

24 - 26 | Noviembre 2021 | Madrid
XLVI Reunión de Estudios Regionales

International Conference on Regional Science

Ciudades llenas, territorios vacíos

Universidad Autónoma de Madrid



COMUNICACIÓN

Título: *La Banca Cooperativa y Comercial en Castilla La Mancha y su papel en la inclusión financiera territorial.*

Autores y e-mails de todos:

Beatriz Fernández-Olit, beatriz.olit@uah.es,
María Teresa Gallo-Rivera, maria.gallo@uah.es,
Rubén Garrido-Yserte, ruben.garrido@uah.es

Departamento: *Economía y Dirección de Empresas e Instituto Universitario de Análisis Económico y Social.*

Universidad: *Universidad de Alcalá*

Área Temática: *8. Localización de las actividades económicas, especialización y análisis clúster.*

Resumen:

Este artículo se centra en la importancia de las sucursales bancarias para la inclusión financiera del territorio, con independencia de que la digitalización favorezca en parte la prestación de servicios. Estudios previos indican que durante la Gran Recesión (2008-2013), a nivel nacional español, la banca comercial se mantuvo principalmente en zonas dinámicas y de carácter urbano, donde absorbió parte de la red de las cajas de ahorro. Por su parte, la banca cooperativa amplió su propia red, también aprovechando los espacios vacíos dejados por las cajas, pero en una diversidad mayor de territorios, incluyendo zonas más despobladas y envejecidas. Por tanto, el presente trabajo estudia el periodo comprendido entre 2014 y 2020. Se utiliza la regresión cuantílica para determinar potenciales diferencias entre el comportamiento de ambas tipologías de entidades bancarias (banca cooperativa y banca comercial) respecto de la presencia territorial. El estudio se centra en una comunidad autónoma (Castilla La-Mancha) con el objetivo de realizar un análisis a nivel municipal. Entre los principales resultados se encuentra un distinto comportamiento de las variables de demanda en diferentes puntos de la distribución, mostrando como el fenómeno de la reestructuración es desequilibrado por territorios. Asimismo, se encuentran estrategias diferenciadas entre bancos-cajas y cooperativas a la hora de operar en el territorio, especialmente, en los territorios rurales más pequeños y con mayor presencia de actividad agrícola, donde las cajas rurales muestran una mayor intensidad de presencia.

24 - 26 | Noviembre 2021 | Madrid
XLVI Reunión de Estudios Regionales

International Conference on Regional Science

Ciudades llenas, territorios vacíos

Universidad Autónoma de Madrid



Palabras Clave: *Servicios Financieros, Territorio, Inclusión Financiera, Emprendimiento, Banca Social, Banca Cooperativa; Regresión Cuantílica.*

Clasificación JEL: *G21; G28; P13; R11; R51.*

Agradecimientos: Los autores agradecen el apoyo financiero de la Junta de Castilla-la Mancha (Proyecto de Investigación: “Tecnología financiera y su aplicabilidad a Start-ups y Pymes de Castilla-La Mancha”. Referencia: SBPLY/19/180501/000266).

1. Introducción: las oficinas bancarias, ¿un anacronismo en un sector en digitalización?

El acceso a los servicios de banca comercial es una condición básica para la integración de los ciudadanos en las sociedades modernas (Unión Europea 2014; Russell et al. 2013; Corrado and Corrado, 2015), y la accesibilidad (Banco Mundial, 2012) y calidad (Nuzzo y Piermattei, 2019) de los servicios provistos por las sucursales aún se consideran esenciales para favorecer la inclusión financiera. Si entendemos *financiarización* como el proceso por el cual la actividad financiera va ganando terreno dentro de las actividades productivas (Polillo, 2011), podemos considerar como tal la creciente necesidad de utilizar los servicios bancarios para el mantenimiento de determinadas relaciones económicas y para la satisfacción de necesidades básicas en la sociedad actual (desde el pago de salarios o rentas, hasta el acceso a suministros básicos como la electricidad o el agua), y para observar la generación de “derechos en el uso financiero” (Unión Europea, 2014, Kear, 2013).

Desde que Leyshon y Thrift (1995) definieron la exclusión financiera (EF) como *“aquellos procesos que apartan a ciertos grupos sociales e individuos del acceso al sistema financiero”*, la literatura relacionada ha considerado frecuentemente dicho acceso desde un punto de vista geográfico o territorial. Estos estudios han analizado la exclusión geográfica de servicios bancarios asociada a otros factores de exclusión social como la renta, la etnicidad o la despoblación (Aalbers, 2015; Alamá et al, 2015; Simpson, y Buckland, 2016; Martín-Oliver, 2019). En consonancia con el proceso de digitalización del sector bancario y los procesos de reducción de la red bancaria seguidos en los países occidentales, la principal variable analizada ha sido la disponibilidad de sucursales bancarias (Alamá y Tortosa-Ausina, 2012) o la intensidad de su cierre en los distintos territorios (French et al, 2013), considerando dificultades de acceso según son definidas por Kempson (2000). No obstante, algunos estudios han tenido también en cuenta la calidad de los servicios provistos, valorando el volumen promedio de población que deben atender las oficinas en los diferentes territorios (Alamá et al, 2015; Fernández-Olit, 2019).

Determinados grupos de población requieren, como consumidores de productos bancarios, una atención personalizada y mayores necesidades de asesoramiento: personas en situación de vulnerabilidad económica (Gloukoviezoff, 2007; Unión Europea, 2014; Simpson, y Buckland, 2016), población mayor (Huysentruyt et al, 2013,

Martín-Oliver, 2018), o pequeños empresarios y PYMES (Nguyen, 2019; REFS). Aún en un entorno en el que los servicios bancarios son eficientemente provistos a través de relaciones digitales, se considera que la cercanía a la sucursal bancaria favorece la apertura de cuentas y el uso de servicios bancarios entre aquella población con mayor riesgo de exclusión financiera (Goodstein and Rhine, 2017; Coppock, 2013). Así, la provisión territorial equilibrada de los servicios bancarios juega un papel fundamental en la reducción de asimetrías de información financiera: las oficinas bancarias físicas, aún hoy, cuentan con ventajas para la evaluación de riesgos de los agentes locales por la utilización de ‘información blanda’ –*soft*–, y para promover el desarrollo local (Leyshon et al, 2006; Bowman *et al*, 2014; Nguyen, 2019).

La exclusión financiera de un territorio podría verse a la vez como un factor más de la exclusión social del mismo (Leyshon y Thrift, 1995 y 1996; Kempson *et al*, 2000; Leyshon et al, 2006; Anderloni y Carluccio, 2007).

Reducción de sucursales durante la Gran Recesión en España

En el caso español, la desequilibrada expansión de la red durante el periodo pre-crisis, ligada al crecimiento del crédito inmobiliario, provocó que el ajuste posterior fuera especialmente intenso (Bernad *et al*, 2008; Alama y Tortosa-Ausina, 2012; Martín-Oliver, 2019). La red de sucursales se redujo en un tercio entre 2008 y 2015, llegando a cerrar 14.978 sucursales, debido a la concentración del mercado y a la reestructuración de las cajas de ahorro (Cruz-García y Maudos, 2017). No obstante, la accesibilidad territorial se vio afectada de forma diferente según el ‘ecosistema financiero’ (Fernández-Olit, 2020): las provincias rurales compensaron esta pérdida de sucursales de la banca comercial, y sobre todo de las cajas de ahorro, con un mantenimiento o crecimiento de la red de la banca cooperativa; mientras que los territorios urbanos vieron intensificados los cierres, tras la absorción y reajuste por parte de los bancos comerciales de gran parte de la red de las cajas de ahorro, para evitar duplicidades.

Relación del modelo bancario y la estructura o densidad de la red bancaria- Relación del modelo bancario y la preferencia por la digitalización

La casi completa desaparición del modelo de cajas de ahorro en España entre 2008 y 2013, ha conllevado la pérdida de un modelo de banca social históricamente relacionado con la inclusión financiera territorial y socioeconómica. La adopción de un

nuevo modelo de propiedad, el de la banca comercial, bien por absorción o transformación, puede implicar riesgos como el abandono o la discriminación de los consumidores menos rentables (Bernad *et al*, 2008; Alamá y Tortosa-Ausina, 2012). Por otro lado, el modelo de banca social aún presente en el panorama español, el de las cooperativas de crédito, ha mostrado a nivel europeo, una expansión y crecimiento contra-cíclicos, así como una apuesta por el crédito basado en las relaciones de cercanía y en la información blanda – “*soft*” - (Cornée *et al*, 2018), aun en un entorno de creciente importancia de la información digital en la toma de decisiones financieras.

Según Gärtner y Fernandez (2018), el sector de la banca comercial, tradicionalmente más enfocado al ámbito urbano y cada vez más centralizado, se caracteriza por una baja distancia operativa (reflejada en la aún densa red de sucursales), pero alta distancia funcional, esto es, lejanía respecto del núcleo de toma de decisiones y bajo margen de decisión de la sucursal, por ejemplo, en la evaluación del riesgo crediticio. Asimismo, dichos autores identifican un segundo modelo de banca comercial, en parte conformado por fusiones de cajas de ahorro, y que, a pesar de tender a la centralización, aún mantienen núcleos regionales de toma de decisiones. Por su lado, las cooperativas de crédito españolas, muy heterogéneas, se caracterizan por su densa red de sucursales en su región de origen (baja distancia operativa), así como por una cierta descentralización y cercanía territorial en la toma de decisiones (baja distancia funcional).

A pesar de que varios estudios recientes, realizados en el marco de la Gran Recesión, han considerado las diferentes tipologías bancarias al analizar los cambios en la red bancaria española (Maudos, 2017; Fernández-Olit, 2020), e incluso el efecto diferencial de las cajas de ahorro que han requerido un rescate (Martín-Oliver, 2019), la investigación sobre el papel que el modelo bancario ha tenido en la determinación de la red bancaria en un contexto de crisis y digitalización está aún poco desarrollado. Existen además factores de oferta no analizados, como la solvencia de las entidades bancarias en un periodo de política monetaria expansiva y bajos márgenes de beneficio en el crédito, y su relación con la reducción de costes a través del cierre de sucursales. Tampoco se ha analizado la cuestión de si las cooperativas de crédito han aprovechado el vacío espacial (*spatial void*) (Simpson and Buckland, 2016), generado por la contracción de la banca comercial, o han definido su política de expansión territorial en base a factores de demanda distintos.

Por todas estas razones nos preguntamos en qué medida la reducción de la red de sucursales durante el periodo 2014-2020 - y sus efectos en términos de acceso y calidad de uso de los servicios bancarios - ha estado determinada por los modelos bancarios supervivientes a la Gran Depresión (2008-2013) y a la restructuración del sector en España (como factores de oferta), así como por otros factores socio-económicos (determinantes de la demanda). Es decir, nos preguntamos si existen diferencias en los factores que han determinado la localización de las sucursales bancarias entre los modelos de banca comercial y banca cooperativa en el periodo post-crisis. Así, se han establecido las siguientes hipótesis:

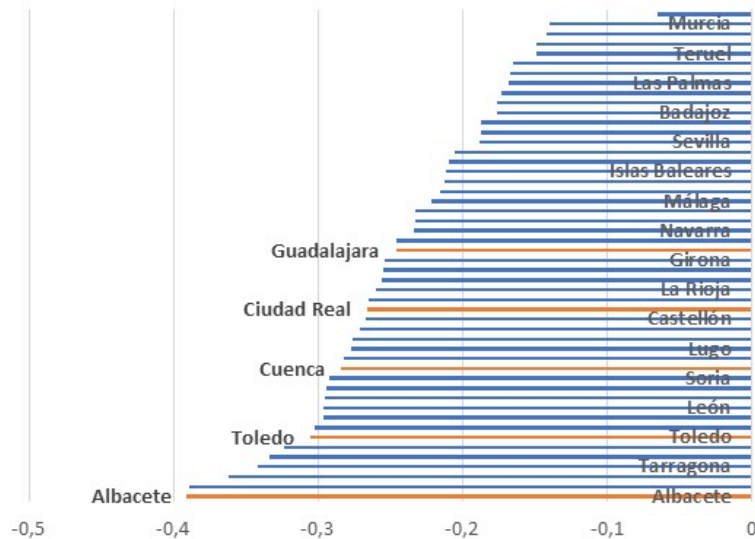
H1: La banca comercial y la banca cooperativa utilizan diferentes factores territoriales y socio-económicos, considerados factores de demanda en la provisión de servicios bancarios, para la configuración de su red de sucursales.

H2: La mayor o menor calidad del servicio bancario, medida como presencia relativa de sucursales por población, es determinada asimismo por factores diferenciados para la banca comercial y la banca cooperativa, que difieren de acuerdo con la mayor o menor saturación bancaria de cada tipo de entidad.

2. Análisis empírico.

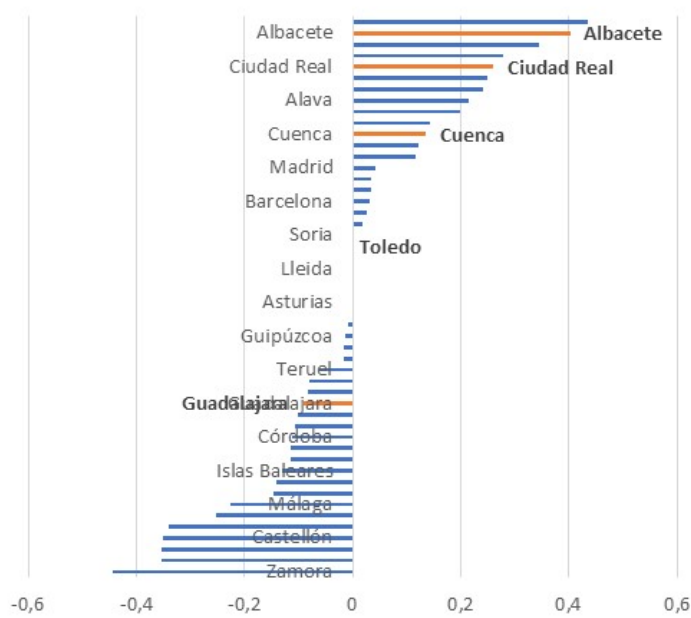
Para responder esta pregunta de investigación nos fijamos en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, donde la red de sucursales bancarias se ha reducido en 372 (-20,52%) sucursales entre los años 2014 y 2020, tasa muy similar a la media nacional (-20,06%). Sin embargo, en este territorio observamos un comportamiento muy diferenciado entre modelos bancarios: la reducción a nivel provincial de sucursales de bancos comerciales, categoría que incluye la red de las antiguas cajas de ahorro convertidas al modelo de “banco”, supera la media nacional (-24,26%) en las cinco provincias castellano-manchegas (fig. 1); por su parte, las cooperativas de crédito han experimentado una expansión en cuatro de estas provincias, aumentando considerablemente su red autonómica en un 15,24%, mientras que para el conjunto nacional del subsector ha disminuido en dicho periodo (-0,64%) (fig. 2).

Figura 1. Variación de la red de sucursales de bancos comerciales (incluye cajas de ahorro)



Fuente: Elaboración propia basada en Banco de España (2021). Registro de oficinas de entidades supervisadas

Figura 2. Variación de la red de sucursales de las cooperativas de crédito



Fuente: Elaboración propia basada en Banco de España (2021). Registro de oficinas de entidades supervisadas

La tabla 1, que desagrega para un mayor detalle la red de sucursales de las antiguas cajas de ahorro, nos muestra que tanto bancos como ex-cajas han reducido su presencia mediante sucursal en Castilla-La Mancha, mientras que las cooperativas de crédito la han ampliado. Las mayores tasas de reducción se han concentrado en los municipios más pequeños, especialmente en los menores a 5.000 habitantes, y las han protagonizado los bancos comerciales tradicionales. La red de las ex-cajas, quizá por las relativas menores distancias operativas y funcionales identificadas por Gärtner y Fernández (2018), ha experimentado una tasa de reducción relativamente más moderada, y sin una tendencia clara según el volumen de población. Por su lado, las cooperativas del crédito son las únicas entidades que han aumentado el número de oficinas durante este período, siendo su crecimiento especialmente importante en los municipios más pequeños, de las 61 nuevas oficinas, 40 se localización en municipios de menos de 1000 habitantes.

Tabla 1. Reducción de la red de oficinas en Castilla La Mancha 2014-2020

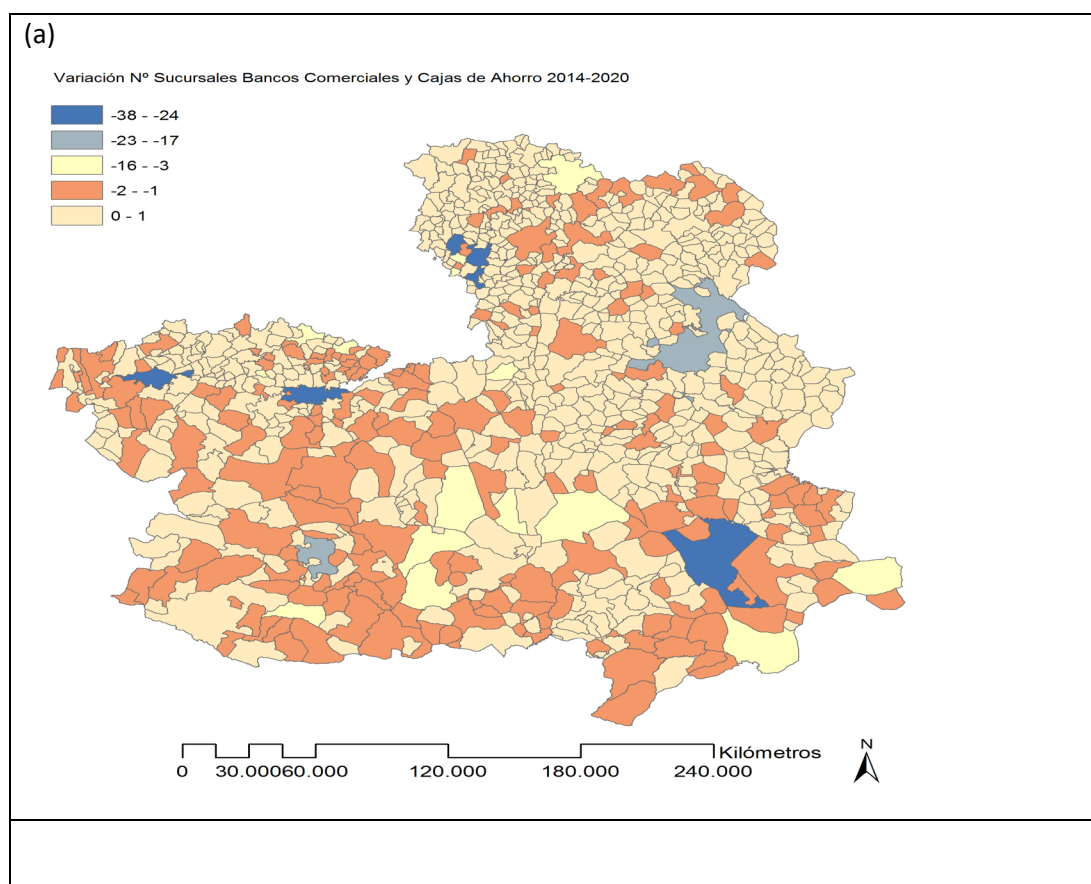
	Número de oficinas		Reducción	
	2014	2020	Valores absolutos	%
Bancos	426	243	-183	-43,0%
Cajas de Ahorro	819	569	-250	-30,5%
Cooperativas de crédito	568	629	61	10,7%
Total	1.813	1.441	-372	-20,5%
<i>Por tamaño del municipio</i>				
Menos de 1.000 hab.	254	239	-15	-5,9%
Bancos	4	2	-2	-50,0%
Cajas de Ahorro	110	57	-53	-48,2%
Cooperativas de crédito	140	180	40	28,6%
De 1.001 a 2.000 hab.	226	197	-29	-12,8%
Bancos	22	8	-14	-63,6%
Cajas de Ahorro	96	65	-31	-32,3%
Cooperativas de crédito	108	124	16	14,8%
De 2.001 a 5.000 hab.	368	288	-80	-21,7%
Bancos	75	38	-37	-49,3%
Cajas de Ahorro	148	111	-37	-25,0%
Cooperativas de crédito	145	139	-6	-4,1%
De 5.001 a 10.000 hab.	189	178	-11	-5,8%
Bancos	53	32	-21	-39,6%
Cajas de Ahorro	81	89	8	9,9%
Cooperativas de crédito	55	57	2	3,6%
De 10.001 a 50.000 hab.	325	257	-68	-20,9%

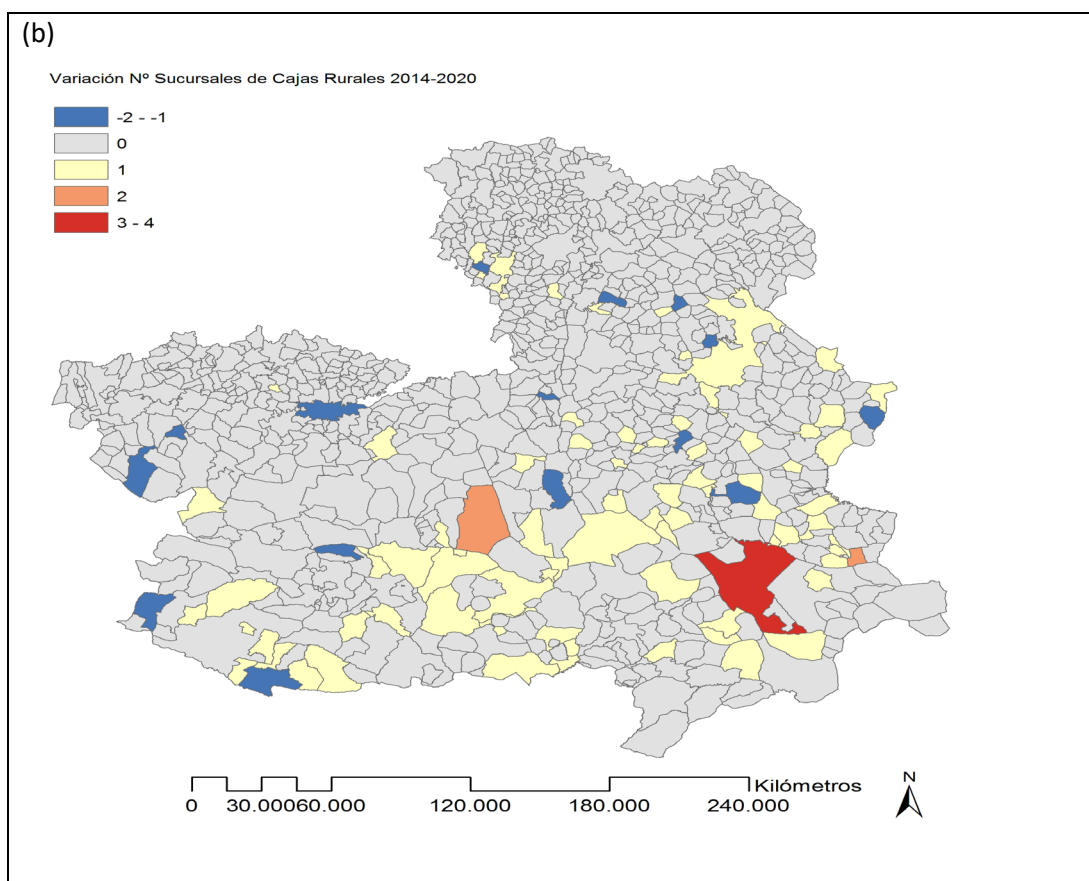
Bancos	120	76	-44	-36,7%
Cajas de Ahorro	150	119	-31	-20,7%
Cooperativas de crédito	55	62	7	12,7%
Más de 50.000 hab.	451	282	-169	-37,5%
Bancos	152	87	-65	-42,8%
Cajas de Ahorro	234	128	-106	-45,3%
Cooperativas de crédito	65	67	2	3,1%

Fuente: Elaboración propia

Estos resultados pueden ser debidos, en parte, por el distinto proceso de reestructuración experimentado en estos años por bancos y cajas y la respuesta a su cierta retirada en busca de mejoras de los márgenes, aprovechada por las cajas rurales, cuya necesidad de reestructuración ha sido bastante menor. Este proceso se observa en la figura 3, donde en un número de municipios nada despreciable, los valores negativos en la evolución en el número de sucursales de bancos y cajas tienen su reflejo en los valores positivos de las cooperativas de crédito.

Figura 3. Variación del N° Sucursales Bancarias en Castilla La Mancha por tipo de entidad, 2014– 2020

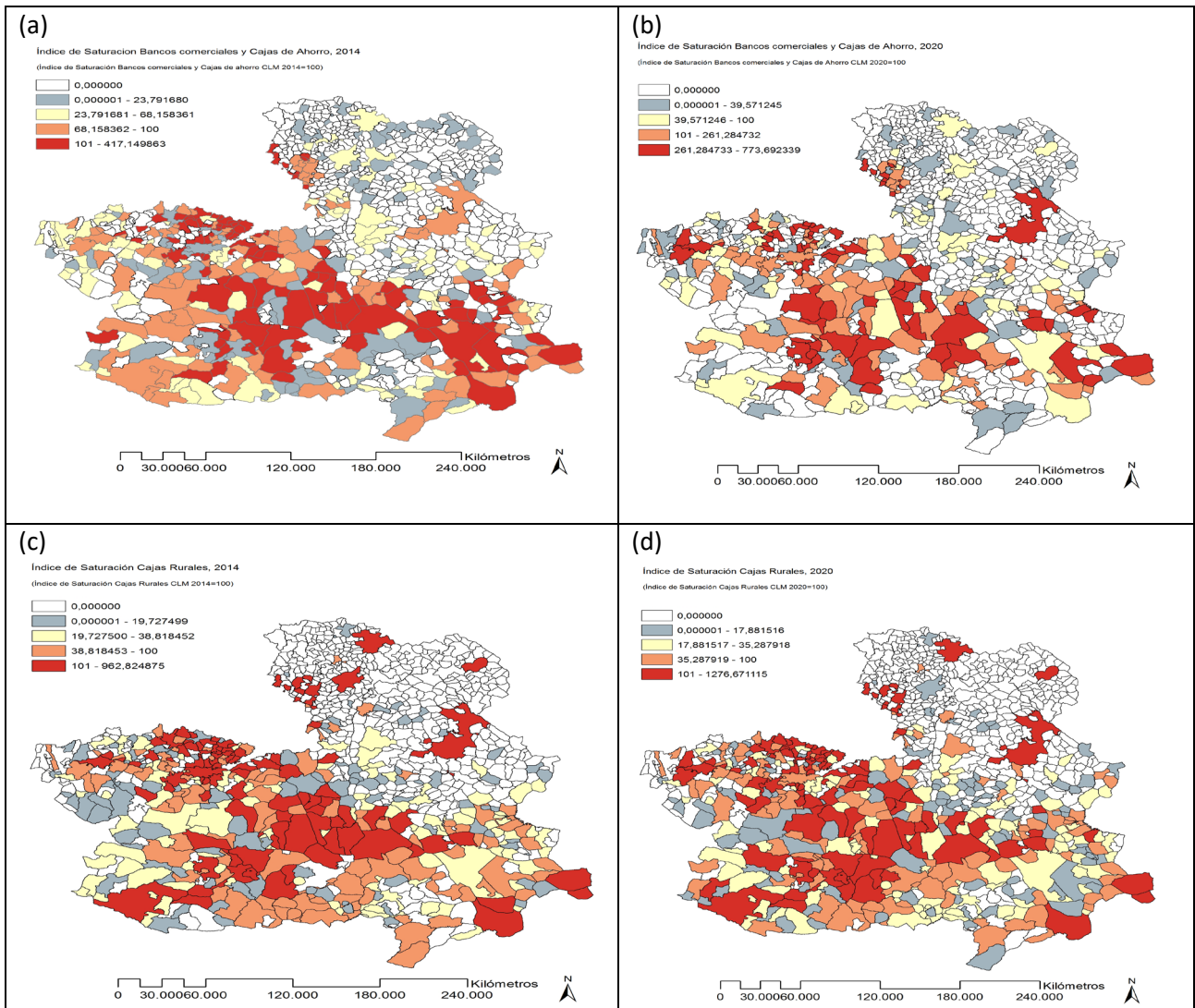




Fuente: Elaboración propia

En todo caso, la reducción en el número de oficinas (en 372) en términos agregados ha tenido su reflejo en el territorio de manera desigual. Aunque, en términos generales, el índice de saturación bancaria ha aumentado considerablemente, lo ha hecho, sobre todo, en los entornos urbanos y en las poblaciones rurales de mayor tamaño como muestra la figura 4. Esta tendencia coincide con la observada durante la crisis financiera (Fernández-Olit, 2020).

Figura 4. Índice de Saturación Bancaria por tipo de entidad, 2014 y 2020



Fuente: Elaboración propia

2.1. Modelo, variables y muestra

Para contrastar las hipótesis formuladas definimos el siguiente modelo, que evalúa la calidad del servicio bancario y la intensidad de la presencia bancaria según volumen de población, basándose en la variable dependiente ‘saturación de sucursales (SAT_SUC)’.

$$\begin{aligned}
 (\text{SAT_SUC}) = & \beta_0 + \beta_1 (\text{DENS}) + \beta_2 (\text{POB-65}) + \beta_3 (\text{POB_EX}) + \beta_4 (\text{PARO}) + \beta_5 \\
 & (\text{SERV_CULT}) + \beta_6 (\text{SER_SANYBEN}) + \beta_7 (\text{AGRI}) + \beta_8 (\text{INDUS}) + \beta_8 (\text{RENT}) + \varepsilon
 \end{aligned}$$

El índice de saturación por sucursal se define como el volumen teórico promedio de habitantes que la sucursal bancaria tendría que atender en cada municipio. La saturación proporciona información sobre la calidad del servicio ofrecido: a mayor saturación de las sucursales, la capacidad para ofrecer un servicio personalizado y gestionar información blanda de, por ejemplo, los proyectos empresariales del territorio, disminuye. Además, ofrece una imagen comparable del nivel de cobertura de los servicios bancarios a nivel municipal, independientemente de su volumen de población. Es una variable utilizada desde hace tiempo en el análisis de la inclusión financiera territorial (Seaver y Fraser, 1979; Pollard, 1996), también en el caso español (Alamá et al, 2015; Fernández-Olit et al, 2019).

En cuanto a las variables independientes consideradas en el modelo: La variable ‘densidad de población’ es un determinante clásico en los modelos de establecimiento de sucursales bancarias, que permite diferenciar territorios con diferentes niveles de concentración de la población (Bernad et al, 2008). La ‘población mayor de 65 años’, mayoritaria en los municipios más pequeños y de ámbito rural, y usuaria tanto de efectivo como de servicios presenciales, está asociada a mayores dificultades de acceso físico a la red bancaria (Huysentruyt et al, 2013). La población extranjera, en particular las personas migrantes por motivos laborales o económicos, es un grupo de riesgo de exclusión financiera (Aalbers, 2007 y 2015). Como variables que definen para las entidades bancarias el perfil rentabilidad-riesgo de la población de un territorio, se han seleccionado el ‘porcentaje de población parada’ y la ‘renta media neta per cápita’. Como variables que definen el dinamismo de la actividad agraria en el territorio, vinculada en buena medida al origen de las cajas rurales, y de la actividad industrial, se consideran los pesos respectivos de estos sectores en el entramado empresarial municipal. Finalmente, como factores que caracterizan un municipio como núcleo de servicios, se ha considerado las ratios de población por establecimientos culturales, sanitarios o benéficos.

Tabla 2. Estadísticas descriptivas (Municipios=462)

	Valor mínimo	Valor máximo	Cuartil 25	Mediana	Cuartil 75	Media	Desv.Est.
Saturación de oficinas bancarias (Habitantes/oficinas bancarias)	80,00	5.995,00	416,33	704,50	1.207,67	991,54	873,92

Saturación de oficinas bancos comerciales y cajas de ahorro (Habitantes/oficinas bancos comerciales + cajas de ahorro)	80,00	6.593,00	935,00	1.680,00	2.522,00	1.848,27	1.171,07
Saturación de oficinas cajas rurales (Habitantes/oficinas cajas rurales)	99,00	29.558,00	522,00	1.034,50	2.605,00	2.315,24	3.373,36
Densidad (Población/Km2)	0,92	1.799,14	6,66	15,95	38,66	52,80	138,13
Porcentaje de Población mayor a 65 años	0,06	0,72	0,20	0,26	0,33	0,26	0,09
Porcentaje de población extranjera	0	28,24	3,74	7,18	11,12	8,00	5,23
Porcentaje de población parada	4,46	30,51	11,23	13,92	16,84	14,34	4,40
Acceso a servicios culturales (Población/Establecimientos culturales)	0	4.189,00	268,20	510,33	909,55	656,08	586,19
Acceso a servicios sanitarios y benéficos (Población/Establecimiento sanitarios y benéficos)	0	5.841,00	235,00	572,50	1.051,25	768,10	815,30
Actividad agrícola (Empresas afiliadas sector agrícola/Total empresas afiliadas)	0	70,59	10,92	22,78	36,84	24,86	17,16
Renta neta media por persona (euros)	6.034,00	16.795,00	8.678,00	9.221,00	9.991,50	9.495,16	1.258,93

Fuente: Elaboración propia

2.2. Metodología: regresión cuantílica

El modelo se estima a través de regresión cuantílica, metodología que permite reflejar la naturaleza ‘extrema’ de la exclusión financiera (Alamá y Tortosa-Ausina, 2012, Fernández-Olit et al, 2019). La regresión cuantílica (QR) permite desarrollar una estrategia sistemática para examinar cómo las covariables influyen la respuesta de la variable explicada en diferentes puntos de la distribución y complementa el enfoque clásico de la regresión basada en mínimos cuadrados ordinarios (OLS) (Koenker, 2005). La QR asume que el impacto sobre la variable respuesta no tiene por qué ser el mismo para toda la distribución condicional. Mientras que los modelos basados en OLS se centran en el impacto promedio de las covariables en la variable respuesta, la QR estima diferentes funciones cuantílicas que incluyen los extremos superior e inferior de la distribución condicional. Por ejemplo, la regresión mediana es un caso particular para el

cuantil 50, mientras que los OLS sólo aportan información de las estimaciones sobre la media. La QR es robusta ante la presencia de casos atípicos, estima el impacto de las covariables en posiciones centrales y no centrales, no impone restricciones en el término de error y puede utilizarse ante la ausencia de normalidad u homocedasticidad en los datos. La principal ventaja de la QR es su consideración sobre cómo los cambios en las covariables afectan la distribución de la variable respuesta en toda su extensión (Hao y Naiman, 2007).

Para el caso de estudio que nos ocupa, los determinantes de la saturación bancaria y las diferencias de los mismos entre dos grupos de instituciones, consideramos que la QR es la más adecuada en tanto que los descriptivos del fenómeno muestran un comportamiento diferenciado de bancos-cajas y cooperativas en el territorio, donde estas últimas tienen un mayor protagonismo en los municipios más pequeños y, por tanto, con una saturación relativamente baja que la que se observa en los municipios más grandes. Las diferencias de valores de las variables utilizadas también serían indicativo de un comportamiento no homogéneo por cuantiles, observándose determinados valores o comportamientos que puede ser muy diferentes entre los cuantiles más bajos y más altos de la distribución.

3. Resultados.

Tabla 3. Determinantes de la saturación bancaria en Castilla La Mancha

	(Habitantes/Total Sucursales)	(Habitantes/Sucursales Cajas Rurales)	(Habitantes/Sucursales Bancos + Cajas de Ahorro)
q10			
Densidad	1.208 (1.05)	7.864* (2.33)	1.363 (1.01)
Porcentaje de Población mayor a 65 años	0.000272 (0.88)	0.00182* (2.27)	0.000236 (0.47)
Porcentaje de población extranjera	8.358* (2.44)	20.48 (1.77)	8.049 (0.75)
Porcentaje de población parada	9.798** (2.67)	14.24* (2.00)	4.974 (0.34)
Acceso a servicios culturales	-132.5 (-0.93)	-257.7 (-1.70)	-864.3 (-1.55)
Acceso a servicios sanitarios y benéficos	48.99 (0.56)	58.45 (0.65)	-528.4 (-1.02)
Actividad agrícola	0.837 (0.89)	-1.296 (-0.71)	3.505 (0.65)

Actividad industrial	2.310 (1.23)	4.421 (1.31)	12.03 (1.62)
Renta media neta por persona	-0.0164 (-0.98)	-0.0553* (-2.41)	-0.110* (-2.50)
Intercepto	165.6 (0.76)	270.2 (0.87)	1352.5* (2.30)
R ²	0.0863	0.1413	0.1061
q25			
Densidad	2.170 (1.42)	9.200*** (3.76)	1.704 (1.14)
Porcentaje de Población mayor a 65 años	0.000507 (1.87)	0.00245** (2.97)	0.000726 (1.41)
Porcentaje de población extranjera	10.40 (1.65)	30.47*** (3.86)	-13.78 (-1.01)
Porcentaje de población parada	11.84* (2.32)	9.684 (1.35)	-0.955 (-0.04)
Acceso a servicios culturales	-218.7 (-1.38)	-608.4** (-3.09)	-974.8 (-1.46)
Acceso a servicios sanitarios y benéficos	3.802 (0.05)	-80.33 (-0.82)	-1159.6 (-1.72)
Actividad agrícola	0.553 (0.34)	-2.205 (-1.27)	4.585 (0.64)
Actividad industrial	7.641*** (4.28)	8.592* (2.43)	19.99 (1.75)
Renta media neta por persona	-0.0259 (-1.45)	-0.0953*** (-3.76)	-0.104 (-1.63)
Intercepto	238.6 (0.88)	823.6* (2.51)	1787.0 (1.61)
R ²	0.1475	0.2424	0.1474
q50			
Densidad	4.781** (2.64)	13.00*** (4.40)	3.676 (1.82)
Porcentaje de Población mayor a 65 años	0.000641* (2.56)	0.00537*** (3.43)	0.000629 (1.47)
Porcentaje de población extranjera	14.10* (2.01)	53.97*** (3.87)	-0.734 (-0.06)
Porcentaje de población parada	12.61 (1.67)	14.78 (1.67)	-3.651 (-0.21)
Acceso a servicios culturales	-405.6** (-2.59)	-940.9** (-3.30)	-1377.4 (-1.16)
Acceso a servicios sanitarios y benéficos	-139.3 (-1.84)	-285.3 (-1.91)	-1669.1* (-2.11)
Actividad agrícola	0.101 (0.05)	-10.48** (-2.89)	4.772 (0.69)
Actividad industrial	10.79***	12.00*	13.69

	(3.73)	(2.29)	(0.87)
Renta media neta por persona	-0.0218	-0.138**	-0.130*
	(-0.82)	(-2.85)	(-1.98)
Intercepto	325.2	1314.1*	2661.9**
	(1.02)	(2.10)	(2.82)
R ²	0.2332	0.3677	0.1541
q75			
Densidad	7.511***	18.52*	5.632
	(3.69)	(2.50)	(1.96)
Porcentaje de Población mayor a 65 años	0.000598	0.0101***	0.000299
	(1.45)	(7.52)	(0.84)
Porcentaje de población extranjera	12.30	58.39***	2.213
	(1.33)	(3.86)	(0.11)
Porcentaje de población parada	6.339	10.93	3.615
	(0.83)	(0.61)	(0.17)
Acceso a servicios culturales	-766.8**	-1047.7*	-1892.0
	(-2.99)	(-2.07)	(-1.75)
Acceso a servicios sanitarios y benéficos	-147.7	-297.9	-2255.2**
	(-1.83)	(-0.98)	(-3.12)
Actividad agrícola	-2.252	-16.40**	0.998
	(-0.78)	(-2.76)	(0.11)
Actividad industrial	6.260	15.06	3.753
	(1.17)	(1.62)	(0.24)
Renta media neta por persona	-0.0182	-0.0248	-0.125
	(-0.39)	(-0.45)	(-1.21)
Intercepto	811.5	461.3	3568.6*
	(1.76)	(0.53)	(2.52)
R ²	0.3230	0.4859	0.1580
q90			
Densidad	11.09***	45.64***	5.681
	(4.04)	(4.26)	(1.54)
Porcentaje de Población mayor a 65 años	0.000960*	0.0106***	-0.0000754
	(2.06)	(4.85)	(-0.10)
Porcentaje de población extranjera	12.12	75.42**	-26.90
	(0.95)	(2.63)	(-1.02)
Porcentaje de población parada	5.288	10.84	6.206
	(0.33)	(0.37)	(0.15)
Acceso a servicios culturales	-1049.8***	-796.1	-1770.2
	(-3.33)	(-1.17)	(-1.17)
Acceso a servicios sanitarios y benéficos	-284.4*	-315.2	-1811.7***
	(-2.17)	(-0.76)	(-5.37)
Actividad agrícola	-3.902	-11.90	-11.24
	(-0.78)	(-1.14)	(-0.93)
Actividad industrial	15.26	5.435	11.11
	(1.86)	(0.36)	(0.53)

Renta media neta por persona	0.0880 (0.95)	0.0256 (0.13)	-0.0787 (-0.48)
Intercepto	28.45 (0.03)	-106.3 (-0.05)	4168.6 (1.74)
R ²	0.3683	0.5638	0.1925
N	460	417	272

Fuente: Elaboración propia

El valor de los parámetros obtenidos en las estimaciones se presenta además en las Figuras 5 a 7, que tal como se aprecia ofrecen información más detallada y con muchos matices frente a las estimaciones OLS basadas en medias condicionadas.

Por ejemplo, los efectos de la variable Densidad y Población mayor a 65 años sobre la saturación bancaria total y por tipo de entidad, muestra que los efectos son mayores en la parte alta de la distribución, es decir en el caso de municipios con mayor grado de saturación bancaria. Pero tal como se ha visto en las estimaciones, solo en el caso de las cajas rurales, resultan significativos los parámetros de todos los cuartiles. El efecto de la Población extranjera resulta más estable en el caso de la saturación de bancos comerciales y cajas de ahorro, mientras que tiene efecto positivo y significativo sobre la saturación de las cajas rurales siendo este efecto mayor en la parte alta de la distribución, municipios con el mayor número de habitantes por sucursales de cajas rurales.

El efecto de la Población en situación de paro resulta más estable en todas las estimaciones realizadas, y solo resulta positiva y significativa estadísticamente en la parte más baja de la distribución de la saturación de las cajas rurales.

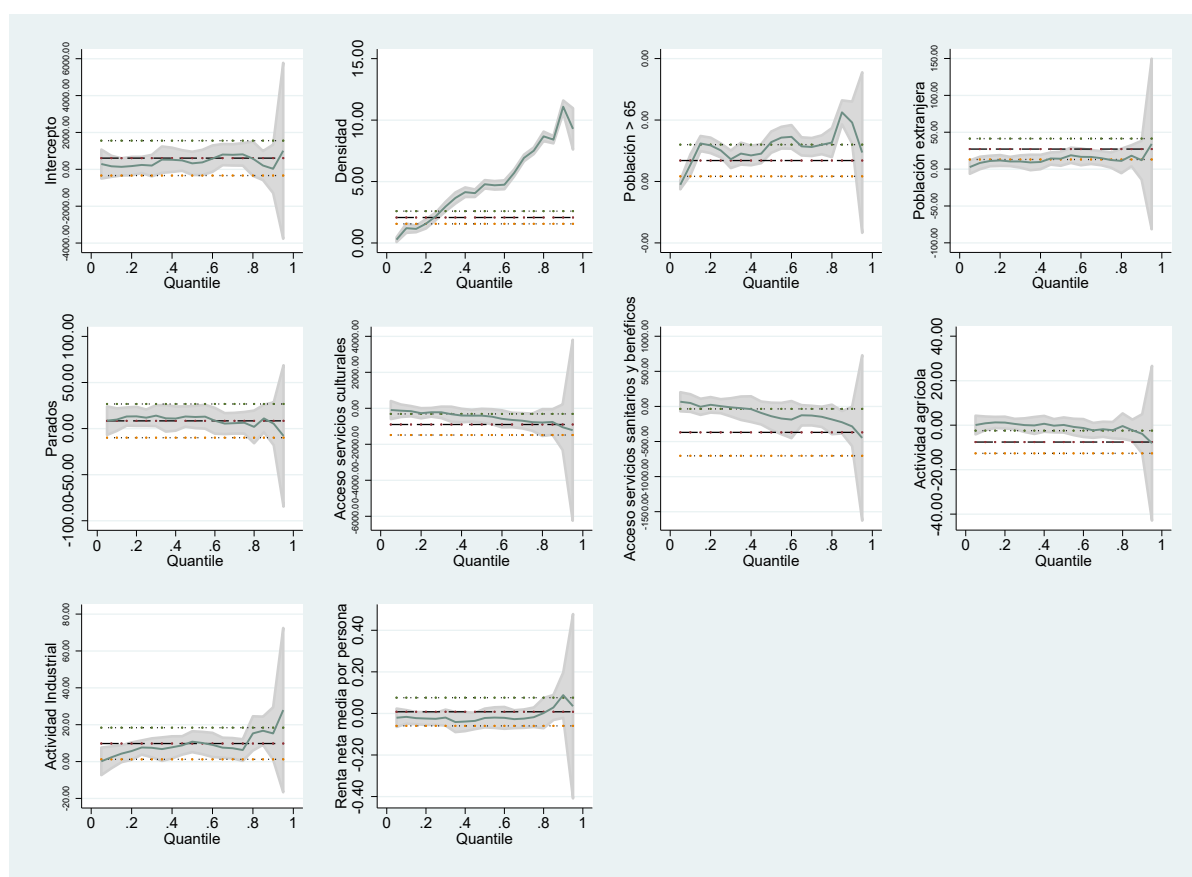
Por otra parte, las variables proxy de acceso a servicios básicos, muestran que el efecto del Acceso a servicios culturales es negativo y significativo estadísticamente para el segundo, tercer y cuarto cuantil en el caso de la saturación de cajas rurales. Y los efectos del Acceso a servicios sanitarios y benéficos son mayores en la parte más alta de la distribución, siendo significativos solo para el tercer, cuarto y quinto cuantil de la distribución de la saturación de bancos comerciales y cajas de ahorro.

En el caso de los efectos de la Agricultura sobre la saturación, se aprecia que dichos efectos son estables, aunque con un efecto menor en la parte media de la distribución; sólo resultan significativos en el caso del tercer y cuarto cuantiles de la saturación de las cajas rurales. Es decir, en dichos cuantiles de saturación medio-alta, la

presencia de establecimientos agrícolas contribuye a reducir la saturación bancaria, es decir, contribuye a una presencia más intensa de sucursales, lo que se puede interpretar como mayor calidad de servicio y mayor capacidad para recoger y procesar información blanda a nivel local. Este resultado es coherente con la tradicional asociación entre las cajas rurales y la financiación del sector agrario (Palomo y Sanchís, 2008). Por otra parte, los efectos de la mayor actividad Industrial sobre la saturación bancaria resultan mayores en la parte alta de la distribución de la saturación del total de sucursales, mientras que dichos efectos son más estables en el caso de los bancos y cajas de ahorro y cajas rurales; solo resultan positivos y significativos los efectos de dicha variable sobre la saturación en cajas rurales del segundo y tercer cuantiles. Por lo tanto, para el sector industrial no se observa este efecto de “retención de la red de sucursales” observado en el caso de las empresas agrícolas.

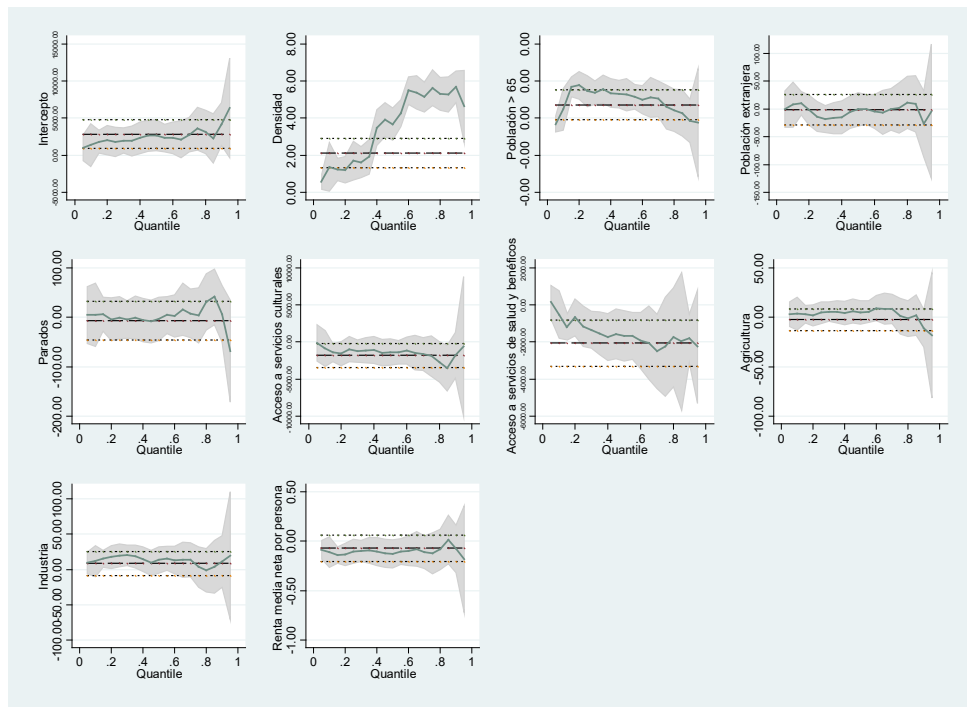
De modo similar, los efectos de la Renta media neta por persona sobre la saturación bancaria, estos son más estables y solo resultan mayores en la parte alta de la distribución en el caso de la saturación total de sucursales; resultando negativos y significativos estadísticamente en la parte baja de la distribución tanto de bancos comerciales y cajas de ahorro (primer cuantil) como en la parte baja y media de la distribución de la saturación de cajas rurales (primer, segundo y tercer cuantil). Así, las cooperativas de crédito con menor saturación, es decir, las situadas en municipios más pequeños, verían aún más disminuida su saturación – lo que contribuiría a aumentar su calidad de servicio- a medida que la renta media del municipio es más alta.

Figura 5. Determinantes de la saturación bancaria en Castilla La Mancha, todas las sucursales bancarias. Regresiones cuantílicas, 2020.



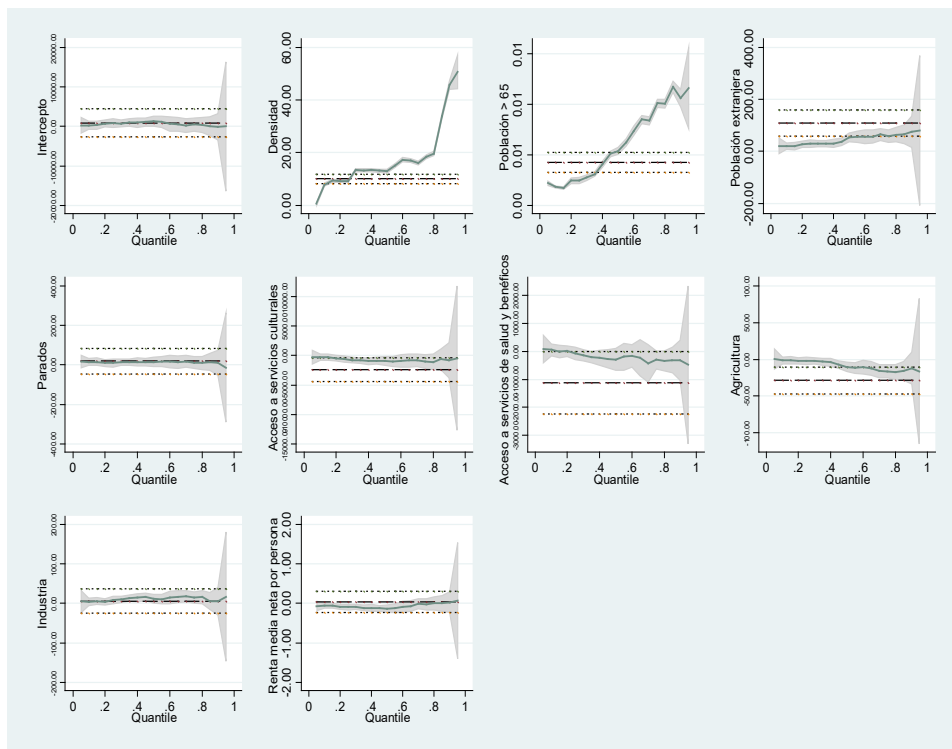
Fuente: Elaboración propia

Figura 6. Determinantes de la saturación bancaria en Castilla La Mancha, bancos comerciales y cajas de ahorro, regresiones cuantílicas, 2020.



Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Determinantes de la saturación bancaria en Castilla La Mancha, cajas rurales, regresiones cuantílicas, 2020.



Fuente: Elaboración propia

4. Conclusiones

Los importantes procesos de reestructuración experimentados por el sistema bancario en España en los últimos años han alterado de manera muy significativa, la penetración de los servicios financieros en España.

La desaparición de un gran número de entidades financieras en las distintas fusiones y absorciones llevadas a cabo por el sector se ha traducido en el cierre de un número muy significativo de oficinas bancarias. Sin embargo, este fenómeno no ha sido homogéneo ni por territorios ni tampoco por entidades.

Para el caso de estudio llevado a cabo en esta contribución - Castilla La Mancha – como en el resto de España, se ha producido el cierre de un gran número de oficinas, concentrándose dicho ajuste en los municipios de mayor tamaño. Sin embargo, no todas las instituciones han tenido un comportamiento similar.

El estudio diferenciado sobre la evolución de la saturación bancaria, distinguiendo bancos y cajas de ahorro, por un lado, y cooperativas de crédito por otro, permite ofrecer resultados que, muchas veces, quedan ocultos en los análisis generales.

Las estimaciones realizadas evidencian un distinto comportamiento de las variables de demanda, de acuerdo con los distintos niveles de la distribución (cuantiles), mostrando como el fenómeno de la reestructuración es desequilibrado por territorios. Asimismo, permite ilustrar cómo la penetración bancaria es el resultado de estrategias diferenciadas entre bancos-cajas y cooperativas a la hora de operar en el territorio, especialmente, en los territorios rurales más pequeños.

Así, el arraigo territorial de las cooperativas se hace evidente en los cuantiles más bajos, donde se observa una clara significatividad de las variables del modelo frente a la casi nula representatividad de estas variables en el caso de bancos y cajas.

La estimación de las variables económicas que pretender aproximar el potencial de negocio a través de la demanda muestran el signo esperado en ambos colectivos pero la sensibilidad al mismo es mayor en el caso de bancos y cajas que en el de las cajas rurales, mostrando un despliegue en el territorio que, si bien necesita de una rentabilidad mínima (de ahí la variable de densidad y la relación significativa con la renta) aparecen otras variables significativas para las cajas rurales que son indicativas de esta vinculación a un negocio local relacionado básicamente con el sector agrario y agroalimentario.

Este resultado puede venir explicado por la naturaleza específica del sector agrario y por la ventaja que la proximidad ofrece a la hora de ofrecer servicios financieros a estas actividades donde la valoración de riesgos requiere de elementos intangibles que son más fáciles de valorar con una atención más cercana. A este fenómeno, hay que sumar la preferencia del cliente rural por el trato en oficina, que quedaría demostrado por la menor penetración de la banca electrónica en estas localizaciones (Arqué, 2019)

Aunque en este trabajo no se han utilizado elementos de oferta, más ligados a la propia práctica bancaria, el diferente comportamiento de bancos y cajas y cooperativas puede explicar también una evolución de la saturación como la observada en este trabajo.

Para las cooperativas, con órganos de gobierno claramente diferenciados de los bancos, la presencia territorial y la capacidad de financiación de proyectos en los territorios en los que están, son objetivos de los cooperativistas y están en sus funciones de decisión. Esto hace que sus niveles de eficiencia quizá no sean tan altos como los bancos o cajas que se ven más presionados por la obtención de beneficios a repartir entre sus accionistas, y que mantienen mayores distancias funcionales, es decir, entre el territorio donde se ubican los proyectos a financiar y el centro de toma de decisiones.

Los niveles de rentabilidad (medidos por ROA) son similares tanto para bancos y cajas como para las cooperativas mientras que las ratios de solvencia o morosidad son especialmente bajas para estas últimas. Esto parece indicar que mantener un cierto despliegue territorial les permite explotar sus ventajas comparativas de cercanía al cliente y conocimiento del negocio (conocimiento tácito), a través de la recogida y procesamiento de información blanda, lo que se traduce en unos buenos resultados financieros, que además no tienen la presión de los mercados para ser maximizados.

5. Bibliografía

- Aalbers M B, (2007). What types of neighbourhoods are redlined? *Journal of Housing and the Built Environment*, 22(2), 177-198.
- Aalbers, M.B. (2015). Financial geography: Introduction to the virtual issue. *Transactions of the Institute of British Geographers*, Vol. 40 N° 2, pp. 300-305.
- Alama, L. and Tortosa-Ausina, E. (2012). Bank branch geographic location patterns in Spain: Some implications for financial exclusion, *Growth and Change*, Vol. 43 N° 3, pp 505-543.
- Alama, L., Conesa, D., Forte, A.; Tortosa-Ausina, E. (2015). The geography of Spanish bank branches. *Journal of Applied Statistics*, Vol. 42 N° 4, pp. 722-744.

- Anderloni, L.; Carluccio, E. M. (2007). Access to bank accounts and payment services. *New frontiers in banking services*. (pp. 5-105) Springer.
- Arqué, G. (2019). El papel de las oficinas rurales en la inclusión financiera. La Caixa Research, <https://www.caixabankresearch.com/es/analisis-sectorial/agroalimentario/papel-oficinas-rurales-inclusion-financiera>. Consultado el 04/10/2021
- Banco Mundial (2012). Financial Inclusion Strategies Reference Framework. Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/801151468152092070/Financial-inclusion-strategies-reference-framework>. Consultado el 22/09/2021
- Bernad C., Fuentelsaz L., y Gómez J., (2008). Deregulation and its long-run effects on the availability of banking services in low-income communities. *Environment and Planning A*, 40(7), 1681.
- Bowman A., Erturk I., Froud J., Johal S., Law J., Leaver A. y Williams K. (2014). *The end of the experiment* Manchester University Press.
- Coppock, S. (2013). The everyday geographies of financialisation: Impacts, subjects and alternatives. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, Vol. 6 N° 3, pp. 479-500.
- Cornée S., Fattobene L., Migliorelli M. (2018) An Overview of Cooperative Banking in Europe. In: Migliorelli M. (eds) *New Cooperative Banking in Europe*. Palgrave Macmillan, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-93578-2_1
- Corrado, G.; Corrado, L. (2015). The geography of financial inclusion across Europe during the global crisis". *Journal of Economic Geography*, Vol. 15 N° 5, pp. 1055-1083.
- Cruz-García, P., Maudos Villarroya, J. (2017). La situación del sector bancario español en el contexto europeo: retos pendientes. *Cuadernos Económicos de ICE*, 92, 81-108.
- Fernández-Olit, B., Ruza, C., de la Cuesta-González, M.; Matilla-García, M. (2019). Banks and financial discrimination: what can be learnt from the Spanish Experience?. *Journal of Consumer Policy*, 42(2), 303-323.
- French S., Leyshon A., Meek S. (2013). The changing geography of British bank and building society branch networks, 2003-2012. University of Nottingham Working Paper.
- Gärtner, Stefan and Fernández, Jorge, The Banking Systems of Germany, UK and Spain from a Spatial Perspective: The Spanish Case (April 10, 2018). IAT Discussion Paper No. 18|02. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3160010> Consultado el 22/09/2021
- Gloukoviezoff, G. (2007). From financial exclusion to overindebtedness: The paradox of difficulties for people on low incomes? *New frontiers in banking services* (pp. 213-245) Springer.
- Goodstein, R. M.; Rhine, S. L. (2017). The effects of bank and nonbank provider locations on household use of financial transaction services. *Journal of Banking & Finance*, 78, 91-107.
- Hao, L., y Naiman, D. Q. (2007), *Quantile Regression, Quantitative Applications in the Social Sciences*, No. 149. Sage.
- Huysentruyt, M., Lefevere, E. and Menon, C. (2013). Dynamics of retail-bank branching in Antwerp (Belgium) 1991-2006: Evidence from micro-geographic data. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 37 N° 2, pp. 291-304.
- Kear, M. (2013). Governing homo subprimicus: Beyond financial citizenship, exclusion, and rights, *Antipode*, Vol. 45 N° 4, pp. 926-946.
- Kempson, E., Whyley, C., Caskey, J., y Collard, S. (2000). In or out?: Financial exclusion: Literature and research review, Financial Services Authority.
- Koenker, R. (2005). Quantile Regression. Cambridge University Press, New York.
- Leyshon A, Thrift N, 1995. Geographies of financial exclusion: Financial abandonment in Britain and the United States. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 312-341.
- Leyshon, A., Signoretta, P., French, S. (2006). The changing geography of British bank and building society branch networks, 1995-2003. University of Nottingham, School of Geography Working Paper.

- Martin-Oliver, A. (2019). Financial exclusion and branch closures in Spain after the Great Recession. *Regional Studies*, 53(4), 562-573.
- Maudos, J. (2017). Bank restructuring and access to financial services: the Spanish case. *Growth and Change*, 48(4), 963-990. <https://doi.org/10.1111/grow.12211>
- Nguyen, Hoai-Luu Q. 2019. Are Credit Markets Still Local? Evidence from Bank Branch Closings. *American Economic Journal: Applied Economics*, 11 (1): 1-32. DOI: 10.1257/app.20170543
- Nuzzo, G.; Piermattei, S. (2020). Discussing measures of financial inclusion for the main Euro area countries. *Social Indicators Research*, 148(3), 765-786.
- Olit, B. F. (2020). Modelo bancario e inclusión financiera del territorio español durante la Gran Recesión: un análisis comparativo entre Banca Social, Cooperativa y Comercial. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, (135), 91-107.
- Palomo Zurdo, R.; Sanchís Palacio, J.R. (2008). Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica. *Estudios de Economía Aplicada*, 26 (1), 89-132.
- Polillo, S. (2011). Wildcats in banking fields: The politics of financial inclusion. *Theory and Society*, Vol. 40 N° 4, pp. 347-383.
- Russell, H., Whelan, C. T.; Maitre, B. (2013). Economic vulnerability and severity of debt problems: An analysis of the Irish EU-SILC 2008. *European Sociological Review*, Vol. 29 N° 4, pp. 695-706.
- Seaver, W. L.; Fraser, D. R. (1979). Branch banking and the availability of banking services in metropolitan areas. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 14(01), 153-160.
- Simpson, W.; Buckland, J. (2016). Dynamics of the location of financial institutions: Who is serving the inner city? *Economic Development Quarterly*, 30(4), pp. 358-370.
- Unión Europea (2014). Directiva 2014/92/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de julio de 2014 sobre la comparabilidad de las comisiones conexas a las cuentas de pago, el traslado de cuentas de pago y el acceso a cuentas de pago básicas, Diario Oficial de la Unión Europea, 28 de Agosto de 2014.