultados pueden ser coherentes teniendo en cuenta la mayor dispersión detectada en los créditos por sucursal de las distintas provincias. Así, en el caso en el que se toma el volumen del mercado de créditos como variable explicativa y el número de sucursales como variable a explicar, la constante de dicha regresión es de 380, con un R^2 de 0.73 y un coeficiente de 0.000455 frente a una constante de 293, un R^2 igual a 0.86 y el coeficiente de 0.000469 en el caso del mercado de los depósitos.

A continuación se investiga la variabilidad de los créditos por sucursal: se analiza tanto el volumen de crédito por habitante -que indica el grado de endeudamiento de la población de cada provincia- como la concentración demográfica por sucursal, medida por el volumen de habitantes por sucursal.

Tabla 5.3 Análisis provincial del mercado del crédito en 1991

(Ordenado por el volumen de créditos por sucursal)

PROV	NOMBRE	POBLACION POR SUCURSAL	CREDITOS POR HABITANTE (Mill.pts)	CREDITOS POR SUCURSAL (Mill.pts)
29	MADRID	1552	1,83	2832
48	VIZCAYA	1503	1,1	1654
22	GUIPUZCOA	1305	1,02	1331
1	ALAVA	1064	1,14	1215
35	PALMAS, LAS	1945	0,59	1146
9	BARCELONA	1001	1,11	1113
41	SEVILLA	1638	0,64	1051
8	BALEARES	879,7	1,05	927,6
12	CADIZ	1973	0,47	924,4
30	MALAGA	1466	0,62	903,6
39	SANTA C.TENERIFE	1629	0,51	831,1
31	MURCIA	1316	0,63	826,8
5	ASTURIAS	1441	0,56	812,5
3	ALICANTE	969,3	0,83	805,6
50	ZARAGOZA	902,9	0,85	763,9
13	CANTABRIA	1119	0,68	761,9
4	ALMERIA	1218	0,62	752,5
36	PONTEVEDRA	1292	0,58	746,7
14	CASTELLON	900,6	0,82	738,7
46	VALENCIA	1107	0,64	706,2
20	GRANADA	1466	0,48	700,7
17	CORUNA LA	1383	0,5	697,3
43	TARRAGONA	784,1	0,86	676
19	GERONA	663,4	0,98	647,5
26	LEON	1258	0,5	631,9
32	NAVARRA	780,1	0,81	628,6
16	CORDOBA	1397	0,44	618
2	ALBACETE	1179	0,52	615,5
10	BURGOS	790,4	0,77	606,1
47	VALLADOLID	1065	0,53	560,9
23	HUELVA	1240	0,42	525,3
37	RIOJA, LA	704,4	0,74	521,4
38	SALAMANCA	1082	0,46	492,9
27	LERIDA	624	0,78	487,2
45	TOLEDO	858,9	0,56	482,6
40	SEGOVIA	894,7	0,52	467,5
15	CIUDAD REAL	1068	0,42	446,9
24	HUESCA	548,7	0,8	441,4
28	LUGO	1170	0,38	441,3
7	BADAJOS	1617	0,27	434,7
18	CUENCA	821,7	0,53	431,4
25	JAEN	1382	0,31	422,1
21	GUADALAJARA	748,7	0,54	407,5
6	AVILA	971,8	0,41	398,4
42	SORIA	568,4	0,62	350,3
33	ORENSE	1050	0,33	347,2
34	PALENCIA	783,9	0,44	343
49	ZAMORA	884,1	0,38	336,7
11	CACERES	958,1	0,32	309,7
44	TERUEL	689,3	0,45	308,8
	media nacional	1163	0,84	977

Mientras que en el caso del mercado de depósitos, Madrid, Vizcaya y Guipúzcoa se desmarcaban frente al resto, en los créditos, además de las provincias citadas, hay otras que debido a su alto volumen de créditos por habitante, tienen un mayor volumen de créditos que depósitos por sucursal; entre ellas destacan Baleares, Málaga, Las Palmas, Alava y Sevilla.

También se observa una cierta relación inversa entre el volumen de créditos por habitante y la población por sucursal, aunque en este mercado es menos acentuada que en el caso de los depósitos.

En síntesis, se puede afirmar que al igual que en el mercado de depósitos, existen desequilibrios provinciales sustanciales en cuanto al atractivo relativo de unas provincias frente a otras, en tanto en cuanto la relación entre el potencial de mercado y la intensidad de la distribución no es la misma para cada una de las provincias³.

³ Conviene advertir que cuando se habla de mayor o menor atractivo en un mercado o en otro, se valora exclusivamente en términos de potencial de mercado en relación con la intensidad de la distribución medida a través del número de sucursales, pero se omite otros factores que presumiblemente favorecerán unas decisiones frente a otras. A modo de ejemplo cabe citar los distintos riesgos contraídos en el mercado de pasivo o en el de la inversión crediticia.

5.5 Estudio de la actividad bancaria provincial en 1991

En los apartados anteriores se estudian los mercados provinciales de depósitos y créditos por separado; sin embargo, las entidades financieras compiten simultáneamente en ambos mercados. En consecuencia, interesa hacer una valoración global de cada provincia en función tanto del volumen de depósitos y créditos como de la intensidad sucursalista existente.

Para ello, se utiliza el concepto de negocio por sucursal definido como el sumatorio del volumen de depósitos y créditos por sucursal. Las conclusiones derivadas de la agregación de ambas magnitudes puede ser de gran interés en cuanto a la valoración de cada provincia desde el punto de vista de la relación entre el negocio bancario existente y la intensidad sucursalista .

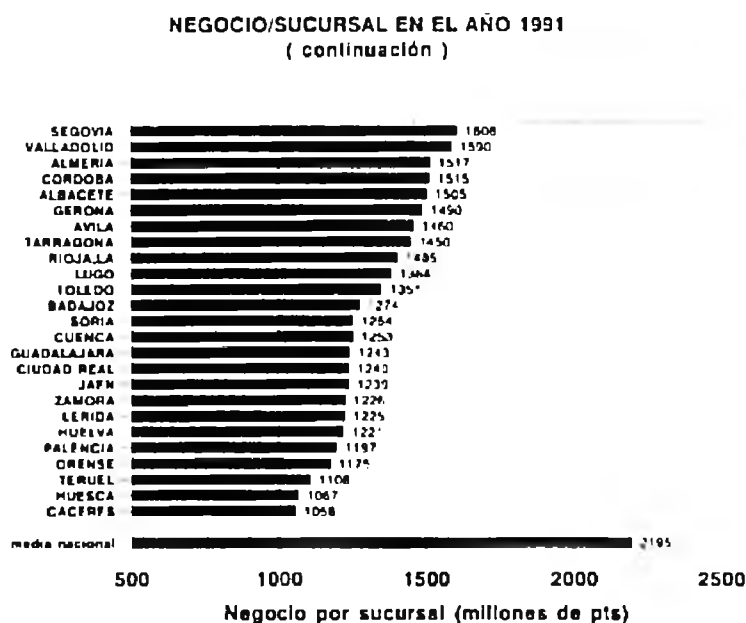
Al calcular el volumen de negocio por sucursal de cada una de las provincias españolas en el año 1991, se observa una alta dispersión de los valores resultantes (ver gráficos 5.14 y 5.15).

Gráfico 5.14 Volumen de negocio por sucursal provincial en 1991 (1ª parte)



Fuente : Elaboración propia

Gráfico 5.15 Volumen de negocio por sucursal provincial en 1991 (2ª parte)



Fuente : Elaboración propia

La realidad de cada provincia difiere en mayor o menor medida de la media española. Esto es debido a las diferencias entre el potencial de mercado global y la intensidad sucursalista, de forma que ofrece mayores oportunidades en términos relativos allí donde el potencial de mercado existente en relación a la intensidad sucursalista es superior a la media española y viceversa.

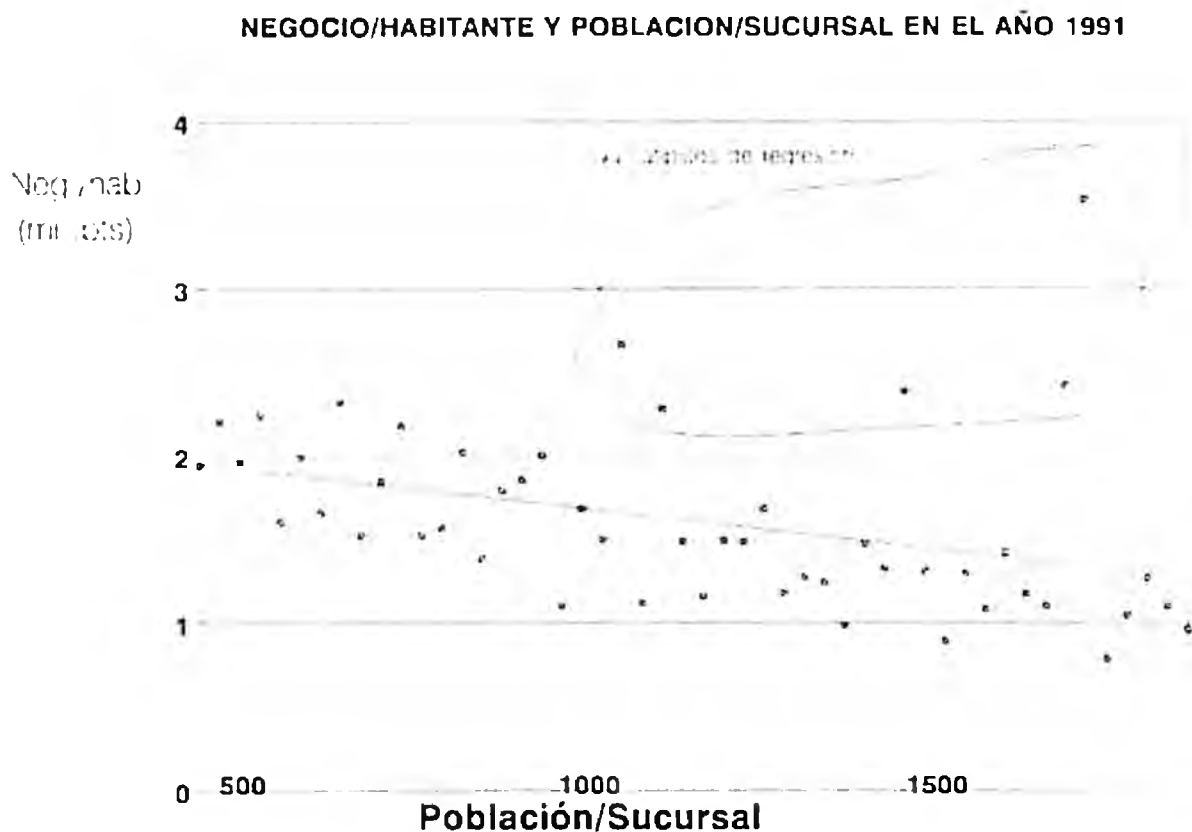
También se puede efectuar un análisis más pormenorizado de cada provincia, no sólo en función del volumen de negocio por sucursal, sino contemplando tanto el volumen de negocio por habitante como la población por sucursal.

Tabla 5.4 Análisis provincial del negocio por sucursal en 1991
(Ordenado por el volumen de negocio por sucursal)

PROV.	NOMBRE	NEGOCIO POR HABITANTE (Mill.pis)	POBLACION POR SUCURSAL	NEGOCIO POR SUCURSAL (Mill.pis)
29	MADRID	3,53	1552	5483
48	VIZCAYA	2,43	1503	3644
22	GUIPUZCOA	2,39	1305	3115
9	BARCELONA	2,67	1001	2669
1	ALAVA	2,28	1064	2428
35	PALMAS, LAS	1,1	1945	2146
41	SEVILLA	1,27	1638	2079
5	ASTURIAS	1,43	1441	2056
12	CADIZ	0,96	1973	1901
13	CANTABRIA	1,69	1119	1887
26	LEON	1,48	1258	1860
32	NAVARRA	2,32	780	1811
50	ZARAGOZA	2	903	1807
17	CORUNA LA	1,29	1383	1789
8	BALEARES	2,02	880	1780
31	MURCIA	1,31	1316	1728
10	BURGOS	2,18	790	1724
30	MALAGA	1,18	1466	1723
36	PONTEVEDRA	1,33	1292	1716
39	SANTA C.TENERIFE	1,05	1629	1711
14	CASTELLON	1,86	901	1673
46	VALENCIA	1,49	1107	1650
3	ALICANTE	1,69	969	1633
38	SALAMANCA	1,5	1082	1622
20	GRANADA	1,1	1466	1617
40	SEGOVIA	1,8	895	1608
47	VALLADOLID	1,49	1065	1590
4	ALMERIA	1,25	1218	1517
16	CORDOBA	1,08	1397	1515
2	ALBACETE	1,28	1179	1505
19	GERONA	2,25	663	1490
6	AVILA	1,5	972	1460
43	TARRAGONA	1,85	784	1450
37	RIOJA, LA	1,99	704	1405
28	LUGO	1,18	1170	1384
45	TOLEDO	1,57	859	1351
7	BADAJOS	0,79	1617	1274
42	SORIA	2,21	568	1254
18	CUENCA	1,53	822	1253
21	GUADALAJARA	1,66	749	1243
15	CIUDAD REAL	1,16	1068	1240
25	JAEN	0,9	1382	1239
49	ZAMORA	1,39	884	1226
27	LERIDA	1,96	624	1225
23	HUELVA	0,98	1240	1221
34	PALENCIA	1,53	784	1197
33	ORENSE	1,12	1050	1175
44	TERUEL	1,61	689	1108
24	HUESCA	1,94	549	1067
11	CACERES	1,1	958	1058
	media nacional	1,88	1163	2195

También se observa una relación inversa entre el negocio por habitante y la población por sucursal, salvo en unas cuantas provincias que no confirman dicha relación. No obstante, cuando se consideran a estas últimas como valores atípicos en la regresión efectuada, se confirma la relación inversa existente, con un grado de correlación de un 0,6, una constante de 2126 y un coeficiente negativo de -689 si se toma por variable explicativa al volumen de negocio por habitante y por variable a explicar el volumen de población por sucursal (véase gráfico 5.17).

Gráfico 5.17 Relación provincial entre negocio por habitante y población por sucursal en 1991



5.6 Conclusiones

Una vez contrastada la hipótesis de la heterogeneidad provincial en cuanto a la relación entre el potencial de mercado y la intensidad sucursalista de cada provincia, cabe inferir, desde la perspectiva del año 1991, las siguientes conclusiones:

1) En cada provincia es distinta la relación existente entre el potencial de mercado de depósitos y créditos y la intensidad sucursalista.

2) Si bien no es objeto de esta Tesis valorar la dimensión de la red sucursalista en términos absolutos con respecto al mercado existente, se puede afirmar en cambio, que la distribución de la red sucursalista no está en relación al potencial de mercado que cada provincia tiene y que en consecuencia, el nivel de actividad por sucursal difiere mucho de unas provincias a otras. Este mayor o menor nivel de actividad por sucursal ofrece mayores o menores oportunidades a los mercados provinciales.

3) La coexistencia de distintas situaciones provinciales, se debe fundamentalmente a la capacidad de ahorro o endeudamiento por habitante y a la concentración demográfica por sucursal.

4) El volumen del mercado de depósitos y créditos no guarda una misma proporción en todas las provincias debido a diferencias en el comportamiento ahorrador y en el nivel de endeudamiento de cada una de ellas.

5) Se constata que las provincias con un mayor nivel de actividad por habitante, tienen a su vez una menor concentración demográfica por sucursal y viceversa, excepto Madrid, Vizcaya y Guipúzcoa.

6) La mayor o menor presencia sucursalista en una provincia está más influida por la población existente que por el potencial del mercado de depósitos y créditos.

6. ANALISIS PROVINCIAL DEL MERCADO FINANCIERO ESPAÑOL EN EL PERIODO 1988-1991

6.1 Introducción

En este capítulo se analiza la evolución provincial entre 1988 y 1991 de la relación entre el potencial de demanda de servicios financieros y la intensidad sucursalista.

Dado que no todas las provincias tenían la misma situación en 1991, se adopta como hipótesis a testar que la variación de la relación entre el potencial de mercado y la intensidad de la distribución de cada una de las provincias no ha sido homogénea entre 1988 y 1991.

Para valorar el mayor o menor atractivo de cada provincia en 1991, se definía el cociente entre la cuota de mercado de depósitos y créditos y la cuota sucursalista, para estimar la relación entre el volumen de la demanda de servicios financieros y la presencia sucursalista de cada mercado provincial. Un valor de dicho cociente superior a la unidad, significa, que en términos comparativos, dicha provincia tiene una presencia sucursalista menor que la que le corresponde por su volumen de mercado de depósitos y créditos; un valor inferior a la unidad, indica una mayor intensidad sucursalista que la que le corresponde por su volumen de depósitos y créditos.

Así pues, en la medida de que la cuantía de los depósitos y créditos por sucursal en una provincia es superior a otra, significa que la primera tiene una mejor situación de mercado que la segunda en términos relativos.

Para cuantificar en qué medida ha evolucionado cada provincia en la relación entre el potencial de mercado y la intensidad sucursalista, se resta el cociente de la cuota de depósitos y cuota de sucursales del año 1991 con respecto al de 1988:

$$\text{Variación de la provincia } i = \frac{\text{Cuota de depósitos } i(91) \quad \text{Cuota de depósitos } i(88)}{\text{Cuota de sucursales } i(91) \quad \text{Cuota de sucursales } i(88)}$$

Esta variación equivale a:

$$= \frac{\text{Dep/suc}(i)91}{\text{Dep/suc}(\text{nacional})91} - \frac{\text{Dep/suc}(i)88}{\text{Dep/suc}(\text{nacional})88} =$$

Al operar con dicha ecuación, se obtiene el siguiente resultado:

$$\text{Variación de la provincia } (i) \times \text{Dep/suc}(\text{nacional})91 =$$

$$\text{Dep/suc}(i)91 - \text{Dep/suc}(i)88 \times \frac{\text{Dep/suc}(\text{nacional})91}{\text{Dep/suc}(\text{nacional})88}$$

$$\text{Teniendo en cuenta que: } \frac{\text{Dep/suc}(\text{nacional})91}{\text{Dep/suc}(\text{nacional})88} = \text{Constante de actualización}$$

Se puede definir pues, la variación sufrida por cada provincia como proporcional a la resta de los depósitos por sucursal de la provincia en el año 1991 menos los del año 1988, corregidos por una constante de actualización - que es igual al cociente entre el volumen "medio español" de depósitos por sucursal del año 1991 y los depósitos "medio español" por sucursal de 1988.

Una vez calculadas las variaciones de la relación entre las cuotas de mercado de depósitos y créditos y la cuota sucursalista de cada provincia en el periodo 1988-1991, se ha de determinar un punto de comparación. Para ello, cuando se aplica la fórmula, no a una provincia, sino al conjunto del territorio español, se obtiene el siguiente punto de referencia para compararlo con los resultados de cada provincia.

Variación de la Nación x Dep/suc(nacional)91 =

$$\text{Dep/suc (nacional) 91} - \text{Dep/suc (nacional) 88} \times \frac{\text{Dep/suc(nacional)91}}{\text{Dep/suc(nacional)88}}$$

Como es lógico, el resultado de la variación del conjunto del territorio español resulta ser igual a 0 por cómo se ha definido la variación en la posición relativa de cada provincia respecto al mercado nacional.

Así pues, en el trienio analizado, las variaciones de la evolución de cada provincia en cuanto al mercado de depósitos y créditos se interpreta de la siguiente forma:

- Si el ratio resultante es superior a 0, significa que dicha provincia ha tenido una evolución favorable en términos relativos al conjunto del mercado español.

- Si el ratio resultante es inferior a 0, la provincia en cuestión, habrá empeorado en comparación al resto de las provincias en el trienio analizado.

- Por último, si dicho ratio es nulo, la provincia está en una misma situación, en términos relativos, tanto en el año 1988 como en 1991.

En el caso del mercado del crédito, la variación en la relación entre la cuota de mercado y la cuota sucursalista en el periodo 1988-1991, será proporcional al resultado de restar los créditos por sucursal de la provincia en el año 1991 y los de dicha provincia en el año 1988, corregidos por la constante de actualización -que en este caso resultará ser igual al volumen "medio español" de créditos por sucursal en el año 1991 entre el volumen "medio español" de los créditos por sucursal en el año 1988-.

En cuanto a la interpretación de los resultados, de igual manera que en el caso de los depósitos, si la variación de los créditos por sucursal de una provincia es superior a 0, significa que dicha provincia ha tenido una evolución favorable con respecto al mercado del crédito en términos relativos respecto al resto de las provincias españolas; a la inversa, si dicha diferencia es menor que 0, la provincia habrá empeorado con respecto a las demás.

Una vez definidos los conceptos previos que van a delimitar la mejora o empeoramiento relativo de cada provincia en el mercado de depósitos y créditos, se procede a la aplicación de dicha formulación para ambos mercados.

6.2 Análisis provincial de variaciones del mercado de depósitos y red sucursalista

De las variaciones de los depósitos por sucursal en el año 1991 con respecto a los del año 1988, corregidos por la constante de actualización en cada una de las provincias españolas, se infiere que ha habido variaciones sustanciales en algunas provincias, puesto que sus ratios son significativamente distintos a 0. En algunos casos, la evolución en términos relativos ha sido favorable (en aquellas cuyos ratios son superiores a 0), mientras que en otras la evolución ha sido negativa en términos relativos (aquellas cuyo ratio es negativo).

Tal como puede observarse en la Tabla 6.1. el ratio de la variación "media española" de los depósitos por sucursal es igual a 0. por la propia definición de la evolución provincial en relación al conjunto del territorio español.

Tabla 6.1 Análisis de las variaciones provinciales en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991
(Ordenado por la variación de depósitos por sucursal)

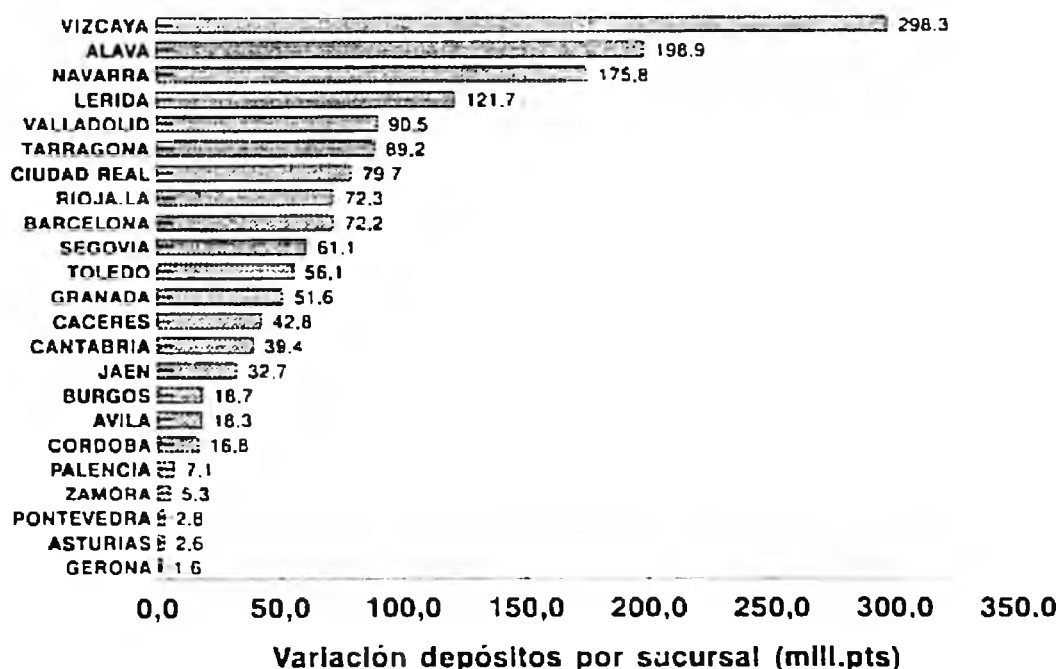
PROV	NOMBRE	var. de depósitos por habitante (Mill. pts)	var. de población por sucursal	var. de depósitos por sucursal (Mill. pts.)
48	VIZCAYA	0,267	-97,7	298,3
1	ALAVA	0,043	139,7	198,9
32	NAVARRA	0,302	-49,5	175,8
27	LERIDA	0,223	-18,4	121,7
47	VALLADOLID	0,046	45,17	90,5
43	TARRAGONA	0,098	14,11	89,24
15	CIUDAD REAL	0,055	29,95	79,68
37	RIOJA, LA	-0,1	104	72,26
9	BARCELONA	0,152	-57,3	72,21
40	SEGOVIA	0,087	-13,9	61,1
45	TOLEDO	0,085	-17,8	56,07
20	GRANADA	0,053	-44,9	51,58
11	CACERES	0,088	-59,2	42,82
13	CANTABRIA	0,056	-24	39,43
25	JAEN	0,067	-114	32,67
10	BURGOS	0,102	-47,1	18,67
6	AVILA	0,109	-88,6	18,27
16	CORDOBA	0,04	-66	16,83
34	PALENCIA	0,06	-38,5	7,094
49	ZAMORA	0,124	-118	5,292
36	PONTEVEDRA	0,028	-47,1	2,811
5	ASTURIAS	0,059	-103	2,632
19	GERONA	0,023	-11	1,64
38	SALAMANCA	-0,02	15,7	-8,02
26	LEON	0,026	-48,9	-14,2
33	ORENSE	0	-18,5	-14,4
2	ALBACETE	0,042	-92,8	-16,1
29	MADRID	0,2	-217	-16,7
21	GUADALAJARA	0,015	-26,5	-17,8
41	SEVILLA	0,033	-122	-18,7
44	TERUEL	0,093	-77,7	-19,1
42	SORIA	0,137	-67,5	-20,4
7	BADAJOS	-0,05	91,57	-22,8
24	HUESCA	0,018	-36	-30,6
18	CUENCA	0,069	-94,8	-31,8
14	CASTELLON	-0,01	-23,4	-32,8
28	LUGO	0,007	-51,9	-33,8
23	HUELVA	-0,01	-48,9	-46,2
4	ALMERIA	-0,02	-40	-52,1
12	CADIZ	-0,01	-80,9	-66,9
8	BALEARES	-0,14	38,04	-80,8
17	CORUÑA LA	0	-105	-89,3
50	ZARAGOZA	-0,01	-71,1	-95,6
30	MALAGA	-0,09	25,27	-119
39	SANTA C. TENERIFE	-0,09	30,51	-133
31	MURCIA	-0,02	-162	-142
46	VALENCIA	-0,02	-143	-147
3	ALICANTE	-0,15	-35,5	-177
35	PALMAS, LAS	-0,11	-11,3	-221
22	GUIPUZCOA	-0,21	-44,2	-346
	media nacional	0,048	-55,4	0

Cuanto más positiva sea la variación en los depósitos por sucursal más habrá mejorado la situación de dicha provincia y a la inversa.

Entre las provincias que han mejorado su posición relativa en el periodo de 1988-1991, destacan Vizcaya y Alava. En cambio, provincias como Gerona y Asturias mantienen la posición relativa interprovincial que mantenían en 1988 (véase gráfico 6.1).

Gráfico 6.1 Variación de depósitos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable)

VARIACION DE DEPOSITOS POR SUCURSAL
Provincias con evolución favorable
(periodo 1988-1991)

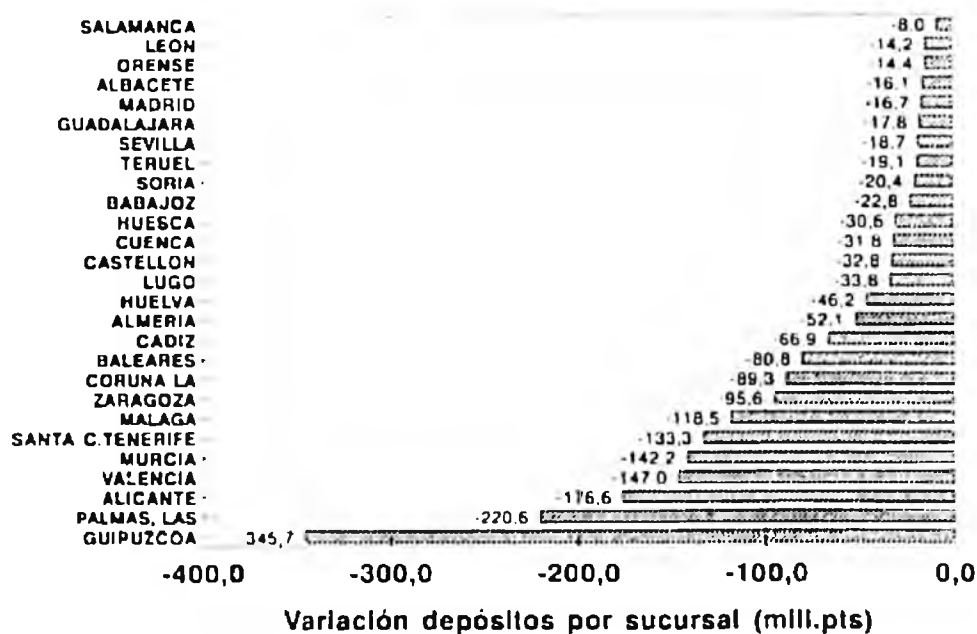


Fuente : Elaboración propia

Entre las provincias que han tenido una evolución desfavorable en su posición relativa en el mercado de depósitos cabe destacar la situación de Guipúzcoa, Las Palmas, Alicante y Valencia como se aprecia en el gráfico 6.2.

Gráfico 6.2 Variación de depósitos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable)

VARIACION DE DEPOSITOS POR SUCURSAL
Provincias con evolución desfavorable
(periodo 1988-1991)



Fuente : Elaboración propia

6.3 Análisis provincial de variaciones del mercado del crédito y red sucursalista

Si se efectúa el análisis propuesto en el apartado 6.1, se aprecian diferencias sustanciales en la variación entre los créditos por sucursal del año 1991 y los del año 1988 -corregidos por la constante de actualización del mercado del crédito-. No todas las provincias tienen en el año 1991 la misma posición relativa que tenían en el año 1988, debido a que se han producido variaciones favorables para algunas y desfavorables para otras.

Un valor positivo del ratio indica que la evolución de la provincia ha sido favorable en términos relativos y que su posición relativa en 1991 es mejor que en el año 1988, mientras que un ratio negativo, indica que dicha provincia ha tenido una evolución desfavorable con respecto al resto de provincias en el periodo analizado y que por tanto, ha empeorado su posición relativa.

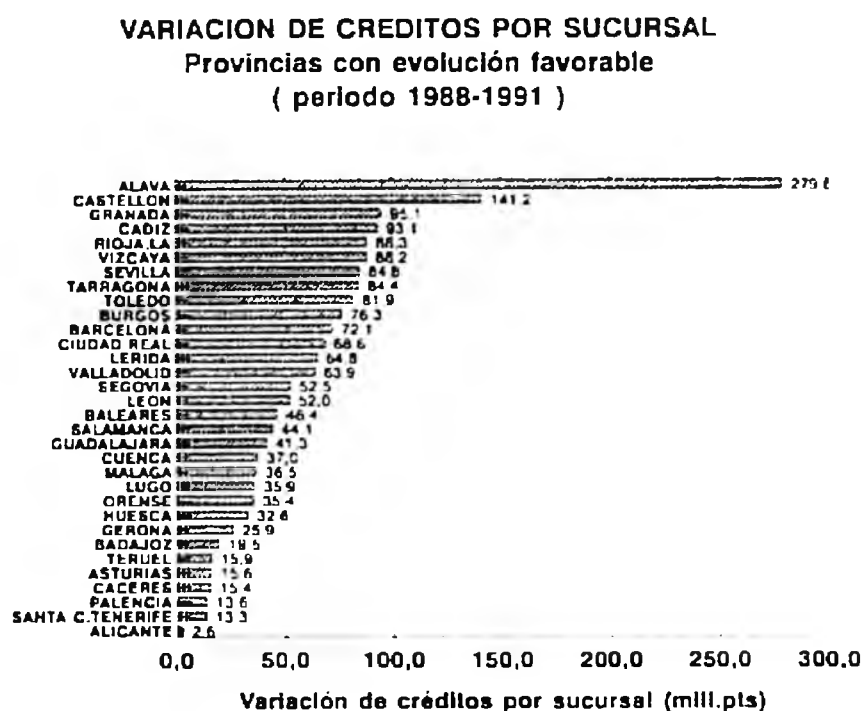
Como se muestra en la Tabla 6.2, para el mercado español, la diferencia entre créditos por sucursal de 1991 y 1988 corregidos por la constante de actualización del mercado del crédito es nulo. Es lógico que así sea por la propia definición de la evolución de la posición relativa de cada provincia con respecto al mercado español.

Tabla 6.2 Análisis de las variaciones provinciales en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991
(Ordenado por la variación de créditos por sucursal)

PROV.	NOMBRE	var. de créditos	var. de población	var. de créditos
		por habitante	por sucursal	por sucursal
		(Mill. pts.)		(Mill. pts.)
1	ALAVA	0,13	139,7	279,6
14	CASTELLON	0,174	-23,4	141,2
20	GRANADA	0,077	-44,9	95,1
12	CADIZ	0,064	-80,9	93,11
37	RIOJA, LA	0,019	104	88,3
48	VIZCAYA	0,122	-97,7	88,15
41	SEVILLA	0,093	-122	84,85
43	TARRAGONA	0,094	14,11	84,44
45	TOLEDO	0,105	-17,8	81,91
10	BURGOS	0,134	-47,1	76,32
9	BARCELONA	0,128	-57,3	72,12
15	CIUDAD REAL	0,054	29,95	68,59
27	LERIDA	0,123	-18,4	64,77
47	VALLADOLID	0,039	45,17	63,87
40	SEGOVIA	0,066	-13,9	52,47
26	LEON	0,059	-48,9	52,02
8	BALEARES	0,007	38,04	46,39
38	SALAMANCA	0,035	15,7	44,08
21	GUADALAJARA	0,072	-26,5	41,31
18	CUENCA	0,095	-94,8	36,98
30	MALAGA	0,015	25,27	36,48
28	LUGO	0,045	-51,9	35,86
33	ORENSE	0,039	-18,5	35,42
24	HUESCA	0,105	-36	32,57
19	GERONA	0,054	-11	25,88
7	BADAJOS	0	91,57	19,48
44	TERUEL	0,066	-77,7	15,86
5	ASTURIAS	0,048	-103	15,56
11	CACERES	0,034	-59,2	15,37
34	PALENCIA	0,037	-38,5	13,57
39	SANTA C TENERIFE	0	30,51	13,32
3	ALICANTE	0,032	-35,5	2,645
42	SORIA	0,063	-67,5	-1,57
31	MURCIA	0,067	-162	-2,96
13	CANTABRIA	0,009	-24	-6,05
36	PONTEVEDRA	0,016	-47,1	-6,08
50	ZARAGOZA	0,051	-71,1	-10,3
25	JAEN	0,013	-114	-15,1
32	NAVARRA	0,03	-49,5	-15,1
46	VALENCIA	0,052	-143	-26
4	ALMERIA	-0,01	-40	-40,6
49	ZAMORA	0,002	-118	-43,1
23	HUELVA	-0,03	-48,9	-57
17	CORUÑA LA	-0,01	-105	-62,8
6	AVILA	-0,05	-88,6	-93,6
16	CORDOBA	-0,06	-66	-115
35	PALMAS, LAS	-0,08	-11,3	-161
22	GUIPUZCOA	-0,12	-44,2	-201
2	ALBACETE	-0,12	-92,8	-201
29	MADRID	-0,03	-217	-451
	media nacional	0,038	-55,4	0

Entre las provincias que han mejorado su posición relativa, es decir, aquellas que han tenido un ratio superior a 0, cabe destacar Alava, muy por encima del resto de provincias (véase gráfico 6.3).

Gráfico 6.3 Variación de créditos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable)

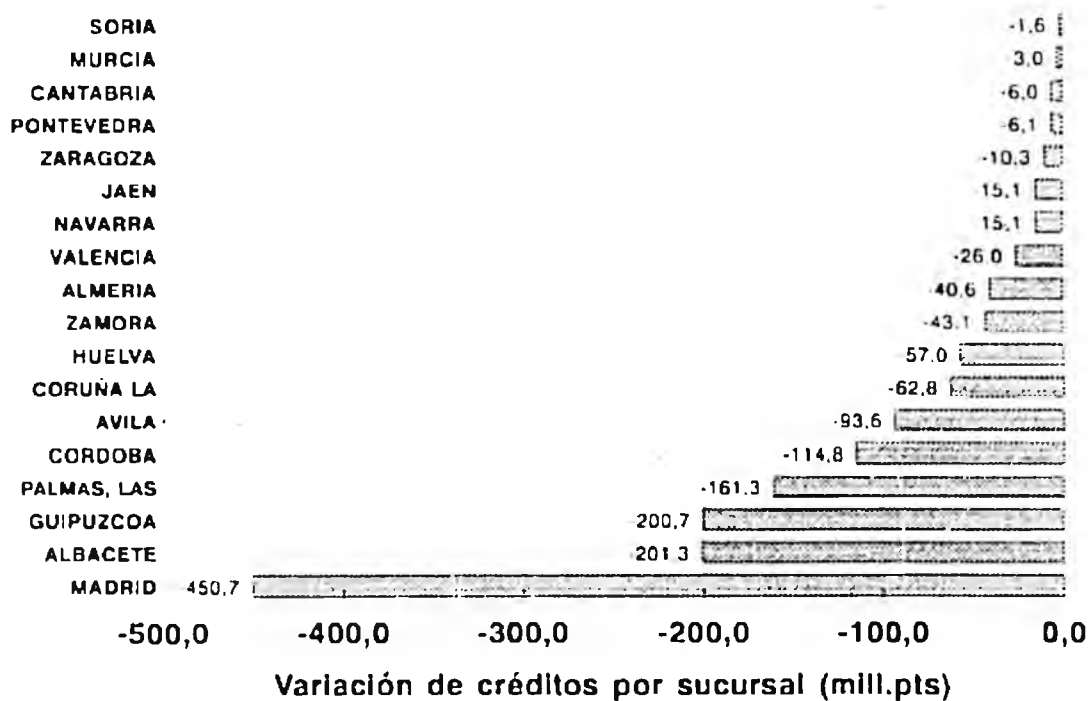


Fuente : Elaboración propia

Entre las provincias que han evolucionado negativamente en términos relativos en el periodo 1988-1991, destaca Madrid por la cuantía de dicho ratio negativo, seguida de Guipúzcoa y Albacete (véase gráfico 6.4). Esto no significa que la situación al año 1991 en Madrid fuera peor que en otras provincias, sino que en 1991 Madrid tenía una posición relativa muy favorable, pero debía ser mucho mejor en el año 1988, comparativamente con el resto de las provincias españolas.

Gráfico 6.4 Variación de créditos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable)

VARIACION DE CREDITOS POR SUCURSAL
Provincias con evolución desfavorable
(periodo 1988-1991)



Fuente : Elaboración propia

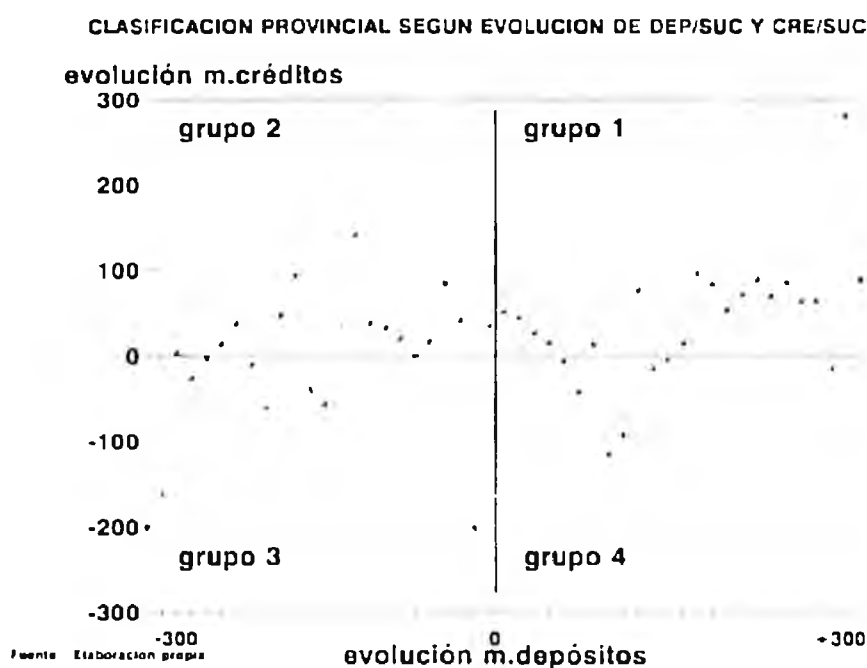
6.4 Clasificación provincial según la evolución en el mercado de depósitos y créditos

Se acaba de analizar la evolución de cada provincia en la posición relativa de la cuota de mercado de depósitos y créditos con respecto a la cuota sucursalista. A continuación se estudia si las provincias que han tenido una evolución favorable en la posición relativa del mercado de depósitos, también la han tenido en el mercado del crédito y a la inversa.

Una mejora en la posición relativa de una provincia depende de las variaciones de las cuotas de mercado de depósitos y créditos y de las variaciones en la cuota sucursalista. Sin embargo, aunque las variaciones de la cuota sucursalista afecten por igual a la posición relativa de ambos mercados, las variaciones resultantes en las cuotas de mercado de depósitos y créditos de una provincia no tienen por qué ser las mismas; en consecuencia, una provincia que haya mejorado su posición relativa en el mercado de depósitos, no necesariamente ha mejorado en el mercado del crédito.

Teniendo en cuenta la forma de medir el cambio en la posición relativa de cada mercado provincial a través de las variaciones bien de los depósitos por sucursal bien de los créditos por sucursal, se refleja en una matriz la situación de cada provincia, en función de la variación en los depósitos por sucursal (eje X) y de la variación en los créditos por sucursal (eje Y).

Gráfico 6.5 Clasificación provincial según la evolución en la posición relativa del mercado de depósitos y créditos



Del gráfico expuesto, se extraen las siguientes conclusiones :

1) Si el cambio de la posición relativa de cada mercado provincial con respecto al total hubiera sido el mismo en el mercado de depósitos y créditos, todas las provincias estarían alineadas en una sola línea, pero como puede observarse en el gráfico 6.5, esto no sucede. Esta aparición se corrobora cuando se efectúa una regresión lineal simple tomando por variable explicativa la variación de los depósitos por sucursal de cada provincia y por variable a explicar la variación de créditos por sucursal de dichas provincias. Se observa que no existe un buen ajuste y confirma que la evolución favorable o desfavorable en la posición relativa de un mercado no tiene por que necesariamente condicionar una evolución de igual cuantía en el otro mercado. El grado de correlación de la regresión es de un R^2 igual a 0,19, una constante de 12, un coeficiente de X igual a 0,43 y un error standard del coeficiente de 0,13.

2) también se infiere del gráfico 6.5 que las variaciones en las posiciones relativas de cada provincia con respecto al mercado español han sido más significativas en el mercado de depósitos que en el de crédito.

3) A partir de lo expuesto se pueden formar cuatro grupos:

- El grupo 1 está integrado por las provincias cuya posición relativa ha evolucionado positivamente, tanto en el mercado de depósitos como en el de crédito.

- El grupo 2 está compuesto de provincias que si bien han mejorado su posición relativa en el mercado del crédito, han empeorado su situación con respecto a la posición relativa en el mercado de depósitos.

- El Grupo 3 está formado por las provincias que han perdido posición relativa, con respecto al mercado español, tanto en el mercado de depósitos como en el del crédito.

- El Grupo 4 está compuesto por las provincias que han mejorado su posición relativa en el mercado de depósitos, pero no en el mercado del crédito.

6.5 Estudio de las variaciones en la actividad bancaria provincial en el periodo 1988-1991

Se han efectuado los análisis de las variaciones en la posición relativa de cada mercado provincial con respecto al mercado nacional, tanto en depósitos como en créditos. A continuación, se efectúa un análisis global puesto que una entidad financiera opera tanto en la captación de depósitos como en la inversión crediticia.

Se define el negocio bancario de una provincia como la suma de los depósitos captados más la inversión crediticia. Para contrastar las variaciones en la posición relativa del negocio bancario provincial con respecto al español, se utiliza la diferencia entre el negocio por sucursal de una provincia en el año 1991 menos los del año 1988, -corregido por una constante de actualización igual al cociente del volumen de negocio por sucursal nacional del año 1991 y el volumen de negocio por sucursal nacional del año 1988-.

Las provincias con un ratio superior a 0, son provincias que han mejorado su posición relativa frente al mercado nacional, mientras que las que obtengan índices negativos habrán tenido una evolución desfavorable a lo largo del trienio.

Efectuados los cálculos correspondientes, se observa que la mayoría de las provincias no han mantenido la situación del año 1988: unas provincias han tenido una evolución favorable en detrimento de otras que han tenido una evaluación desfavorable. También se aprecia que la diferencia del volumen de negocio por sucursal en el mercado nacional es igual a 0, consecuencia de la propia formulación de la variación en la posición relativa de cada mercado provincial con respecto a todo el territorio español como se aprecia en la tabla 6.3.

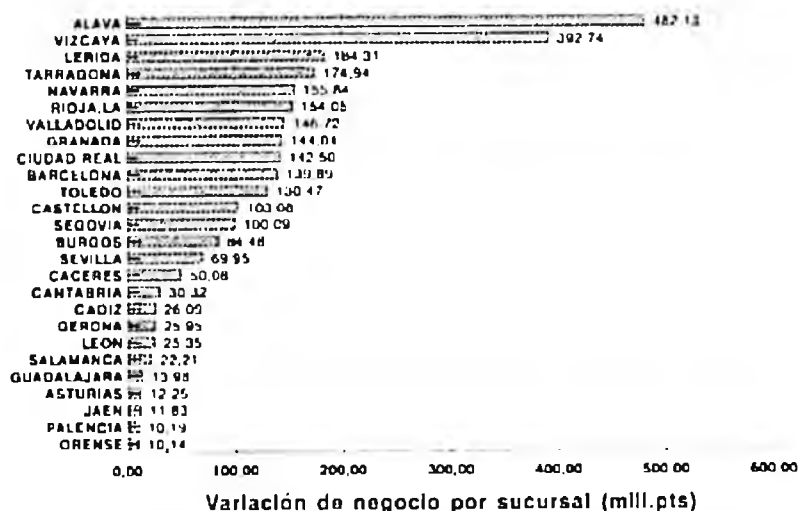
Tabla 6.3 Análisis de las variaciones provinciales en la actividad bancaria en el periodo 1988-1991
(Ordenado por la variación de negocio por sucursal)

PROV	NOMBRE	var. de negocio	var. de negocio	var. de	var. de	var. de	var. de
		por sucursal (Mill. pts.)	por habitante (Mill. pts.)	poblacion por sucursal	sucursales	poblacion	negocio (Mill. pts.)
1	ALAVA	482,13	0,1768	139,66	-25	13341	77188,722
48	VIZCAYA	392,74	0,3934	-97,65	26	-35343	394022,51
27	LERIDA	184,31	0,3432	-18,41	9	-4751	114797,21
43	TARRAGONA	174,94	0,1933	14,112	18	23739	145418,73
32	NAVARRA	155,84	0,3263	-49,48	49	7196	186424,43
37	RIOJA, LA	154,05	-0,089	103,97	-53	7475	-8056,379
47	VALLADOLID	146,72	0,0777	45,173	-10	11032	54522,322
20	GRANADA	144,04	0,1281	-44,85	25	12790	117065,93
15	CIUDAD REAL	142,5	0,1038	29,948	-12	1258	52098,642
9	BARCELONA	139,89	0,2765	-57,28	260	4059	1319698
45	TOLEDO	130,47	0,1808	-17,83	20	7266	99568,061
14	CASTELLON	103,08	0,1587	-23,42	21	7600	84930,083
40	SEGOVIA	100,09	0,1376	-13,87	2	-527	19931,259
10	BURGOS	84,476	0,2235	-47,09	18	-6541	68285,347
41	SEVILLA	69,951	0,1276	-121,8	97	50503	263872,86
11	CACERES	50,079	0,1135	-59,22	17	-9000	39364,008
13	CANTABRIA	30,316	0,0619	-23,99	16	6813	44191,71
12	CADIZ	26,086	0,0506	-80,87	43	43590	95035,17
19	GERONA	25,951	0,0752	-11,03	77	43263	133115,33
26	LEON	25,346	0,0747	-48,9	19	4007	45657,594
38	SALAMANCA	22,21	-0,001	15,699	-7	-2129	-3647,614
21	GUADALAJARA	13,981	0,0748	-26,5	9	1703	13840,723
5	ASTURIAS	12,252	0,1029	-102,8	48	-6372	107715
25	JAEN	11,834	0,0761	-113,7	26	-15575	37570,554
34	PALENCIA	10,193	0,084	-38,55	9	-1927	13148,941
33	ORENSE	10,143	0,0289	-18,54	7	-219	12363,096
24	HUESCA	-1,583	0,117	-35,99	13	-6221	13282,875
18	CUENCA	-3,499	0,1539	-94,79	16	-9792	19202,928
36	PONTEVEDRA	-3,939	0,0437	-47,08	50	33161	83176,714
28	LUGO	-9,218	0,0427	-51,93	13	-2233	14890,515
7	BADAJOS	-11,6	-0,055	91,572	40	104499	45925,027
44	TERUEL	-14,08	0,1444	-77,66	13	-6726	11559,043
8	BALEARES	-30,42	-0,128	38,036	73	94649	105616,1
42	SORIA	-33,63	0,1811	-67,45	10	-5176	7123,072
49	ZAMORA	-47,64	0,1161	-118,2	20	-9627	13521,309
30	MALAGA	-78,59	-0,075	25,267	81	137796	80317,923
6	AVILA	-85,64	0,0448	-88,64	12	-3939	2449,032
4	ALMERIA	-88,51	-0,031	-40,03	39	33660	28543,286
16	CORDOBA	-97,14	-0,017	-66,01	29	6048	-6780,688
23	HUELVA	-103,7	-0,043	-48,94	20	7971	-11236,51
50	ZARAGOZA	-110	0,033	-71,06	74	5773	39175,72
39	SANTA C. TENERIFE	-119,8	-0,095	30,513	35	70386	7429,2016
31	MURCIA	-145,4	0,0452	-161,6	120	46879	107473,92
17	CORUÑA LA	-157,7	-0,015	-104,9	82	35416	29388,832
3	ALICANTE	-174	-0,114	-35,52	147	100513	34447,611
46	VALENCIA	-177,3	0,0286	-143	243	24877	98136,738
2	ALBACETE	-214,6	-0,076	-92,81	23	1697	-24182,28
35	PALMAS, LAS	-372	-0,184	-11,25	36	65684	-65992,37
29	MADRID	-433,1	0,1877	-216,5	455	103115	1288666
22	GUIPUZCOA	-551,6	-0,331	-44,22	7	-14217	-269457
	media nacional	0					

En una primera clasificación entre las provincias que han evolucionado favorable, o desfavorablemente, destacan entre las primeras Alava y Vizcaya por su mejora relativa en este trienio (véase gráfico 6.6), lo que ha fortalecido su posición relativa de mercado en 1991.

Gráfico 6.6 Variación de negocio por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable)

VARIACION DE NEGOCIO POR SUCURSAL
Provincias con evolución favorable
(periodo 1988-1991)

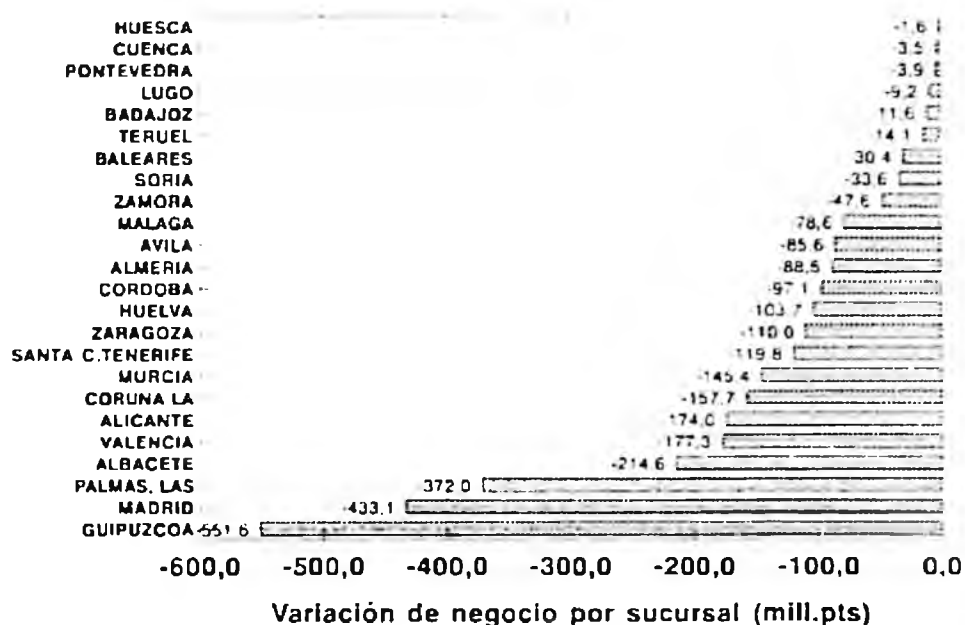


Fuente : Elaboración propia

Entre las provincias que han tenido una peor evolución destacan Guipúzcoa, Madrid y Las Palmas (véase gráfico 6.7). Si bien en el análisis efectuado en el año 1991, se comprobaba que la posición relativa de mercados como el de Madrid y Guipúzcoa era muy positiva, la evolución reciente ha sido desfavorable. Por tanto, si bien el año 1991 tenían una posición relativa muy favorable con respecto a las demás, la situación de ambas provincias en el año 1988 era todavía mejor.

Grafico 6.7 Variación de negocio por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable)

VARIACION DE NEGOCIO POR SUCURSAL
Provincias con evolución desfavorable
(periodo 1988-1991)



Fuente : Elaboracion propia

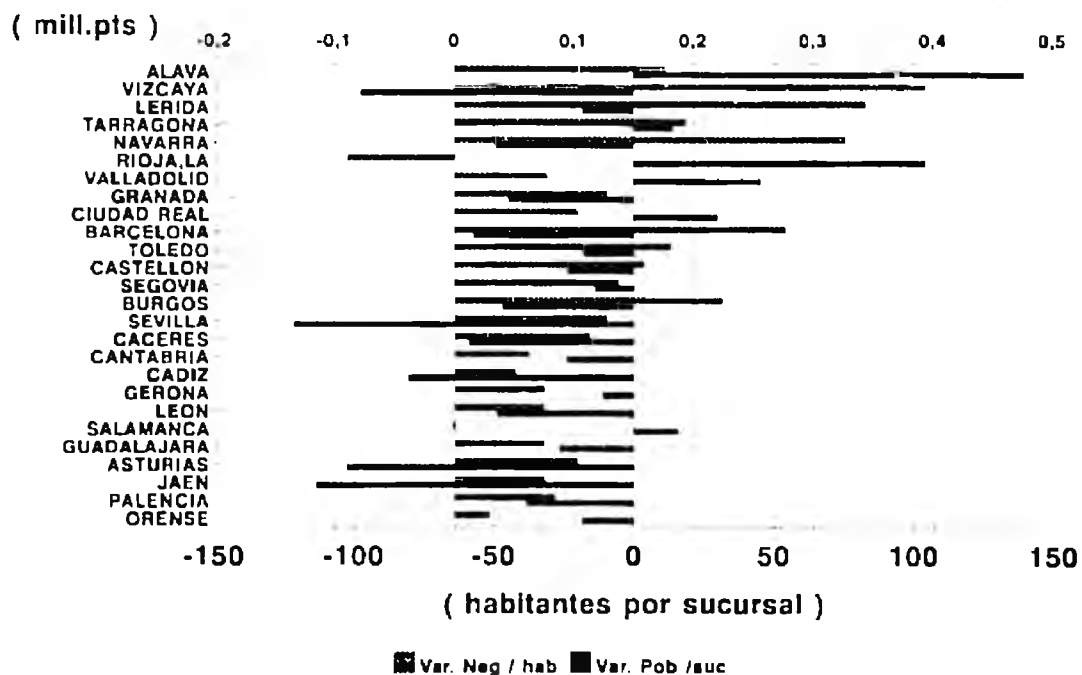
Tras clasificar a las provincias entre aquellas que han tenido una evolución favorable o desfavorable en la posición relativa con respecto al mercado español, continua el análisis a partir del desdoblamiento de la variación en el negocio por sucursal en: 1) la variación del negocio por habitante; y 2) la variación de la población por sucursal.

La variación de negocio por habitante se toma como indicativo de la evolución en el nivel de ahorro, riqueza y capacidad de endeudamiento de los habitantes de una determinada provincia. Las variaciones de la población por sucursal estiman los cambios demográficos por sucursal de cada provincia.

Entre las provincias que han tenido una evolución favorable, cabe señalar que en pocas provincias se ha incrementado el volumen de población por sucursal y en cambio, el negocio por habitante ha sido positivo en todas, excepto en La Rioja. En el caso particular de La Rioja, si bien ha disminuido el negocio por habitante en dicho periodo, la concentración demográfica por sucursal se ha incrementado sustancialmente, con lo cual, la variación del negocio por sucursal en dicha provincia ha mejorado su posición relativa en el mercado nacional (véase gráfico 6.8).

Gráfico 6.8 Variaciones de negocio por habitante y población por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable)

VARIACION DE NEGOCIO POR HABITANTE Y POBLACION POR SUCURSAL
Provincias con evolución favorable
(periodo 1988-1991)

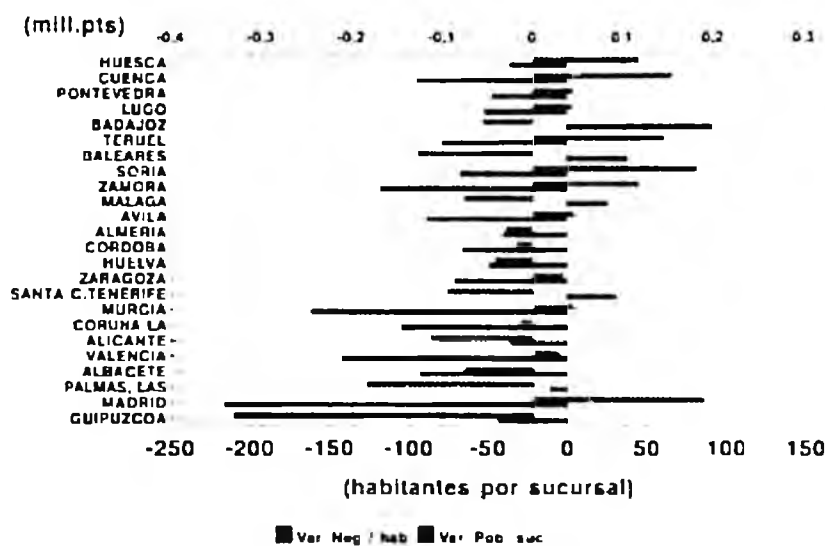


Fuente : Elaboración propia

En el caso de las provincias que han tenido una evolución desfavorable: 1) en muchas ha disminuido el volumen de negocio por habitante; 2) en otras se ha reducido el volumen de población por sucursal; y 3) en algunas se han reducido ambos parámetros (véase gráfico 6.9).

Gráfico 6.9 Variaciones de negocio por habitante y población por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable)

VARIACION DE NEGOCIO POR HABITANTE Y POBLACION POR SUCURSAL
Provincias con evolución desfavorable
(periodo 1988-1991)

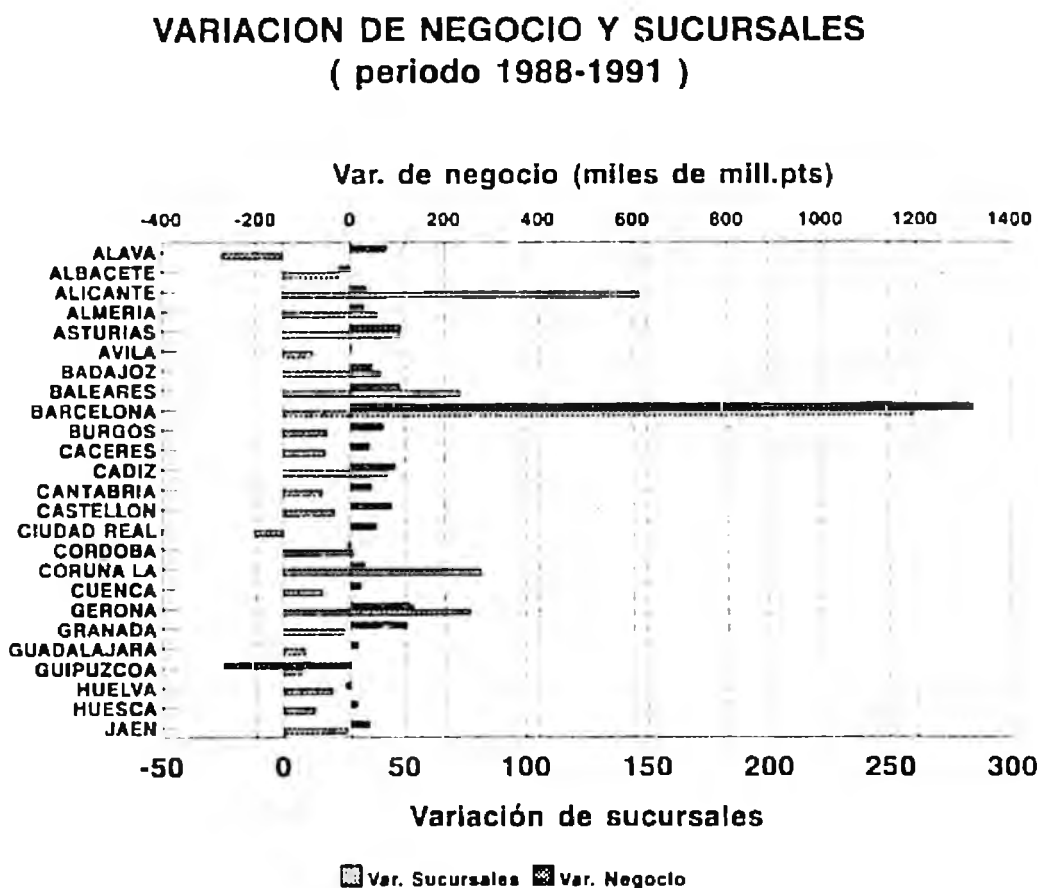


Fuente : Elaboración propia

Otro objetivo planteado en este apartado es la determinación de cuales son las variables explicativas de la variación del número de sucursales de una provincia en el periodo estudiado. Si se toman la variación de habitantes y la variación del volumen de depósitos y créditos, como hipotéticas variables que determinan la variación de sucursales en un mercado, se comprueba que en este caso, la variable de negocio bancario es mucho más determinante que la población.

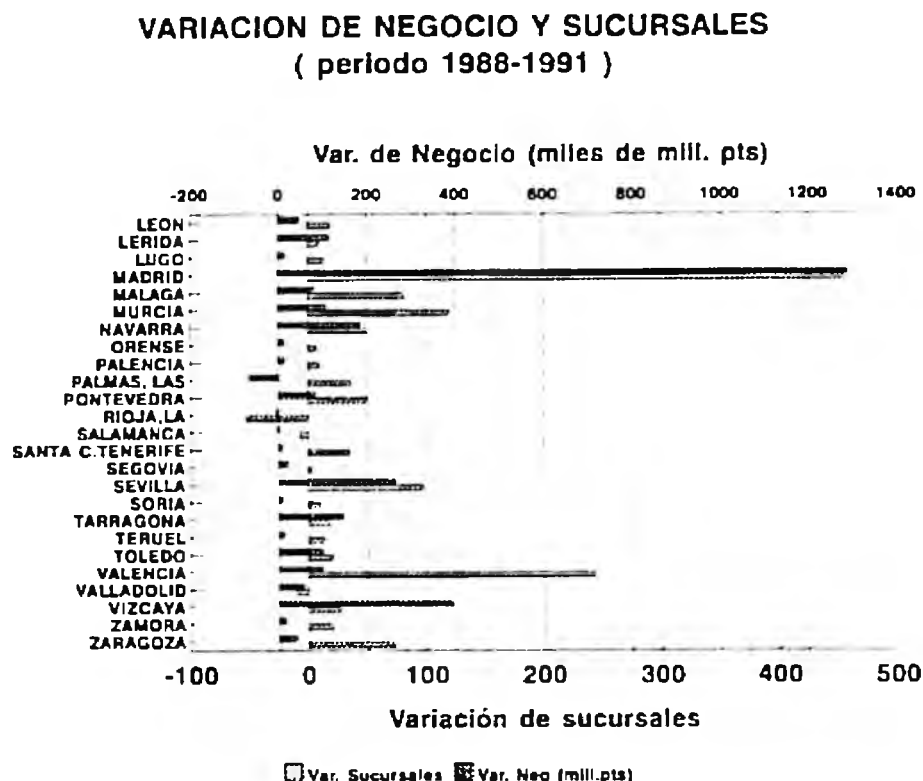
Así, cuando se efectúa una regresión lineal simple, con la variación de negocio bancario de cada provincia como variable explicativa y la variación de sucursales como variable a explicar, se obtienen un grado de correlación de un R^2 igual a 0,62, una constante de 21, un coeficiente de X igual a 0,000244 y un error standard del coeficiente de 0,000027. Esta relación entre ambas variables se muestra en los gráficos 6.10 y 6.11.

Gráfico 6.10 Variación provincial de negocio bancario y sucursales en 1988-1991 (1ª parte)



Fuente : Elaboración propia

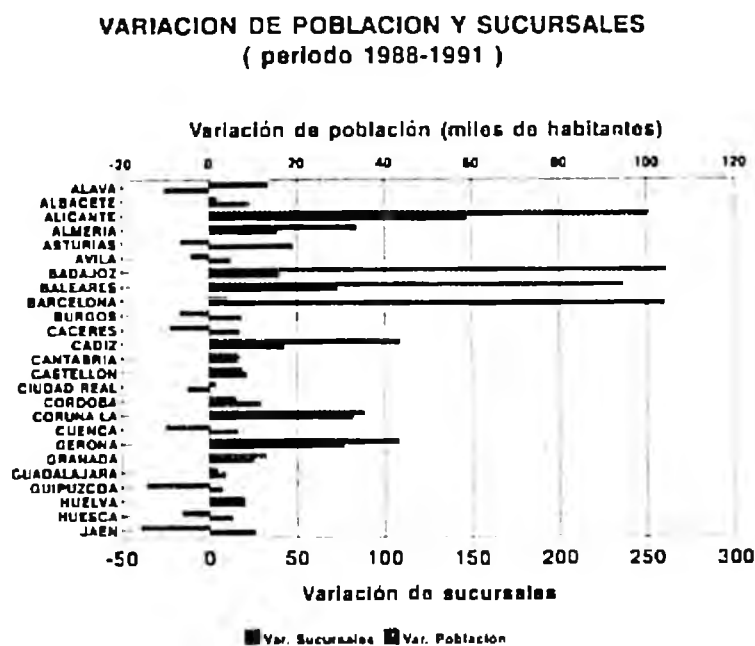
Gráfico 6.11 Variación provincial de negocio bancario y sucursales en 1988-1991 (2ª parte)



Fuente : Elaboración propia

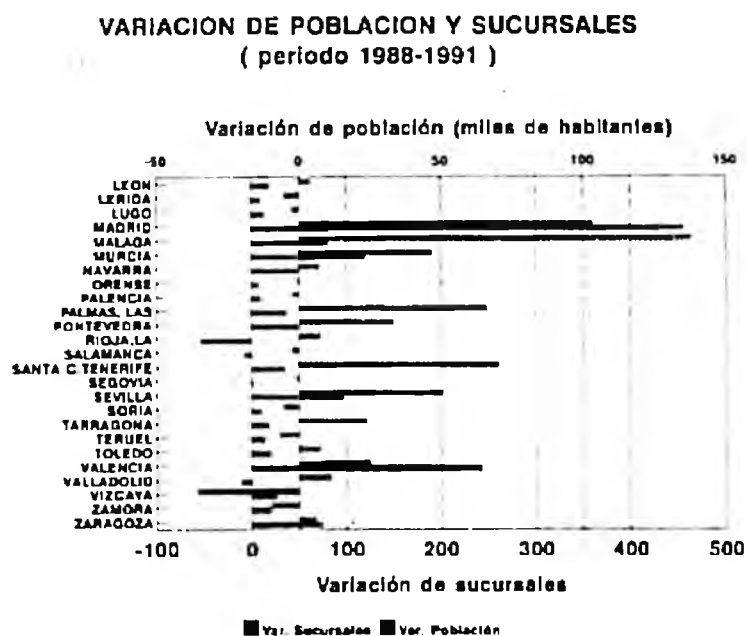
Cuando el mismo ejercicio se efectúa para determinar la importancia de la variación de población en la variación del número de sucursales de cada provincia, se comprueba que los resultados de la regresión lineal simple efectuada son menos determinantes que en el caso anterior. Así, el grado de correlación no es significativo, ya que el valor de R^2 es igual a 0.23, con una constante de 26, un coeficiente de X igual a 0.001 y un error standard del coeficiente de 0,0002 (ver gráficos 6.12 y 6.13)

Gráfico 6.12 Variación provincial de población y sucursales en 1988-1991 (1ª parte)



Fuente : Elaboración propia

Gráfico 6.13 Variación provincial de población y sucursales en 1988-1991 (2ª parte)



Fuente : Elaboración propia

6.6 Conclusiones

Las principales conclusiones de los estudios llevados a cabo en este capítulo son las siguientes:

1) La posición relativa que cada mercado provincial ha tenido con respecto al mercado nacional ha variado en el periodo 1988-1991, en el mercado de depósitos y en el mercado del crédito. Como consecuencia de todo ello, hay provincias que han tenido una evolución favorable, mientras que otras han evolucionado de forma negativa tanto en el mercado de depósitos como en el mercado del crédito.

2) El hecho de que una provincia haya evolucionado favorablemente en el mercado de depósitos, no implica necesariamente que lo haya hecho en el del crédito y viceversa.

3) La variación del número de sucursales de una provincia en 1988-1991 está influida por la evolución en la cuantía del negocio bancario de dicho mercado y no tanto por las variaciones demográficas.

7. DESARROLLO DE SISTEMAS DE EVALUACION DE MERCADOS FINANCIEROS MUNICIPALES. APLICACION AL PAIS VASCO EN 1992

7.1 Desarrollo del modelo de evaluación de mercados financieros municipales

Las diferencias existentes entre las distintas provincias españolas en cuanto a la situación relativa entre el potencial de mercado de depósitos y créditos y la cuota sucursalista, dan pie, en este capítulo, a desarrollar un modelo de evaluación de los mercados financieros municipales.

Se define como hipótesis de partida de este capítulo, que dentro de la situación particular de cada provincia, conviven distintas realidades municipales en cuanto a la relación entre el potencial de la demanda de servicios financieros y la presencia sucursalista. La hipótesis formulada en este capítulo pretende contrastar las diferencias de entre los municipios que conforman una misma provincia en la relación existente entre el potencial de mercado y la presencia sucursalista de dicha provincia.

7.1.1 Necesidad y trascendencia del modelo de evaluación municipal

El interés de un modelo de evaluación de los mercados financieros municipales no radica exclusivamente en la hipótesis de una realidad no homogénea de los municipios que conforman una provincia, sino que hay razones de gestión que justifican un mayor énfasis en dicho modelo que se exponen a continuación:

- 1) Habida cuenta la trascendencia que el factor de localización de la red sucursalista tiene en la eficiencia de una entidad financiera en el mercado de depósitos y créditos, las decisiones de implantación y/o eliminación de sucursales de una entidad financiera se llevan a efecto en municipios concretos de una determinada provincia. Para ello, a la entidad financiera le conviene conocer cuál es la relación de fuerzas entre el potencial del mercado de depósitos y créditos y la intensidad sucursalista de dicho municipio.
- 2) La competencia entre las entidades financieras se desarrolla en mercados municipales, más que en ámbitos provinciales genéricos.
- 3) La dificultad que las entidades financieras encuentran a la hora de evaluar un mercado municipal, debido a la dificultad de obtener datos relevantes sobre el atractivo que pueda ofrecer dicho municipio para la implantación o eliminación de sucursales.

7.1.2 Información utilizada y su tratamiento

Para efectuar una evaluación de los distintos mercados municipales, se procede de la misma forma que en el caso del análisis de los mercados provinciales.

Para estimar la relación de fuerzas existentes entre el potencial de mercado de depósitos y créditos de un municipio y su cuota sucursalista, se utilizan los ratios del volumen de depósitos y créditos por sucursal de dicho municipio, puesto que el cociente de dichos ratios entre el volumen "medio español" de depósitos y créditos por sucursal es igual al cociente entre la cuota de mercado de depósitos y créditos y la cuota sucursalista de dicho municipio en el mercado español.

Así pues, un cociente entre el volumen de depósitos por sucursal municipal y el volumen "medio español" de depósitos por sucursal superior a 1, es indicativo de que el volumen de mercado de depósitos para la presencia sucursalista existente en dicho municipio es mayor que la media del territorio español y que, en consecuencia, ofrece unas mayores oportunidades de actuación que en otros municipios cuyo ratio es inferior a 1. La misma interpretación es aplicable al mercado del crédito: a mayor volumen de créditos por sucursal de un municipio, mayor será el interés que pueda ofrecer dicha localidad, desde el punto de vista de la inversión crediticia.

No obstante, para calcular dichos ratios es necesario conocer el volumen de depósitos y créditos de una población, así como el número de sucursales existentes en dicho municipio. Si bien este último dato es público a través de diversas fuentes documentales¹, en cambio, no existen datos publicados en cuanto al volumen de depósitos y créditos de una población determinada. Por ello, se va a tener que estimar ambos parámetros, para posteriormente analizar los ratios anteriormente expuestos.

Teniendo en cuenta la correlación existente entre el volumen de depósitos a nivel provincial y el índice de cuota de mercado provincial², se puede estimar el volumen de depósitos de una población a través del índice de cuota de mercado municipal.

Al efectuar una regresión lineal simple cuya variable a explicar es el volumen de depósitos provincial y la variable explicativa el índice de cuota de mercado provincial, se observa que el grado de correlación es muy alto, con un R^2 igual a 0,92 y con un coeficiente de la variable explicativa igual a 649.

Una vez expuesta la relación existente entre el volumen de depósitos y el índice de cuota de mercado provincial, el volumen de depósitos estimados de un municipio se puede calcular de dos formas diferentes :

¹ Véase Guía de la Banca, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorro de 1992(Editorial Macsture) o Anuario Banesto del mercado español 1992.

² Dicho índice es publicado en el Anuario Banesto del mercado español tanto en el ámbito provincial así como para los municipios españoles con más de 1000 habitantes.

1) Se estima el volumen de depósitos del municipio_j perteneciente a la provincia_j con la siguiente ecuación:

$$\text{Dep. Municipio}_j = \frac{\text{Cuota de Mercado Municipio}_j}{\text{Cuota de Mercado Provincia}_j} \times \text{Dep. Provincia}_j$$

2) Se aplican los resultados de la regresión lineal entre la cuota de mercado y el volumen de depósitos a nivel provincial, a la cuota de mercado municipal para obtener así, una estimación del volumen de depósitos de dicha población. Así, se tendrá que:

$$\text{Depósitos Municipio}_j = -315 + 649 \times \text{Cuota de Mercado Municipio}_j$$

Si se efectúa la previsión de los depósitos municipales por ambos métodos en las poblaciones del País Vasco en el año 1992, se puede comprobar que dichas estimaciones dan resultados muy semejantes. Si se comparan los resultados de cada municipio por ambos métodos y se realiza una regresión lineal simple, se observa que el grado de correlación es de 0,99, con una constante igual a 170 y un coeficiente de la variable explicativa igual a 1,02.

De igual manera se procede en el mercado del crédito, puesto que la correlación entre el volumen de créditos y la cuota de mercado a nivel provincial es muy significativa. Por ello, el volumen de créditos del municipio_j perteneciente a la provincia_j será igual a :

$$\text{Créditos Municipio}_j = \frac{\text{Cuota de Mercado Municipio}_j}{\text{Cuota de Mercado Provincia}_j} \times \text{Créditos Provincia}_j$$

7.1.3 Ratios de interés y evaluación de mercados financieros municipales

Una vez estimados el volumen de depósitos y créditos a nivel municipal, se definen los ratios que van a evaluar el mayor o menor interés que puede ofrecer cada población. Fundamentalmente, se utilizan dos ratios:

1) El volumen de depósitos y créditos por sucursal de cada municipio, para analizar la relación existente entre la cuota de mercado de depósitos y créditos y la red sucursalista. Cuanto mayor sea el volumen de depósitos y créditos por sucursal, mejor situación tendrá dicho municipio en cuanto que el volumen de potencial de mercado en relación a la presencia sucursalista será superior y ofrecerá mayores oportunidades que aquellos municipios con menor volumen de depósitos y créditos por sucursal.

2) Un segundo ratio es la densidad sucursalista, definida como el cociente entre el número de sucursales y la superficie de dicho municipio. La densidad sucursalista, suponiendo homogéneo el reparto de la población en dicha superficie, mide el grado de proximidad del cliente a la sucursal a través de la cuantificación del número de sucursales por Km². Teniendo en cuenta la importancia que adquiere el factor de proximidad a la sucursal bancaria como motivo de elección de una entidad financiera por parte del usuario financiero³, cuanto menor densidad sucursalista exista en dicho municipio, mayores posibilidades habrá de ofrecer una mayor proximidad al cliente. En la medida en que la densidad sucursalista sea muy elevada, hay que pensar que las sucursales instaladas ya están ofreciendo una proximidad y que si una entidad financiera quiere instalarse en dicho mercado por su alto volumen de depósitos y créditos por sucursal, deberá pensar que el valor diferencial de su oferta no podrá estar en la proximidad y tendrá que contemplar otras variables en sus acciones comerciales.

³ Véase los estudios llevados a cabo por la empresa F.R.S Ibérica en cuanto a los motivos de elección de una entidad financiera en la encuesta periódica efectuada con una muestra representativa del usuario financiero español.

Hay que señalar que se supone un reparto homogéneo de la población en la superficie de dicho municipio; en algunos casos, dicho ratio será muy poco significativo, debido a que la población convive en un núcleo muy reducido en comparación a su superficie total. Por dicho motivo, no se ha considerado dicho ratio en el análisis provincial, puesto que en áreas geográficas tan amplias, la incidencia de la densidad sucursalista sería mucho menos significativa que a nivel municipal.

Una vez expuestos los ratios que se consideran más significativos, se analizan los depósitos y créditos por sucursal del municipio en una doble dimensión:

- Por una parte, se estudia el volumen de depósitos y créditos por habitante para medir el nivel de renta, ahorro y capacidad de endeudamiento medio de los habitantes de dicho municipio.

- Por otra, se analiza el volumen de población por sucursal como factor del grado de concentración demográfica de una sucursal.

El volumen de depósitos y créditos por sucursal se obtiene al multiplicar los dos ratios anteriormente expuestos; conviene indicar que si bien dos municipios pueden tener un mismo volumen de depósitos y créditos por sucursal, pueden diferir tanto en el volumen de depósitos y créditos por habitante como en el volumen de población por sucursal.

Al igual que los anteriores, este análisis se puede efectuar con una perspectiva de un momento determinado, o analizando las variaciones de cada uno de los ratios especificados a lo largo de un periodo para estudiar la evolución e incidencia de cada uno de ellos.

7.2 Aplicación del modelo de evaluación en los municipios del País Vasco en 1992

7.2.1 Ambito del estudio

En este apartado se evalúan a los municipios del País Vasco en el mercado de depósitos en 1992.

Se analizan 113 municipios (9 de Alava, 49 de Guipúzcoa y 55 de Vizcaya) que representan un 94% de la población y un 86% de las sucursales instaladas en la Comunidad Autónoma Vasca, en el año 1992.

Las fuentes documentales utilizadas son el Anuario Banesto del Mercado Español 1992, la Guía de la Banca, Cooperativas de Crédito y Cajas de Ahorro y el Boletín Estadístico del Banco de España de Marzo de 1993.

Hay que puntualizar que se analiza la situación relativa de cada municipio del País Vasco con respecto a la media de la Comunidad Autónoma Vasca y no del territorio español. Se toma esta opción debido a que la situación del País Vasco es una situación no equiparable al mercado nacional. En los resultados obtenidos en el capítulo 5, las provincias de Vizcaya, Guipúzcoa y Alava muestran una posición singular en cuanto que el volumen de depósitos por sucursal de dichas provincias es muy superior a la media nacional.

7.2.2. Presentación de resultados

7.2.2.1 Clasificación de los municipios del País Vasco según su densidad sucursalista y los depósitos por sucursal

Tras la estimación del volumen de depósitos por sucursal, de la densidad sucursalista, de los depósitos por habitante y de la población por sucursal de cada municipio del País Vasco, se clasifican los 113 municipios a partir de los dos primeros criterios.

El primer criterio de clasificación es el volumen de depósitos por sucursal de cada municipio. Se clasifica a cada municipio en función de si su volumen de depósitos por sucursal es superior o inferior al volumen medio de depósitos por sucursal en el País Vasco (1970 millones de pesetas), que como se ha indicado anteriormente, es muy superior a la media del territorio nacional.

El segundo criterio que se utiliza en dicha clasificación es la densidad sucursalista. Se separa a los municipios con una densidad sucursalista por debajo de la media en el País Vasco de aquellos cuya densidad rebasa dicho promedio (0,23 sucursales por Km²).

Los grupos resultantes de las clasificaciones son los siguientes:

- GRUPO 1 : Los municipios de este primer grupo tienen un volumen de depósitos por sucursal superior a la media de la Comunidad Autónoma Vasca, con una densidad sucursalista inferior a la media igual a 0,23.

Tabla 7.1 Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "Grupo 1"
(Ordenado según el volumen de depósitos por sucursal)

MUNICIPIO	DEPOSITOS POR SUCURSAL (Mill.pts)	DENSIDAD SUCURSALISTA	DEPOSITOS POR HABITANTE (Mill.pts)	POBLACION POR SUCURSAL
Fuenterrabía	3364,9	0,21	1,45	2327
Abanto-Cierbena	2991,6	0,15	1,3	2295
Gorliz	2815,6	0,19	1,91	1476
Berango	2815,6	0,22	1,38	2035
Idiazábal	2605,1	0,04	1,32	1974
Legazpi	2344,6	0,12	1,26	1864
Oyarzun	2232,9	0,12	1,86	1199
Munguía	2189,9	0,17	1,52	1442
Amorebieta	2175,7	0,19	1,51	1436
Ayala	2136,3	0,01	1,02	2085
Vedia	2111,7	0,06	2,06	1025
Gordejuela	2111,7	0,02	1,4	1505
Atxondo	2111,7	0,04	1,33	1584
Muskiz	2111,7	0,19	1,32	1599
Balmaseda	2111,7	0,22	1,45	1459
Busturia	2111,7	0,05	1,28	1644

GRUPO 2: Está compuesto por municipios que tienen un volumen de depósitos por sucursal superior a la media de la Comunidad Autónoma Vasca pero tienen una densidad sucursalista superior al promedio.

Tabla 7.2 Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "Grupo 2"
(Ordenado según el volumen de depósitos por sucursal)

MUNICIPIO	DEPOSITOS POR SUCURSAL (Mill.pis)	DENSIDAD SUCURSALISTA	DEPOSITOS POR HABITANTE (Mill.pis)	POBLACION POR SUCURSAL
Leioa	4693	1	1,7	2832
Sopelana	3754	0,4	1,4	2708
Sestao	3754	3,2	1,3	2967
San Salvador del Valle	3660	0,4	1,4	2627
Portugalete	3486	6,8	1,3	2626
Arrigorriaga	3344	0,2	1,4	2413
Echevarri	3050	0,9	1,4	2127
Basauri	2933	3,3	1,4	2072
Santurce	2816	3,5	1,4	2068
Ortuella	2816	0,5	1,3	2213
Baracaldo	2709	1,2	1,4	1984
Galdácano	2640	0,5	1,5	1804
Elorrio	2640	1,3	1,3	1964
Ermua	2581	1,4	1,3	1966
Irún	2424	0,8	1,6	1488
Hernani	2368	0,3	1,4	1683
Getxo	2307	4,7	1,6	1466
Rentería	2266	0,8	1,4	1638
Andoain	2243	0,3	1,3	1681
Bilbao	2219	2,8	1,6	1349
Bermeo	2162	0,4	1,7	1291
San Sebastián	2126	2,1	1,8	1154
Urretxu	2117	0,5	1,4	1506
Urdúliz	2112	0,3	1,7	1267
Lekeitio	2112	3,3	1,9	1104

GRUPO 3: Los municipios de este grupo tienen un volumen de depósitos por sucursal y densidad sucursalista inferior a la media de la Comunidad Autónoma Vasca.

Tabla 7.3 Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "Grupo 3"
(Ordenado según el volumen de depósitos por sucursal)

MUNICIPIO	DEPOSITOS POR SUCURSAL (Mill.pis)	DENSIDAD SUCURSALISTA	DEPOSITOS POR HABITANTE (Mill.pis)	POBLACION POR SUCURSAL
Olaberria	1954	0,1	1,8	1079
Usurbil	1954	0,2	1,5	1343
Asteasu	1954	0,1	1,6	1191
Aya	1954	0	1,2	1661
Segura	1954	0,1	1,5	1309
Cegama	1954	0	1,5	1270
Zaldivia	1954	0,1	1,3	1509
Legorreta	1954	0,1	1,3	1456
Elgoibar	1824	0,2	1,6	1128
Azcoitia	1791	0,1	1,4	1280
Vergara	1768	0,2	1,6	1079
Bakio	1760	0,1	2,9	610
Deba	1693	0,1	1,7	994,8
Arechavaleta	1693	0,2	1,4	1210
Azpeitia	1682	0,2	1,6	1054
Oñate	1628	0,1	1,6	1026
Zalla	1609	0,2	1,6	1035
Orduña	1584	0,1	1,5	1044
Motrico	1563	0,1	1,8	890,2
Güeñes	1525	0,1	1,6	970,2
Abadiano	1496	0,2	1,7	876
Escoriaza	1465	0,1	1,5	953,8
S.Maria.Lezama	1408	0,1	1,4	1003
Dima	1408	0	1,4	1029
Markina	1408	0,1	1,7	807,5
Larrabezúa	1408	0,1	1,9	748
Sopuerta	1408	0	1,3	1099
Bérriz	1408	0,2	1,7	834
Ceberio	1408	0	1,5	910
Iruña de oca	1335	0	1	1291
Amurrio	1305	0,1	1,2	1053
Amézqueta	1303	0	1,3	990
Elgueta	1303	0,1	1,3	974
Ataun	1303	0	1,5	845,5
Carranza	1232	0	1,6	787,3
Cestona	1172	0,1	1,8	656
Anzuola	1085	0,1	1,6	668,3
Asparrena	1068	0	1	1043
Zuya	1068	0	1,7	625,5
Zeánuri	1056	0	1,8	586,5
Aramayona	712,1	0	1,7	428
Urkabustaiz	712,1	0	2	352,7

-GRUPO 4: Los municipios tienen una densidad sucursalista por encima de la media regional, y un volumen de depósitos por sucursal inferior a 1970 millones de pesetas que es el promedio del País Vasco. No obstante, por el hecho de tener una alta densidad sucursalista y un bajo volumen de depósitos por sucursal con respecto a la media regional, cabe pensar que son municipios de menos atractivo que los municipios del grupo 1.

Tabla 7.4 Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "Grupo 4"
(Ordenado según el volumen de depósitos por sucursal)

MUNICIPIO	DEPOSITOS POR SUCURSAL (Mill.pts)	DENSIDAD SUCURSALISTA	DEPOSITOS POR HABITANTE (Mill.pts)	POBLACION POR SUCURSAL
Mondragón	1954	0,6	1,4	1394
Zarauz	1954	1	1,7	1177
Lezo	1954	0,3	1,5	1309
Ibarra	1954	0,6	1,3	1504
Eibar	1930	0,5	1,6	1182
Tolosa	1839	0,4	1,7	1061
Durango	1775	0,8	1,5	1190
Zumaya	1768	0,6	1,5	1146
Mundaka	1760	0,5	2,1	819,5
Vitoria	1741	0,5	1,3	1390
Zumárraga	1664	0,5	1,4	1210
Gernika	1656	0,3	1,8	941,1
Zaldibar	1642	0,3	1,6	1048
Beasain	1628	0,4	1,6	1007
Ondárroa	1624	0,6	2	802,8
Llodio	1602	0,4	1,2	1346
Ordizia	1592	1,6	1,6	996,8
Lazcano	1433	0,4	1,4	1011
Orio	1433	0,5	1,7	849,4
Plencia	1408	0,4	2,2	630
Alegria de Oria	1303	0,3	1,6	814,5
Placencia	1303	0,4	1,7	771,5
Ormaiztegui	1303	0,3	2,2	598,5
Villabona	1303	0,4	1,7	749
Lemona	1232	0,3	1,8	682,8
Yurre	1173	0,3	1,8	642
Miravalles	1173	1,3	1,7	673,7
Getaria	1140	0,4	2	584,3
Ochandiano	1056	0,3	1,9	559,5
Villaro	938,5	0,3	2,5	379,7

En las provincias de la Comunidad Autónoma Vasca, la situación de cada municipio es distinta tanto en cuanto a la relación entre el potencial de mercado y la presencia sucursalista, como en la densidad sucursalista y esto: 1) beneficia o perjudica a las distintas entidades financieras en función de la localización de las oficinas; y 2) constituye una oportunidad para abrir oficinas (o cerrarlas). En suma, en el ámbito municipal se corrobora lo que se observa en el análisis provincial del mercado español.

7.2.2.2. Análisis de grupos clasificados según su volumen de depósitos por habitante y población por sucursal

Teniendo en cuenta que se ha podido comprobar que el volumen de depósitos por sucursal de cada municipio es distinto, a continuación se efectúa un análisis desagregado de dicho ratio. Se trata de comprobar si el factor determinante de dicha diferenciación es el volumen de depósitos por habitante, o es el volumen de población por sucursal de cada uno de los municipios analizados.

Para ello, se diferencian los municipios del Grupo 1 y 2 (aquellos cuyo volumen de depósitos por sucursal es superior a la media del País Vasco), de aquellos otros cuyo volumen de depósitos por sucursal es inferior a la media (grupo 3 y 4).

Cuando se representa gráficamente la situación de cada municipio en cuanto al volumen de depósitos por habitante y la población por sucursal, se pueden extraer conclusiones interesantes sobre los aspectos diferenciadores de los municipios del grupo 1 y 2 con respecto a las poblaciones del grupo 3 y 4 (véase gráficos 7.1 y 7.2).

Gráfico 7.1 Depósitos por habitante y población por sucursal de los municipios del grupo 1 y 2 en 1992

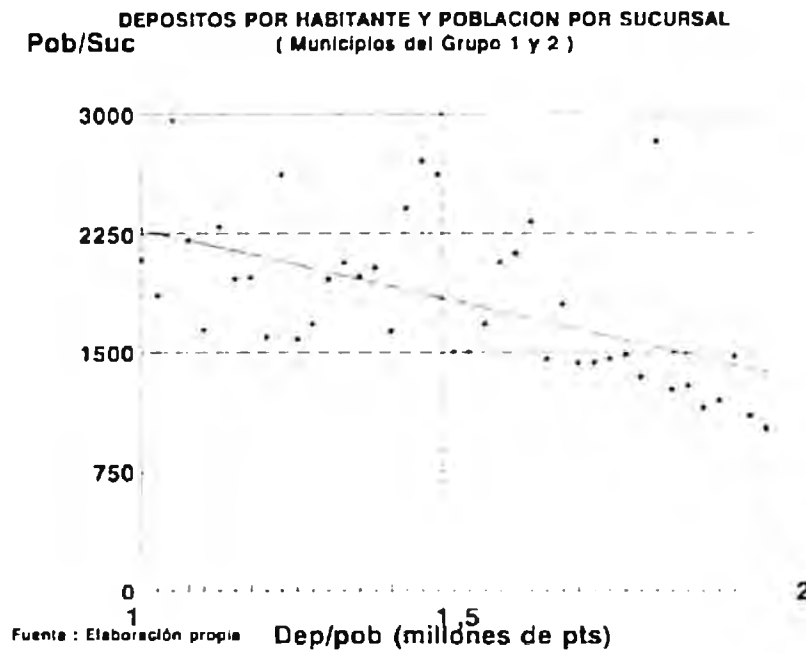
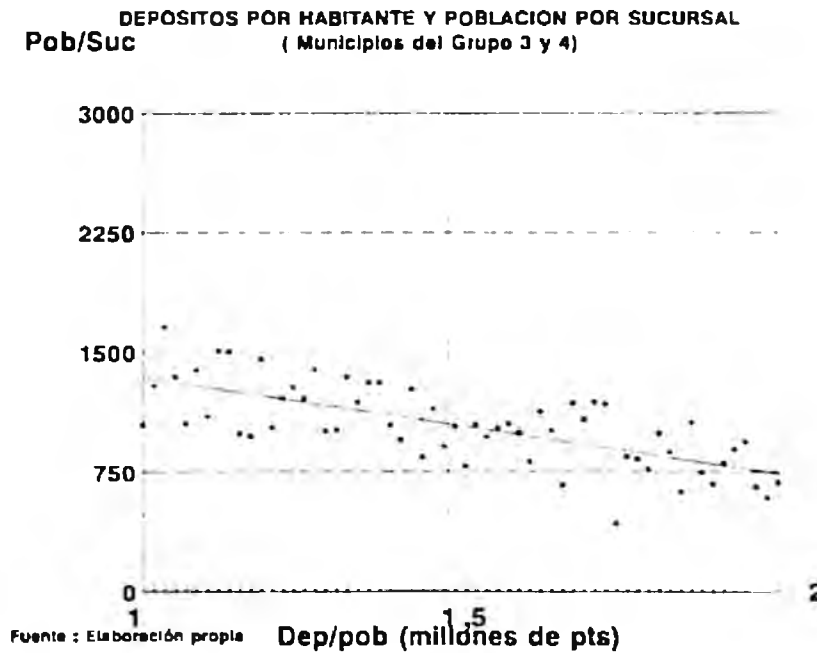


Gráfico 7.2 Depósitos por habitante y población por sucursal de los municipios del grupo 3 y 4 en 1992



En particular se observa:

1) Las poblaciones con mayor volumen de depósitos por sucursal (grupo 1 y 2) se diferencian de las de menor volumen de depósitos por sucursal (grupo 3 y 4) en el volumen de población por sucursal, en donde las primeras tienen una mayor concentración demográfica por sucursal que las segundas (véase el ajuste lineal en ambos casos), y no tanto en el volumen de depósitos por habitante (puesto que en ambos casos se observan situaciones que oscilan entre 1 y 2 millones de pesetas).

2) También resulta de interés apreciar la relación inversa existente entre el volumen de depósitos por habitante y la población por sucursal debido a la pendiente negativa de las 2 representaciones gráficas y que coincide con una de las conclusiones del análisis provincial.

8. CONCLUSIONES

8.1 Conclusiones

8.2 Sugerencias de investigación adicional

En este capítulo se presentan las conclusiones más significativas de los estudios llevados a cabo con el fin de contrastar las hipótesis definidas en el capítulo I.

De los análisis y resultados obtenidos en la tesis, se desprenden oportunidades para ampliar la investigación en áreas de interés, tanto teórico como para la gestión de las redes de sucursales de las entidades financieras.

8.1 Conclusiones

La tesis, plantea unas hipótesis, desarrolla unos instrumentos y efectúa un estudio empírico de la importancia que tienen el número de sucursales y el volumen de empleo en la efectividad comercial de una entidad financiera (definida como la evolución de su cuota de participación tanto en el mercado de depósitos como en el de inversión crediticia). Las entidades objeto de estudio son los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito en el periodo 1988-1991.

Ante los cambios acaecidos en el escenario competitivo de las entidades financieras a lo largo de la última década, caracterizados por modificaciones en la regulación del sector, en los hábitos del comportamiento del usuario financiero, por la incorporación de nuevos competidores, etc, conviene reflexionar en qué medida el número de sucursales de una entidad financiera es un factor de éxito en la efectividad comercial de la captación de depósitos y de la inversión crediticia.

1) De los estudios efectuados en las distintas entidades financieras analizadas, se infiere que la intensidad en la distribución, medida a través del número de sucursales de una entidad financiera, es un factor que explica una parte de la efectividad comercial, tanto en la captación de depósitos como en el mercado del crédito.

2) Los distintos niveles de eficiencia comercial de las entidades financieras son explicadas de forma significativa por la "localización de la red sucursalista" tanto en el mercado de depósitos como en el del crédito. No obstante, hay otra serie de factores detectados, pero no identificados, tanto en el mercado de depósitos como en el del crédito y que, junto con el factor de localización clasifican a las distintas entidades financieras en función de su eficiencia comercial. Además, se constata que una entidad financiera, no necesariamente tiene la misma eficiencia en la captación de depósitos como en la actividad crediticia, ya que una misma entidad puede ser eficiente en un mercado y no en el otro.

3) Otra conclusión de los estudios realizados es el efecto que provoca "la apertura de nuevas sucursales" en las entidades financieras que se instalan en nuevos mercados. El esfuerzo en la apertura de nuevas sucursales, no se ve correspondido de igual manera en la captación de depósitos a corto plazo.

De ahí que las entidades que tengan incrementos sustanciales en su red sucursalista en un corto periodo de tiempo, deban valorar el efecto negativo que ello pueda provocar en el volumen de depósitos por sucursal. En el caso de entidades que están en procesos de cierre sucursalista, el efecto a corto plazo es de una variación positiva en la eficiencia comercial del mercado de depósitos.

4) También se testa en la Tesis Doctoral, en qué medida el factor empleo condiciona la efectividad comercial, medida en términos de la cuota de depósitos y créditos de una entidad. Tras los estudios efectuados, se revela significativa la relación existente entre el volumen de empleo de una entidad y su cifra de inversión crediticia. Además, se muestra que las entidades más eficientes en la inversión crediticia son las que tienen un mayor número de empleados por sucursal; si bien esto no implica necesariamente que una variación en el número de empleados por sucursal sea el factor causante de un mayor volumen de créditos por sucursal o por el contrario, sea un efecto derivado de un mayor nivel en la actividad crediticia.

En cambio, en el caso del mercado de depósitos, las variaciones en el factor empleo no se correlacionan con los cambios del volumen de depósitos captados, y en este caso, el nivel de empleo por sucursal de una entidad no es ni causa ni efecto de su eficiencia comercial en la captación de depósitos.

Una vez expuesta la incidencia que el número de sucursales y el volumen de empleo de una entidad tienen en su efectividad comercial medida en términos de la cuota de depósitos e inversión crediticia, y a pesar de que en ningún momento se ha considerado como objetivo de esta Tesis valorar la dimensión de la red sucursalista en el estado español (puesto que para ello habría que valorar otros muchos aspectos no analizados en los estudios empíricos realizados), cabe inferir lo siguiente: las decisiones en torno al redimensionamiento del número de sucursales existentes en España o en una región, debiera realizarse a partir de un conjunto de decisiones individualizadas de apertura y/o cierre de sucursales de las distintas entidades financieras.

5) Teniendo en cuenta esta última afirmación, y habiendo comprobado la importancia del factor de "localización de la red sucursalista" en la eficiencia comercial de la captación de depósitos y de la inversión crediticia, se muestran las grandes diferencias provinciales en la riqueza, la concentración demográfica por sucursal y el volumen de depósitos y/o créditos por sucursal.

De lo expuesto, se desprende que una entidad financiera puede evaluar la bondad, las oportunidades y los puntos débiles de su red de sucursales a partir del análisis de la ubicación provincial de su red de oficinas, así como valorar el mayor atractivo que puede ofrecer el ubicar la red sucursalista de forma selectiva en determinados mercados provinciales (aquellos que presenten una situación más favorable) frente a la opción de ubicarla en todo el territorio español.

6) Los volúmenes del mercado de depósitos y créditos no guardan una misma proporción en todas las provincias, debido a diferencias en el comportamiento ahorrador y en el nivel de endeudamiento en cada una de ellas. Asimismo, se constata que las provincias con un mayor nivel de actividad por habitante, tienen a su vez una menor concentración demográfica por sucursal y viceversa, excepto en las provincias de Madrid, Guipúzcoa y Vizcaya, en donde el volumen de actividad por sucursal es muy superior al resto tanto por el volumen de negocio por habitante como por la mayor concentración demográfica por sucursal.

7) También se concluye del análisis provincial, efectuado a lo largo del año 1991, que el número de sucursales existentes en una provincia está más correlacionado con la población existente que con el volumen de mercado de depósitos y créditos. No obstante, las variaciones sucursalistas habidas a lo largo del periodo 88-91 se asocian más a las variaciones en el volumen de depósitos y créditos que a las variaciones demográficas.

8) Una vez constatadas las diferencias existentes a nivel provincial, y puesto que el ámbito de competencia de las entidades financieras se circunscribe en gran medida a nivel municipal, se ha procedido a desarrollar un sistema de evaluación de cada municipio con los criterios del análisis provincial. Las conclusiones de dicho estudio efectuado sobre los municipios de la Comunidad Autónoma Vasca constatan, que si anteriormente se demostraba que existía una notable heterogeneidad provincial, lo mismo cabe inferir de los municipios del País Vasco: dentro de una misma provincia conviven distintas realidades municipales que tienen un mayor o menor atractivo para la apertura y cierre de sucursales.

9) Las diferencias en el atractivo de los municipios del País Vasco, se explican en mayor medida por la concentración demográfica de una sucursal que por la capacidad de ahorro por habitante.

8.2 Sugerencias de investigación adicional

Expuestas las conclusiones más significativas de los estudios empíricos llevados a cabo para contrastar las hipótesis definidas en el capítulo primero, es oportuno indicar sugerencias para futuras investigaciones en torno a los distintos temas abordados.

Las sugerencias de investigación surgen como consecuencia de: 1) las limitaciones inherentes a toda tesis; 2) nuevos planteamientos que surgen como consecuencia de los resultados obtenidos. En concreto, las líneas de investigación futura que se sugieren son las siguientes:

1) La influencia que el factor de "localización de la red sucursalista" tiene en la mayor o menor eficiencia en la captación de depósitos y en la inversión crediticia, se complementa con la de otros factores adicionales que inciden en la mayor o menor eficiencia comercial del mercado de depósitos y créditos. Los objetivos de la tesis, en las hipótesis definidas y los estudios llevados a cabo, han permitido detectar que hay otros factores que son relevantes aunque su identificación escapa al ámbito de la tesis.

Teniendo en cuenta variables tales como la desregulación del sector, la liberalización de precios, la introducción de nuevos competidores en el escenario bancario y la mayor cultura del usuario financiero, puede que incidan en la mayor eficiencia comercial del mercado de depósitos y de créditos, variables tales como las políticas comerciales, la calidad de servicio ofrecida por cada una de las entidades, la política de precios de activo y pasivo y los sistemas de gestión y remuneración del personal.

2) Otra sugerencia de investigación adicional es la de profundizar en la relación existente entre el número de empleados por sucursal y la eficiencia comercial en la inversión crediticia, debido a que no se ha podido constatar si el número de empleados por sucursal es un factor causante de una mayor eficiencia comercial en el crédito, o si más bien es la consecuencia de una mayor actividad crediticia por parte de la entidad.

3) También sería de interés ampliar la línea de investigación en torno al análisis municipal de todo el mercado nacional, debido a la relevancia del factor de localización de la red sucursalista en la eficiencia comercial de una entidad financiera y teniendo en cuenta que esta Tesis ha desarrollado un modelo aplicado a los municipios del País Vasco exclusivamente. La aplicación de dicho modelo de evaluación municipal sobre los municipios españoles puede: A) identificar distintos rasgos de las poblaciones que mayor o menor atractivo puedan ofrecer, en función del cociente de la demanda potencial entre la intensidad sucursalista y la densidad sucursalista; y B) facilitar la toma de decisiones sobre la apertura y cierre de sucursales bancarias.

4) Por último, se sugiere la evaluación de la red sucursalista de una entidad financiera con la metodología aplicada en esta Tesis. Si bien, esta investigación ha comparado distintas entidades financieras con respecto al sistema bancario español, cabe trasladar la metodología aplicada a la evaluación de todas y cada una de las sucursales de una entidad financiera a través del cálculo de la eficiencia total, como resultado de la bondad de la localización de la sucursal y de la eficiencia del resto de factores, en relación a la media de la

entidad (o la de un competidor, o la media del sistema bancario español). Y en particular, se puede estudiar la eficiencia de las aperturas de oficinas de un determinado periodo. Esta aplicación permite pues, la evaluación, fijación de objetivos y el control de todas las sucursales de una entidad financiera.

9. RELACION DE FIGURAS

9.1 Relación de gráficos	<u>Página</u>
Gráfico 2.1 Evolución del número de sucursales de bancos y cajas (1985-1991).....	19
Gráfico 2.2 Número de sucursales por población. Una comparación internacional.-1988.....	20
Gráfico 2.3 Empleados por sucursal. Una comparación internacional.-1988.....	21
Gráfico 3.1 Eficiencia en el mercado de depósitos. Bancos en 1991.....	32
Gráfico 3.2 Eficiencia en el mercado de depósitos. Cajas y Cooperativas de Crédito en 1991.....	33
Gráfico 3.3 Eficiencia en el mercado del crédito. Bancos en 1991.....	35
Gráfico 3.4 Eficiencia en el mercado del crédito. Cajas y Cooperativas de Crédito en 1991.....	36

Gráfico 3.5	Clasificación de las entidades financieras según su grado de eficiencia en el mercado de depósitos y créditos.....	40
Gráfico 3.6	Análisis de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A").....	46
Gráfico 3.7	Análisis de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B").....	46
Gráfico 3.8	Análisis de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C").....	47
Gráfico 3.9	Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en depósitos en 1991(grupo A).....	52
Gráfico 3.10	Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en depósitos en 1991(grupo B).....	54
Gráfico 3.11	Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en depósitos en 1991(grupo C).....	56

Gráfico 3.12 Análisis de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A").....	57
Gráfico 3.13 Análisis de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B").....	58
Gráfico 3.14 Análisis de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C").....	59
Gráfico 3.15 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en créditos en 1991 (grupo A).....	62
Gráfico 3.16 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en créditos en 1991 (grupo B).....	64
Gráfico 3.17 Eficiencia de la red sucursalista y eficiencia total en créditos en 1991 (grupo C).....	66
Gráfico 3.18 Empleo y efectividad comercial en depósitos. Bancos en 1991.....	69

Gráfico 3.19 Empleo y efectividad comercial en depósitos. Cajas de Ahorro en 1991.....	70
Gráfico 3.20 Empleo y efectividad comercial en créditos. Bancos en 1991.....	74
Gráfico 3.21 Empleo y efectividad comercial en créditos. Cajas de Ahorro en 1991.....	75
Gráfico 3.22 Dimensión sucursalista y eficiencia en el mercado del crédito en 1991.....	76
Gráfico 4.1 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991(Grupo 1).....	83
Gráfico 4.2 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991(Grupo 2).....	84
Gráfico 4.3 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991(Grupo 3).....	85
Gráfico 4.4 Eficiencia de las entidades en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991(Grupo 4).....	86

Gráfico 4.5	Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991(Grupo 1).....	90
Gráfico 4.6	Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991(Grupo 2).....	91
Gráfico 4.7	Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991(Grupo 3).....	92
Gráfico 4.8	Eficiencia de las entidades en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991(Grupo 4).....	93
Gráfico 4.9	Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A").....	99
Gráfico 4.10	Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B").....	101
Gráfico 4.11	Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C").....	103

Gráfico 4.12 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A").....	108
Gráfico 4.13 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B").....	110
Gráfico 4.14 Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C").....	112
Gráfico 4.15 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en depósitos (entidades con reducción en cuota de empleo).....	116
Gráfico 4.16 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en depósitos (entidades con incremento en cuota de empleo).....	117
Gráfico 4.17 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en créditos (entidades con incremento en cuota de empleo).....	119
Gráfico 4.18 Variaciones de la cuota de empleo y efectividad comercial en créditos (entidades con reducción en cuota de empleo).....	120

Gráfico 4.19 Variación de créditos por sucursal y empleados por sucursal en el periodo 1988-1991 (bancos).....	121
Gráfico 4.20 Variación de créditos por sucursal y empleados por sucursal en el periodo 1988-1991 (cajas de ahorro).....	121
Gráfico 5.1 Relación provincial entre cuota de depósitos y cobertura de red sucursalista en 1991 (1ª parte).....	127
Gráfico 5.2 Relación provincial entre cuota de depósitos y cobertura de red sucursalista en 1991(2ª parte).....	128
Gráfico 5.3 Relación provincial entre cuota de crédito y cobertura de red sucursalista en 1991 (1ª parte).....	130
Gráfico 5.4 Relación provincial entre cuota de crédito y cobertura de red sucursalista en 1991 (2ª parte).....	130

Gráfico 5.5 Relación provincial entre las cuotas de mercado de depósitos y créditos con respecto a la red sucursalista en 1991.....	132
Gráfico 5.6 Relación provincial entre volumen de créditos y depósitos en 1991 (1ª parte).....	133
Gráfico 5.7 Relación provincial entre volumen de créditos y depósitos a nivel provincial en 1991 (2ª parte).....	134
Gráfico 5.8 Volumen de depósitos por sucursal provincial en 1991 (1ª parte).....	137
Gráfico 5.9 Volumen de depósitos por sucursal provincial en 1991 (2ª parte).....	138
Gráfico 5.10 Clasificación provincial en función de los depósitos por población y población por sucursal en 1991.....	141
Gráfico 5.11 Volumen de créditos por sucursal provincial en 1991 (1ª parte).....	144

Gráfico 5.12 Volumen de créditos por sucursal provincial en 1991 (2ª parte).....	144
Gráfico 5.13 Clasificación provincial en función de los créditos por población y población por sucursal en 1991.....	147
Gráfico 5.14 Volumen de negocio por sucursal provincial en 1991 (1ª parte).....	150
Gráfico 5.15 Volumen de negocio por sucursal provincial en 1991 (2ª parte).....	150
Gráfico 5.16 Clasificación provincial en función del negocio por habitante y población por sucursal en 1991.....	153
Gráfico 5.17 Relación provincial entre negocio por habitante y población por sucursal en 1991.....	154
Gráfico 6.1 Variación de depósitos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable).....	163

Gráfico 6.2	Variación de depósitos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable).....	164
Gráfico 6.3	Variación de créditos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable).....	167
Gráfico 6.4	Variación de créditos por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable).....	168
Gráfico 6.5	Clasificación provincial según la evolución en la posición relativa del mercado de depósitos y créditos.....	170
Gráfico 6.6	Variación de negocio por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable).....	174
Gráfico 6.7	Variación de negocio por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable).....	175
Gráfico 6.8	Variaciones de negocio por habitante y población por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución favorable).....	176

Gráfico 6.9 Variaciones de negocio por habitante y población por sucursal en el periodo 1988-1991 (provincias con evolución desfavorable).....	177
Gráfico 6.10 Variación provincial de negocio bancario y sucursales en 1988-1991 (1ª parte).....	178
Gráfico 6.11 Variación provincial de negocio bancario y sucursales en 1988-1991 (2ª parte).....	179
Gráfico 6.12 Variación provincial de población y sucursales en 1988-1991 (1ª parte).....	180
Gráfico 6.13 Variación provincial de población y sucursales en 1988-1991 (2ª parte).....	180
Gráfico 7.1 Depósitos por habitante y población por sucursal de los municipios del grupo 1 y 2 en 1992.....	197
Gráfico 7.2 Depósitos por habitante y población por sucursal de los municipios del grupo 3 y 4 en 1992.....	197

9.2 Relación de Tablas		<u>Página</u>
Tabla 3.1	Eficiencia de bancos en 1991	38
Tabla 3.2	Eficiencia de Cajas de Ahorro y Cooperativas de Crédito en 1991	39
Tabla 3.3	Análisis de regresión entre depósitos por sucursal previsto y real de las entidades en 1991	48
Tabla 3.4	Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos en 1991 (grupo A)	51
Tabla 3.5	Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos en 1991 (grupo B)	53
Tabla 3.6	Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado de depósitos en 1991 (grupo C)	55
Tabla 3.7	Análisis de regresión entre créditos por sucursal real y previsto de las entidades en 1991	60

Tabla 3.8	Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito en 1991 (grupo A')	61
Tabla 3.9	Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito en 1991 (grupo B')	63
Tabla 3.10	Ratios de eficiencia de las entidades financieras en el mercado del crédito en 1991 (grupo C')	65
Tabla 3.11	Empleo y efectividad comercial en el mercado de depósitos	68
Tabla 3.12	Empleo y efectividad comercial en el mercado de créditos	73
Tabla 4.1	Eficiencia de la variación de cobertura (85-88) y la efectividad comercial (88-91)	88
Tabla 4.2	Eficiencia de la variación de cobertura de red y efectividad comercial (bancos)	95
Tabla 4.3	Eficiencia de la variación de cobertura de red y efectividad comercial (cajas de ahorro)	96

Tabla 4.4	Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A")	100
Tabla 4.5	Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B").....	102
Tabla 4.6	Análisis de las variaciones de depósitos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C")	104
Tabla 4.7	Análisis de regresión lineal múltiple en las variaciones de depósitos por sucursal real, previstas y sucursalistas ..	105
Tabla 4.8	Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo A'")	109
Tabla 4.9	Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo B'")	111
Tabla 4.10	Análisis de las variaciones de créditos por sucursal real y previsto (entidades "grupo C'")	113
Tabla 4.11	Análisis de regresión lineal simple entre variaciones de créditos por sucursal real y previstos	114
Tabla 5.1	Análisis provincial de cuota de sucursales, depósitos y créditos en 1991	135
Tabla 5.2	Análisis provincial del mercado de depósitos en 1991	140

Tabla 5.3	Análisis provincial del mercado del crédito en 1991	146
Tabla 5.4	Análisis provincial del negocio por sucursal en 1991..	152
Tabla 6.1	Análisis de las variaciones provinciales en el mercado de depósitos en el periodo 1988-1991	162
Tabla 6.2	Análisis de las variaciones provinciales en el mercado del crédito en el periodo 1988-1991	166
Tabla 6.3	Análisis de las variaciones provinciales en la actividad bancaria en el periodo 1988-1991	173
Tabla 7.1	Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "grupo 1"	191
Tabla 7.2	Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "grupo 2"	192
Tabla 7.3	Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "grupo 3"	193
Tabla 7.4	Ratios de evaluación de los municipios del País Vasco pertenecientes al "grupo 4"	195

10. BIBLIOGRAFIA

ALCOCER, J. y MATEACHE, P (1993) "La batalla por la captación de Ahorro en Europa y en Estados Unidos" Mc Kinsey & Company. Cuadernos de gestión. Diciembre.

AMBROSIO ORIZAOLA, E.M. (1990) "Las nuevas tecnologías y el empleo" Revista TELOS núm 22. Págs 51 a 56 Ed. Fundesco .Madrid

ANDERSEN CONSULTING (1990) "Estudio estratégico de la oficina bancaria avanzada" Ed.Siemens-Nixdorf Diciembre . Madrid.

ANDERSEN CONSULTING (1990) "Insurance in a Changing Europe 1990-1995" Ed. The Economist Publications Ltd. Londres

ANDERSEN CONSULTING (1992) "It Expenditures in European Retail Financial Services" Ed. Andersen Consulting. Londres

ANDREU, J.M y ARASA, C. (1990) "Banca universal vs. Banca especializada: un análisis prospectivo" Ed. Instituto de Estudios de Prospectiva .Madrid

ANDREW, K. (1990) "El marketing de los servicios bancarios y financieros" Ed. Deusto.Bilbao

ANUARIO ESPAÑOL DE LOS BANCOS Y CAJAS DE AHORRO (1992) Editorial Maestre . Madrid

ARTHUR ANDERSEN (1986) "La Banca en Europa: los próximos diez años" Informe Resumen. Ed. Arthur Andersen. Madrid

BADOC, M. (1989) "Marketing management para bancos y compañías aseguradoras" Ed. EADA Gestión. Barcelona

BALLARIN, E. (1987) "La transformación del negocio bancario" Suplementos del Sistema Financiero Español. núm 17. Ed.FIES. Pág 39-50. Madrid

BALLARIN, E. (1988) "Distribución de servicios financieros en España: Implicaciones competitivas" Suplementos del Sistema Financiero Español. núm 21. Ed.FIES pag 144-155. Madrid

BALLARIN, E. (1991) "El proceso de dirección en las cajas de ahorros" Papeles de Economía Española núm 47. Pags. 25-36 Ed. FIES. Madrid

BALLARIN, E. (1992) "Cinco lecciones para el futuro de la banca española" Expansión, 19 de noviembre. Pag. 17

BALLARIN, E. y SCHERK, W. (1989) "Escenarios de futuro y creación de valor económico en el sector bancario español" Suplementos del Sistema Financiero Español. núm 28. Ed.FIES. Págs 48-59. Madrid

BALLARIN, E. (1985) "Estrategias Competitivas para la Banca" Editorial Ariel

BALLARIN, GUAL Y RICART (1988) "Rentabilidad y competitividad en el sector bancario español" Fundación FIES. Madrid

BANCO DE ESPAÑA Boletín Estadístico correspondiente a los años de 1986 hasta 1993. Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (1988) "Análisis comparativo de la rentabilidad del sistema bancario español" Boletín Económico, marzo. Ed. Banco de España. Págs 11-20. Madrid

BANCO DE ESPAÑA (1991) "Red extranjera de la banca española: distribución geográfica y actividades" Boletín Económico, Junio. Ed. Banco de España. Págs 33-48. Madrid

BANCO ESPAÑOL DE CREDITO (1985) "Anuario Mercado Español" correspondiente a los años 1985 hasta 1992. Madrid

BARALLAT, L. (1990) "La banca comercial europea en el año 2000" Marketing y Ventas, enero, págs. 21-28. Madrid

BARALLAT, L. (1992) "La banca española en el año 2000" Ediciones de las Ciencias Sociales. Madrid

BARNICH, M. (1990) "La distribution: clef de la réussite de l'industrie financière" Ed. EFMA (XII Convención de la EFMA) págs 325-344. Paris

BENGOECHEA, J. (1990) "Desafíos y respuestas de la banca española" Papeles de Economía Española. num. 44. Ed FIES págs 186-199. Madrid

BENGOECHEA, J. y PIZARRO, J. (1993) "El final de una década prodigiosa" El País, 17 de enero. Supl Negocios Págs 30-31

BERISTAIN, I. (1994) "Evaluación del proceso de fusiones en las Cajas de Ahorros Vascas" Papeles de Economía Española núm 58. Ed. FIES. Págs.161-173. Madrid

BERNARD KRIEF- SIEMENS NIXDORF (1990) "Presente y futuro de los servicios bancarios de las entidades financieras" Ed. Bernard Krieff. Madrid

BERNIER, J.P. (1992) "Libre-service bancaire: à la conquête du marché Bancatique núm. 87, noviembre. Págs 523-524. Paris

BERRY, L.L. (1992) "Calidad de Servicio" Ed. Diaz de Santos. Madrid

BOSTON CONSULTING GROUP (1984) "The shape of consumer banking"

BOSCH FONT, FRANCISCO (1993) "Retail Banking in Spain: Recent Changes and their Effect on the Content and Culture of Front-Desk Jobs" International Journal of Bank Marketing. Vol. 11, núm. 1. Págs. 11-17.

BOSCH FONT, FRANCISCO (1993) "La motivación y el control o la compraventa de las mejoras de ejecución" AECA. Págs. 15-24

BOSCH FONT, FRANCISCO (1993) "Aquellas supercuentas trajeron estas oportunidades (1)". Cinco Días, 23 Febrero 1993. Págs. 21

BOSCH FONT, FRANCISCO (1993) "Aquellas supercuentas trajeron estas oportunidades (2)". Cinco Días, 24 Febrero 1993. Págs. 16.

BUENO, E. y RODRIGUEZ ANTON, J.M. (1990) "La banca del futuro"
Editorial Pirámide. Madrid

CAIXA DE PENSIONS DE BARCELONA (1991) "Informe mensual
Servicio de Estudios" Marzo. Barcelona

CAJA LABORAL POPULAR "Memorias de Informe anual de los años
1985 hasta 1991". Mondragón

CANALS, J. (1992) "Estrategias del sector bancario en Europa"
Editorial Ariel. Barcelona

CASTAÑO COLLADO, C. (1990) "Tecnología y empleo en el sector
financiero español" Instituto de estudios de prospectiva. Madrid

CASTELLO, E. (1992) "Estrategias comerciales de las cajas de ahorro"
Fundación FIES. Madrid

CASTELLS, J. (1991) "¿Es la automatización bancaria el futuro de la
sucursal?" Seminario "La reconversión de la sucursal bancaria",
I. Empresa. Madrid

CERVERO y MONTAÑE (1988) "El marketing en la oficina bancaria"
Ed. Hispano Europea. Barcelona

CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORRO (CECA)
Anuarios Estadísticos de los años 1985 hasta 1991. Madrid

CONSEJO SUPERIOR BANCARIO Anuarios Estadísticos de la Banca Privada en España correspondientes a los años 1985 hasta 1991. Madrid

CUERVO, A. (1987) "La crisis bancaria en España 1977-1985"
Editorial Ariel. Barcelona

CUERVO, A , RODRIGUEZ SAIZ, J y PAREJO, J.A. (1992) Manual del Sistema Financiero Español. Ed. Ariel Economía. Barcelona

CUERVO, A. (1990) "La banca española de los noventa" Colegio de Economistas de Madrid. Madrid

CHANNON, DEREK F. (1990) Marketing y dirección estratégica en la Banca. Editorial Díaz de Santos, S.A. Madrid

CHIAS, J. (1991) "El mercado son personas" Ed. McGraw-Hill. Madrid

DELGADO, F. (1990) "Economías de escala en el sistema bancario español" Revista de Economía num 4. Ed. Consejo de Economistas de España. Madrid

DIVERSOS AUTORES, (1993) "Nuevos enfoques de gestión bancaria"
Aula de banca 1992 ESTE(Universidad de Deusto). Madrid

DIVERSOS AUTORES (1994) "Nuevos enfoques de gestión bancaria"
Aula de banca 1993. Editorial Maestre-ESTE (Universidad de Deusto).
Madrid

DONELLY, J., BERRY, L. y THOMPSON, TH. (1989) "Marketing de servicios financieros" Ed. Díaz de Santos. Madrid

DUPUY, F. (1991) "Les perspectives internationales de la banque à distance" Ponencia del Congreso "The many facets of electronic banking". Ed EFMA. Paris

EIGLIER, P. y LANGEARD, E. (1989) "Servucción: El marketing de servicios" Ed. McGraw-Hill. Madrid

FAINE, I. y TORNABELL, R. (1992) "Una nueva forma de hacer banca" Editorial Ariel. Barcelona

FLIPO, J.P. (1989) "Gestión de empresas de servicios" Col. EADA Gestión. Ed. Edicions Gestión 2000 S.A. Barcelona

FRIARS, E.M. GREGOR, W.T. REID, L. y JOHNSON, M.D. (1987) "Distribution, a competitive weapon en The Financial Services Handbook" Editado por Friars y Gogel. New York. Wiley & Sons. New York

FRS IBERICA (1991) Estudio de mercado: "Comportamiento financiero de los particulares" Ed. FRS Ibérica (estudios semestrales de ámbito nacional). Madrid

FUENTES, I. (1990) "Evolución reciente del mercado de depósitos bancarios" Boletín económico (BANCO DE ESPAÑA) Diciembre. Madrid

GIMENO, G. (1987) "Condicionantes en la expansión de las oficinas bancarias españolas en el periodo 1974-1985" (Boletín de Información Comercial Española)

GOIRIGOLZARRI, J.I (1994) "¿Hacia donde va la banca comercial ?"
Ponencia presentada en el Aula de Banca de la ESTE (Un.Deusto).
Ed.Maestre. San Sebastián

GRANDE, I. (1994) "Metodología para posicionar las entidades
financieras" Papeles de Economía Española núm 58. Ed. FIES. Págs. 252-
259. Madrid

GUAL, J. (1992) "La competencia en el sector bancario español"
Fundación BBV . Bilbao

GUAL, J , XIMENEZ, S y VIVES, X. (1990) "Dimensión y eficiencia en
costes de la banca española". Documentos de trabajo núm 62 Ed. FIES.
Madrid

GUAL, J. y VIVES, X. (1991) Ensayos sobre el sector bancario español.
Ed. FEDEA. Madrid

GUAL, J., JIMENEZ, S. y VIVES, X. (1990) "Dimensión y eficiencia en
costes en la banca española" Fundación FIES. Madrid

GUIA DE LA BANCA, COOP. CREDITO Y CAJAS DE AHORRO (1993)
Editorial Maestre. Madrid

HUETE, L.M. (1991) "Claves para una gestión sobresaliente en servicios"
Revista Nueva Empresa. octubre. Cuadernos de Management Págs 1-10
Madrid

IBERMÁTICA (1991) "Rediseñando la sucursal para los años 90"
Informe interno de Ibermática. Barcelona

KOTLER, P. (1972) "Marketing Management" Englewood Cliffs.N.J. Prentice Hall Inc.

KOTLER. P. (1980) "Principles of Marketing" Englewood Cliffs.N.J. Prentice Hall Inc.

LEVITT, T. (1981) "Marketing intangible products and product intangibles" Harvard Business Review, mayo-junio. Págs 94-102 Cambridge.USA.

LEVITT, T. (1986) "Enfoque de proceso de producción para los servicios" Harvard-Deusto Business Review. 3 trimestre. Págs 37-50. Bilbao

MAÑAS, L. (1990) "El sector bancario ante el mercado único: reflexiones críticas" Papeles de Economía Española núm.44 Ed FIES págs 2-19. Madrid

MASSON, J.E. y WELLHOFF, A. (1988) "El merchandising. Rentabilidad y gestión del punto de venta" Editorial Deusto. Bilbao

MEDEL VICENTE A. (1991) "Hacia la definición de un nuevo mapa del sector ahorro en España" Papeles de Economía Española núm 47. Ed FIES págs 108-111, Madrid

MEIDAN, A. (1984) "Bank Marketing Management" MacMillan Education Ltd.

M.A.C (MANAGEMENT ANALYSIS CENTER) (1985) "Money Merchandising: Retail Revolution in Consumer Financial Services"

MOROY, F. (1993) "¿Desarrollar una red especializada para pequeñas y medianas empresas?" ESTE - Estudios Empresariales núm 81. Págs. 6-18. San Sebastián

NEDEY F. (1992) "Retail Banking in Europe: strategic management and control" EFMA's Newsletter n° 120, noviembre, Ed.EFMA. Paris

ONTIVEROS,E y BERGES,A. (1990) "La banca del futuro" Editorial Pirámide. Madrid

ONTIVEROS,E y VALERO, F.J. (1989) "Innovación financiera y estrategias bancarias" Ponencias y Comunicaciones AECA. Murcia

PERDIGUER, M. (1993) "La distribución electrónica en el sistema financiero español" Tesis doctoral presentada en la U.Autónoma de Barcelona. Barcelona

PERDIGUER, M. (1991) "Productividad y calidad en los servicios financieros" Estrategia Financiera, Julio. Págs 8-12. Madrid

PERDIGUER, M. (1991) "En la banca urge una evolución del negocio y de la distribución" Cinco Días, 6 de Agosto. Págs 8 y 29. Madrid

PEREZ GARCIA, F. Y DOMENECH, R. (1990) "La productividad de los bancos y cajas en los 80: Una comparación internacional" Documentos de Trabajo núm 69 Ed. FIES. Madrid

PEREZ GARCIA, F. y DOMENECH, R. (1990) "La productividad de los bancos y cajas de ahorros españoles" Documentos de Trabajo núm 66. Ed. FIES. Madrid

PONS, J.M. (1993) "Políticas comerciales y Participación de mercado en las cajas de ahorro" Tesis doctoral no publicada. IESE. Barcelona

PORTER, M. (1980) "Competitive Strategy" The Free Press

PORTER, M. (1985) "Competitive Advantage" The Free Press

POVEDA, R. (1994) "El marco regulador de las entidades de crédito en España: la regulación del riesgo" Papeles de Economía Española núm 58. Ed. FIES. Págs. 26-42. Madrid

PRICE WATERHOUSE (1993) "Cómo convertir la Oficina en un Eficiente Punto de Venta" Informe de Price Waterhouse. Madrid

QUINTAS, J.R. (1991) "Tecnología y banca minorista en la década de los noventa" Papeles de Economía Española núm 47. Págs 72-86. Ed FIES. Madrid

RAYMOND, J.L. (1994) "Economías de escala y fusiones en el sector de cajas de ahorros" Papeles de Economía Española núm 58. Págs. 113-125. Ed. FIES. Madrid

REVELL, J. (1989) "The Future of Saving Banks: A Study of Spain and the Rest of Europe" Estudio realizado para la CECA

RODRIGUEZ ANTON, J.M. (1989) "La banca en España. Un reto para 1992" Ediciones Pirámide. Madrid

RODRIGUEZ FERNANDEZ, J.M. (1994) "Las entidades financieras en la década de los noventa: nuevos desafíos , otros derrotos" Papeles de Economía Española núm 58. Págs. 43-61. Ed. FIES. Madrid

SAINT CRICQ,J. y BRUEL, O. (1975) "Merchandising" Ediciones Pirámide. Madrid

SALAS, V y FUENTESALZ,L. (1992) "Competencia espacial en la banca al por menor" Documenta- Fundación BBV. Bilbao

SALAS,V , ESPITIA,M y POLO.Y. (1991) "Grupos estratégicos y resultados en el sector bancario español" Información Comercial Española, núm 690. Madrid.

SALAS.V y FUENTELESAZ,L. (1992) "Determinantes del número de oficinas bancarias en el mercado español" Documenta-Fundación BBV. Bilbao

SALEN, H. (1987) "Distribución y merchandising" Distribución Consulting. Madrid

SANCHEZ ASIAIN, J.A. (1992) "Reflexiones sobre la banca" Espasa Calpe. Madrid

SANTESMASES, M. (1992) "Tendencias en el marketing de servicios bancarios" Ponencia presentada en el II Congreso Nacional de la ACEDE. Septiembre

SANTESMASES, M. (1994) "El marketing bancario como factor de competitividad" Papeles de Economía Española núm 58. Págs. 224-236. Ed. FIES. Madrid

TERMES, R. (1989) "Los resultados de la banca en 1989" Papeles de Economía Española núm 44. Ed. FIES págs 93-116. Madrid

TOURNOIS, N. (1989) "Le marketing bancaire face aux nouvelles technologies" Ed. Masson. Paris

URCELAY, V. (1990) "El marketing bancario ante el dinámico mercado financiero" ESTE-Estudios Empresariales núm. 73, págs. 4-11

URIARTE, P.L. (1993) "Oportunidades de negocio de la banca española ante el entorno financiero" Seminario Cinco Días. Madrid

URIARTE, P.L. (1986) "Banca y Comunidad Económica Europea" Boletín de Estudios Económicos, Abril. Bilbao

VAZQUEZ, R. (1987) "El marketing bancario: instrumento competitivo en el contexto interno" Alta Dirección págs 87-98.

VIVES, X. (1994) "Desregulación y reforma regulatoria en el sector bancario" Papeles de Economía Española núm 58. Págs. 2-13. Ed. FIES. Madrid