

UN CONTRASTE DE LA DIVERGENCIA EN EL MODELO DE MODELO DE NEGOCIO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS DE ECONOMÍA SOCIAL: CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO

POR

PROF. DR. RICARDO J. PALOMO ZURDO*
Y PROF. DR. MARIANO GONZÁLEZ SÁNCHEZ**

RESUMEN

Este trabajo pretende ofrecer un análisis comparativo entre las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. La comparación es posible por hipótesis, dado su similar modelo de negocio, basado en su presencia territorial y en la actividad bancaria al por menor.

Aunque hay diferencias jurídicas evidentes, es factible su comparación como organizaciones empresariales, concretamente, como entidades financieras. Ahora bien, aunque ambas forman parte del amplio concepto de economía social, sólo las cooperativas de crédito pueden incluirse en el grupo de las denominadas empresas de participación.

El estudio se basa en los datos económico-financieros, societarios, laborales y comerciales del ejercicio 2002. La metodología corresponde al análisis de datos de sección cruzada utilizando diversos tipos de indicadores. El objetivo es obtener posibles parangones en la gestión y en la expansión territorial de estas entidades financieras.

Palabras clave: Cajas de ahorros, cooperativas de crédito, expansión territorial, modelo de negocio.

* Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad San Pablo CEU. Investigador de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid.

** Profesor de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad San Pablo CEU.

ABSTRACT

This paper attempts to offer a comparative analysis between savings banks and coop-banks. The comparison is possible due to their similar business models, based on territorial embeddedness and retail banking as their main business unit.

Hence, even though they are rather different between and within them, there are grounds for comparing these two types of organisations.

The analysis is based on data of 2002 and it comprises financial-economic indicators, as well as others related with labour and marketing features, examined through cross-sectional analyses and using different types of indicators (financial and labour, for instance). The objective is to obtain similar patterns as regards the management of these organisations, while highlighting their territorial expansion.

1. INTRODUCCIÓN¹

Las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito son empresas financieras caracterizadas por diversos aspectos, entre los que cabe destacar aquí los siguientes, y sobre los que se tratan de buscar coincidencias o divergencias en su gestión; a saber:

- Habitualmente se identifican como entidades bancarias de ámbito territorial, por motivo de su origen geográfico, con independencia de su mayor o menor expansión hacia otras demarcaciones.
- También es común identificarlas como organizaciones empresariales adscritas al extenso y variado ámbito de la denominada Economía Social².
- Su modelo de negocio se centra en la banca al por menor, intensiva en oficinas y con patrones de actividad bastante parecidos³.

Sin embargo, no hay que olvidar diferencias de carácter jurídico importantes; pues las cooperativas de crédito son entidades plenamente privadas, sin participación directa ni indirecta de corporacio-

¹ Una parte de este trabajo se ha desarrollado a partir de la ponencia presentada en el Congreso de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM) celebrado en Orense, en junio de 2004. La ponencia fue seleccionada para formar parte de la actas como «Best Papers Proceedings 2004».

² BAREA, J., MONZÓN, J. L. (Dir.). *La Economía Social en España en el año 2000*, Valencia: CIRIEC-España, 2002.

³ RODRIGUEZ SAIZ, L.; PAREJO, J.A.; CUERVO, A.; CALVO, A. *Manual de Sistema Financiero Español*, Barcelona: Ariel, 16.ª edición actualizada y revisada, 2003.

nes públicas autonómicas, provinciales o municipales; al contrario de lo que ocurre con las cajas de ahorros.

Desde otro ángulo, el objeto social de las cooperativas de crédito es «servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito» como recoge su propia Ley; mientras que las cajas de ahorros son entidades sin ánimo de lucro⁴ y deben dotar un mínimo del 50% de su resultado neto a la acumulación de reservas (la parte restante debe destinarse a la realización de determinadas obras sociales).

En cualquier caso, ambos tipos de entidades compiten en un mercado muy maduro y financieramente saturado⁵ que obliga al diseño de estrategias de negocio entre las cuales la expansión territorial mediante el crecimiento de la red de oficinas adquiere un protagonismo de primer orden, especialmente en las cajas de ahorros y en las cooperativas de crédito de mayor dimensión.

2. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES Y DE LA MUESTRA

El estudio empírico del modelo de gestión de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito, centrado especialmente en su dimensión territorial, se ha realizado a partir de los datos recogidos en los anuarios de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) y de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC); así como en la Base de Datos elaborada por Intertell para entidades financieras (comercialmente denominado «Programa Experto de Análisis Financiero»); tomando el ejercicio 2002 (datos a 31 de diciembre de 2002).

Para ello ha sido preciso verificar, caso a caso, la presencia de oficinas de estas entidades en cada una de las provincias españolas, de modo que el conjunto de datos (los datos empleados son de sección cruzada) recoge, con datos a 31 de diciembre de 2002:

- 83 cooperativas de crédito (tanto cajas rurales como cajas populares y profesionales).
- 4.326 oficinas de las cooperativas de crédito.

⁴ CARBÓ VALVERDE, S.; LÓPEZ DEL PASO, R. El papel de las cajas de ahorros en la cohesión económica y social, *Cuadernos de Información Económica*, n. 164, septiembre-octubre, 2001, pp. 65-73.

⁵ CALS GÜELL, J. La competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años noventa, *Cuadernos de Información Económica*, n. 154, enero-febrero, 2000, pp. 69-76.

- 46 cajas de ahorros (a la que se añade la propia CECA).
- 20.349 oficinas de las cajas de ahorros.
- 52 provincias, incluida la posibilidad de recoger oficinas en el extranjero.

Se ha distinguido entre las cooperativas de crédito y cajas de ahorros oriundas de las correspondientes provincias y comunidades autónomas de las entidades que no son oriundas; es decir, de las que están presentes como consecuencia de una expansión territorial desde sus provincias y/o comunidades de origen (incluyendo los casos procedentes de absorciones). En algunos casos, dado el origen de algunas entidades actuales en anteriores fusiones realizadas entre entidades de diferentes provincias, se ha seguido el criterio de tomar como territorio de origen el correspondiente a la localización de su sede central; pues, además, habitualmente también es la zona en la que tales entidades cuentan con mayor porcentaje de oficinas.

Las variables que formarán parte del estudio empírico son las siguientes: Activo total (A); Créditos a clientes (Cr); Participaciones empresariales (Part.); Recursos Propios (RP); Débitos con clientes (D); Beneficios (Benef); Número de empleados (Em); Número de oficinas en la provincia de origen de la entidad (Ofprov); Número de oficinas en otras provincias distintas a la de origen o en el extranjero (OfNprov); Número de provincias en las que están presentes (Nprov).

Además, se crean dos variables *dummies*, una (*dummy*) que tomará el valor «1» si la entidad tiene alguna oficina fuera de su provincia de origen y «0» en caso contrario; y otra (*Dummyprov*) que será el resultado de multiplicar la *dummy* anterior por el número de provincias en las que está presente la entidad (como indicador de la expansión territorial). Con esta última variable se pretende ponderar el mayor grado de expansión extra-provincial o extraterritorial (es decir, fuera de su provincia de origen). Así mismo, y solo para las cooperativas de crédito, se incluirá la variable número de socios (S); dado que las cajas de ahorros no tienen socios ni accionistas.

3. PLANTEAMIENTO DE LAS HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Las hipótesis que se pretenden contrastar en este trabajo, relativas a la gestión de las entidades de crédito analizadas en relación con su expansión geográfica, están agrupadas en dos ámbitos:

- Comparativa de la gestión.
- Comparativa de la expansión.

3.1. El contraste de la gestión de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito

En este grupo de hipótesis la intención es determinar si para las cooperativas de crédito y las cajas de ahorros existe o no un mismo patrón de comportamiento de gestión en diferentes aspectos, medido éste a partir de una serie de variables:

- En cuánto a los *resultados*.
- Respecto a la estructura del *activo* del balance.
- En lo que afecta a las inversiones industriales o *participaciones empresariales*.
- El grado de solvencia medido a través de los *recursos propios*.
- La relación con clientes, expresada ésta mediante los *créditos* concedidos y los *depósitos* realizados por éstos.
- Con respecto del número de *empleados*, donde se analizará de qué depende esta cifra, así como la influencia del número de oficinas en la provincia de origen y en el resto de provincias en las que pudiesen contar con oficinas. La intención de este último modelo será comprobar si el número de empleados en la oficinas para cajas y cooperativas es el mismo en función de si la provincia es la de origen o no.

3.2. El contraste de la expansión territorial de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito

En este segundo grupo de hipótesis, se estudiará si la expansión geográfica de ambos tipos de entidades de crédito sigue un mismo patrón o comportamiento, para lo que se analizará cuáles son las variables que han influido en dicho fenómeno de expansión, medido éste de diferentes formas:

- Número de provincias diferentes a la de origen en que las que cada entidad está presente.
- Número de oficinas fuera de la provincia de origen.
- Provincias con mayor número de oficinas pertenecientes a entidades no oriundas o «foráneas», lo cual indicaría, de algún modo, si existen provincias donde resulta más fácil, más rentable, etc., introducirse que en otras, como consecuencia de posi-

bles barreras de entrada principalmente representadas por la intensidad de la competencia.

4. METODOLOGÍA APLICADA

La metodología utilizada para contrastar las hipótesis anteriormente indicadas se basa en la definición y aplicación de modelos lineales de sección cruzada, por resultar los más adecuados para el tipo de muestra seleccionado (por su dimensión cuantitativa y temporal) y para el análisis de las hipótesis que se pretenden contrastar.

Para ello se procederá a la búsqueda del conjunto de variables que, para el total de la muestra de cajas de ahorros y cooperativas de crédito —consideradas separadamente—, explique mejor cada una de las variables representativas de alguno de los aspectos reseñados anteriormente relativos al comportamiento en la gestión. Así pues:

- Y_i será el valor de la variable representativa del aspecto de gestión considerado (resultados, activo, participaciones, recursos propios, clientes y empleados).
- X_i el resto de variables que mejor explican su comportamiento y
- Se añadirán las variables *dummies* relativas a la expansión geográfica (*Dummy*) y al número de oficinas fuera de la provincia de origen (*Dummyprov*).

De este modo, el modelo, tanto para cooperativas de crédito como para cajas de ahorros quedaría como sigue para el primer grupo de hipótesis relativas a la gestión:

$$Y_i = \alpha + \sum_j \beta_j X_{i,j} + \gamma D_i + u_i \quad (0.1)$$

Donde i representa a cada una de las entidades (cajas de ahorros y cooperativas de crédito), α es la constante, β la incidencia de cada variable, D una de las dos variables *dummies* consideradas y u el término de error.

Por otra parte, en cuanto al estudio de las hipótesis sobre el comportamiento relativo a la expansión geográfica de cajas de ahorros y cooperativas de crédito, también se aplicará un modelo lineal de sección cruzada:

- La variable explicada (Y_i) será el número de oficinas situadas fuera de la provincia de origen en un caso, y el número de provincias foráneas en las que esté presente la entidad.
- Las variables explicativas (X_i) serán ahora las que antes fueron tomadas como representativas de la gestión (resultados, activo, participaciones, recursos propios, débitos, créditos y empleados).
- Lógicamente, no se incluirán ahora variables *dummies*, ya que el valor de éstas, según se definieron, depende básicamente de la variable dependiente.

Tanto en el primer caso como en este segundo grupo de hipótesis, contrastadas todas ellas mediante modelos lineales, se comenzará incluyendo a todas las variables explicativas posibles y se irá realizando un test de exclusión (F-test) conjunto de variables no significativas individualmente (t-test), antes de eliminar ninguna de ellas del modelo. De este modo se llegará al modelo lineal que mejor resuelva las hipótesis sobre el comportamiento de gestión y la expansión geográfica.

Finalmente, en cuanto a la identificación de preferencias o facilidades para que estas entidades puedan introducirse en unas provincias mejor que en otras, el modelo lineal que se plantea es el siguiente:

$$Y_i = a + \sum_j b_j \sum_{h \in i} X_{h,j} + c \sum_{h \in i} Dummyprov_h + u_i \quad (0.2)$$

- Y_i representa el número de oficinas de entidades procedentes de otras provincias (o foráneas) que hay en la provincia i .
- $X_{h,j}$ será la suma de cada una de las variables j de gestión de las h entidades originarias de la provincia (p.e. si la variable dependiente son las oficinas abiertas en Alicante por cajas de ahorros no alicantinas, una de las variables dependientes sería la suma de los recursos propios de todas las cajas de ahorros originarias de alicante). Además se incluirá como variable X el número de oficinas abiertas en la provincia por las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito oriundas de la misma, con el fin de comprobar si pudiera existir una barrera de entrada cruzada, esto es, que aunque en la provincia no exista, por ejemplo, ninguna cooperativa de crédito, las cajas de ahorros podrían estar impidiendo (junto con el resto del sector bancario) la entrada de nuevas cooperativas de crédito foráneas; y a la inversa.
- $Dummyprov_h$ será la suma de las sucursales que las entidades locales u oriundas de la provincia tienen abiertas fuera de su provincia de origen.

5. APLICACIÓN Y RESULTADOS DE LOS MODELOS PROPUESTOS

Con carácter previo a la resolución de los modelos cabe indicar que todas las variables se han tomado en logaritmos, salvo las relativas al número de oficinas, número de empleados, las variables *dummies* y, sólo para las cooperativas de crédito, el número de socios.

Se han obtenido los siguientes resultados para cada grupo de hipótesis.

5.1. El comportamiento en la gestión

Seguidamente se muestran las tablas que resumen los resultados obtenidos con los modelos propuestos para cada una de las variables de este grupo de hipótesis.

TABLA I
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RESULTADOS

CAJAS DE AHORROS			
Variabes	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-2.7807	0.4770	[-5.83]**
Log(RP)	1.0548	0.0375	[28.1]**
Estadísticos			
R ²		0.9461	
Durbin-Watson		2.2	
Sigma		0.2967	
Test normalidad residuos		[8.0744]*	
Test heterocedasticidad residuos		0.8450	
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
Variabes	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-3.2829	0.4327	[-7.59]**
Log(RP)	1.0934	0.04813	[22.7]**
Dummy	-0.28879	0.1464	[-1.97]*
Estadísticos			
R ²		0.9182	
Durbin-Watson		1.7	
Sigma		0.4501	
Test normalidad residuos		[28.786]**	
Test heterocedasticidad residuos		0.3508	

TABLA 2
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL ACTIVO

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-6.5117	1.1680	[-5.58]**
Log(RP)	1.1755	0.0888	[13.2]**
Dummy	1.4564	0.4944	[2.95]**
Estadísticos			
R ²		0.8802	
Durbin-Watson		2.3	
Sigma		0.5726	
Test normalidad residuos		0.0992	
Test heterocedasticidad residuos		0.6465	
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	1.5814	0.1932	[8.19]**
Log(RP)	1.0870	0.0199	[54.7]**
Estadísticos			
R ²		0.9737	
Durbin-Watson		2.0	
Sigma		0.2602	
Test normalidad residuos		0.0919	
Test heterocedasticidad residuos		0.7018	

TABLA 3
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PARTICIPACIONES EMPRESARIALES

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-0.4805	0.2685	[-1.79]*
Log(D)	1.3588	0.0567	[24.0]**
Log(Cr)	-0.3139	0.0530	[-5.92]**

TABLA 3 (continuación)
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PARTICIPACIONES EMPRESARIALES

Estadísticos			
R ²	0.9878		
Durbin-Watson	2.0		
Sigma	0.1347		
Test normalidad residuos	2.3311		
Test heterocedasticidad residuos	2.3685		
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
Variables	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-1.9559	0.7208	[-2.71]**
Log(RP)	1.0843	0.0741	[14.6]**
Estadísticos			
R ²	0.7255		
Durbin-Watson	1.8		
Sigma	0.9710		
Test normalidad residuos	5.865		
Test heterocedasticidad residuos	1.6055		

TABLA 4
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RECURSOS PROPIOS

CAJAS DE AHORROS			
Variables	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	0.4736	0.7755	[0.61]*
Log(D)	0.4439	0.1175	[3.78]**
Log(Benef)	0.5124	0.1056	[4.85]**
Estadísticos			
R ²	0.9593		
Durbin-Watson	1.7		
Sigma	0.2404		
Test normalidad residuos	3.6517		
Test heterocedasticidad residuos	0.8639		

TABLA 4 (continuación)
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS RECURSOS PROPIOS

COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	0.3635	0.2897	[1.25]
Log(D)	0.4109	0.1060	[3.87]**
Log(Benef)	0.2138	0.0503	[4.25]**
Log(Cr)	0.1979	0.0892	[2.22]**
Log(Part.)	0.0675	0.0260	[2.60]**
Estadísticos			
R ²		0.9762	
Durbin-Watson		1.9	
Sigma		0.2290	
Test normalidad residuos		3.7718	
Test heterocedasticidad residuos		[3.5454]**	

TABLA 5
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS CRÉDITOS CON CLIENTES

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	0.6853	0.6601	[1.04]
Log(D)	2.4476	0.2150	[11.4]**
Log(Part.)	-1.4945	0.2053	[-7.28]**
Ofprov	0.0012	0.0003	[4.06]
OfNprov	-0.0014	0.0004	[-3.66]**
Estadísticos			
R ²		0.9630	
Durbin-Watson		2.0	
Sigma		0.2446	
Test normalidad residuos		3.2482	
Test heterocedasticidad residuos		[6.2269]**	

TABLA 5 (continuación)
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS CRÉDITOS CON CLIENTES

COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	PARÁMETROS	ERROR ESTÁNDAR	t-value
Constante	-1.2581	0.2627	[-4.79]**
Log(RP)	0.2693	0.1175	[2.29]**
Log(D)	0.8575	0.1064	[8.06]**
Estadísticos			
R ²		0.9744	
Durbin-Watson		2.0	
Sigma		0.2882	
Test normalidad residuos		[22.276]**	
Test heterocedasticidad residuos		[8.8006]**	

TABLA 6
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS DEPÓSITOS DE CLIENTES

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	PARÁMETROS	ERROR ESTÁNDAR	t-value
Constante	0.4609	0.1846	[2.5]*
Log(Part.)	0.6835	0.0285	[24.0]**
Log(Cr)	0.2779	0.0280	[9.91]**
Estadísticos			
R ²	0.9932		
Durbin-Watson	2.2		
Sigma	0.0956		
Test normalidad residuos	1.6290		
Test heterocedasticidad residuos	2.5134		
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	PARÁMETROS	ERROR ESTÁNDAR	t-value
Constante	1.4490	0.1670	[8.67]**
Log(RP)	0.4580	0.0796	[5.75]**
Log(Cr)	0.5228	0.0645	[8.06]**

TABLA 6 (continuación)
ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS DEPÓSITOS DE CLIENTES

Estadísticos	
R ²	0.9807
Durbin-Watson	1.9
Sigma	0.2250
Test normalidad residuos	[13.012]**
Test heterocedasticidad residuos	[16.754]**

TABLA 7a
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL NÚMERO DE EMPLEADOS

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-3,907.8900	1,190.0000	[-3.28]**
Ofprov	6.0530	0.5261	[11.5]**
OfNprov	-2.1890	0.6815	[-3.21]**
Dummy	-786.6490	385.4000	[-2.04]*
Log(Part.)	309.4410	92.4400	[3.35]**
Estadísticos			
R ²	0.9862		
Durbin-Watson	1.6		
Sigma	421.342		
Test normalidad residuos	[12.295]**		
Test heterocedasticidad residuos	[12.147]**		
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-195.4650	56.9500	[-3.43]**
S	-0.0012	0.0005	[-2.2]*
Ofprov	1.8901	0.3360	[5.63]**
OfNprov	5.2909	0.2576	[20.5]**
DummyProv	8.6609	3.9610	[2.19]*
Log(Benef)	34.8990	9.0020	[3.88]**

TABLA 7a (continuación)
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL NÚMERO DE EMPLEADOS

Estadísticos	
R ²	0.9719
Durbin-Watson	2.8
Sigma	73.0553
Test normalidad residuos	[92.8580]**
Test heterocedasticidad residuos	[5.4711]**

TABLA 7b
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL NÚMERO DE EMPLEADOS
POR OFICINAS EN LA PROVINCIA DE ORIGEN Y FUERA DE ELLA.

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-74.7155	103.4000	[-0.47]
Ofprov	6.9296	0.4909	[14.1]**
OfNprov	-2.9899	0.6902	[-4.33]**
Estadísticos			
R ²	0.9826		
Durbin-Watson	1.6		
Sigma	463.3580		
Test normalidad residuos	[9.5043]**		
Test heterocedasticidad residuos	[10.5540]**		
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	25.5522	12.0100	[2.13]**
Ofprov	2.4046	0.2477	[9.71]**
OfNprov	5.1703	0.1941	[26.6]**
Estadísticos			
R ²	0.9581		
Durbin-Watson	2.4		
Sigma	87.5732		
Test normalidad residuos	[87.565]**		
Test heterocedasticidad residuos	[44.941]**		

5.2. El comportamiento en la expansión territorial

Seguidamente se muestran las tablas que resumen los resultados obtenidos con los modelos propuestos para cada una de las variables de este grupo de hipótesis.

TABLA 8
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL NÚMERO DE OFICINAS
EN LA PROVINCIA DE ORIGEN

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-865.7970	257.3000	[-3.36]**
OfNprov	1.2478	0.0394	[31.7]**
Log(D)	-548.0960	168.4000	[-3.25]**
Log(Cr)	230.0720	56.7300	[4.06]**
Log(Part.)	382.587	120.2000	[3.18]**
Estadísticos			
R ²	0.9790		
Durbin-Watson	1.66		
Sigma	106.0920		
Test normalidad residuos	[10.985]**		
Test heterocedasticidad residuos	[9.4571]**		
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	-174.5950	24.2800	[-7.19]**
S	0.0006	9.9E-05	[6.42]**
Log(D)	16.7186	2.1220	[7.88]**
Estadísticos			
R ²	0.7703		
Durbin-Watson	1.53		
Sigma	24.1469		
Test normalidad residuos	[10.171]**		
Test heterocedasticidad residuos	[10.130]**		

TABLA 9
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL NÚMERO DE OFICINAS FUERA
DE LA PROVINCIA DE ORIGEN

CAJAS DE AHORROS			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	528.2230	212.6000	[-2.49]**
Ofprov	0.7692	0.0243	[31.70]**
Log(D)	402.2650	134.3000	[2.99]**
Log(Cr)	-167.5180	45.7500	[-3.66]**
Log(Part.)	-275.0460	96.1900	[-2.86]**
Estadísticos			
R ²	0.9744		
Durbin-Watson	1.69		
Sigma	83.2978		
Test normalidad residuos	[9.3175]*		
Test heterocedasticidad residuos	[10.271]*		
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
VARIABLES	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	16.0884	36.1300	[0.445]
S	0.0015	0.0001	[10.1]**
Log(RP)	41.0483	14.3000	[2.87]**
Log(D)	-35.3885	12.7500	[-2.78]**
Estadísticos			
R ²	0.7151		
Durbin-Watson	2.29		
Sigma	34.5314		
Test normalidad residuos	[46.456]**		
Test heterocedasticidad residuos	[36.609]**		

TABLA 10
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL NÚMERO DE OFICINAS DE ENTIDADES
FORÁNEAS EN CADA PROVINCIA.

CAJAS DE AHORROS			
Variabes	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	128.2460	21.4600	[5.98]**
Part./1000	0.0261	0.0032	[8.10]**
Ofprov	-0.5016	0.0749	[-6.70]**
Estadísticos			
R ²		0.6471	
Durbin-Watson		2.2	
Sigma		135.506	
Test normalidad residuos		0.5818	
Test heterocedasticidad residuos		[6.6758]**	
COOPERATIVAS DE CRÉDITO			
Variabes	Parámetros	Error estándar	t-value
Constante	19.5550	6.8770	[2.84]**
OfprovCA	0.0138	0.0063	[2.21]*
Estadísticos			
R ²		0.0940	
Durbin-Watson		1.8	
Sigma		43.7669	
Test normalidad residuos		[102.49]**	
Test heterocedasticidad residuos		0.61237	

6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Una vez aplicados los modelos propuestos sobre los datos correspondientes a cada una de las variables se pueden extraer las siguientes conclusiones principales, agrupadas en torno a los dos conjuntos de hipótesis que se han contrastado.

6.1. Análisis e interpretación comparativa de la gestión de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito

- a) En primer lugar, por lo que respecta a los resultados, medidos por los beneficios (Benef), se puede comprobar que la variable correspondiente a los recursos propios explica positivamente, y para ambos tipos de entidades, los resultados o beneficios del ejercicio; es decir, hay una evidente relación entre los recursos propios y los beneficios, pues como era de esperar, son magnitudes muy relacionadas con la dimensión de la entidad que se suponen correlacionadas. Ahora bien, el peso o relación entre los recursos propios y el beneficio es mayor en las cooperativas de crédito (1,0934) que en las cajas de ahorros (1,0548). Además hay una segunda variable que sólo influye en los resultados de las cooperativas de crédito, la *dummy* de expansión geográfica, que aporta una interesante lectura por su signo negativo (concretamente $-0,288$); es decir, que de alguna forma penaliza o resta al beneficio, de donde se deduce que la expansión de las cooperativas de crédito en otras provincias ajenas a la de origen puede no ser tan «madura» como en las cajas de ahorros; es decir, que se encuentra en una fase de inicio o de conquista, asumiendo por tanto un coste de introducción en nuevos mercados, vía disminución de resultados finales. Este resultado concuerda con el conocimiento «a priori» del sector, pues las cajas de ahorros iniciaron su expansión hace más de 10 años mientras que sólo algunas cooperativas de crédito lo han hecho y, principalmente, en los últimos 3 o 4 años⁴.
- b) En segundo lugar, con respecto al activo total de la entidad, como indicador de la dimensión económica de cada entidad, se puede ver que existe una clara diferencia entre ambos tipos de instituciones financieras, ya que para las cajas de ahorros las variables significativas (positivamente) son los depósitos de clientes y la *dummy* de expansión geográfica, lo que refrenda la conclusión del párrafo anterior, esto es, la mayor «madurez» en este fenómeno expansivo en las cajas de ahorros frente a las cooperativas de crédito. En cambio, el activo de las cooperativas viene explicado únicamente por una variable que a la vez es representativa de tamaño y de solvencia, los recursos pro-

⁴ La expansión territorial de las cajas de ahorros se encuentra en una fase muy madura y consolidada en la mayoría de los casos, al contrario que la práctica totalidad de las cooperativas de crédito, que, salvo excepciones, sólo han hecho tímidos intentos de expansión territorial.

prios; algo bastante elemental en cuanto a la gestión de instituciones financieras, pues viene a indicar que la actividad y el tamaño por activos totales depende principalmente o básicamente del volumen de sus recursos propios, no siendo significativa la expansión territorial, dado que actualmente la mayoría de las cooperativas de crédito concentran su red de oficinas y negocio en sus provincias de origen.

- c) En tercer lugar, por lo que respecta a las participaciones empresariales o industriales (Part.), destaca su mayor representatividad en las cajas de ahorros frente a las cooperativas de crédito⁷, puesto que en las primeras la influencia positiva viene dada por los depósitos de clientes, con objeto de rentabilizar estos pasivos, y negativamente por los créditos concedidos. Esto viene a indicar que los créditos a clientes y la adquisición de participaciones industriales actúan entre sí, en cierto modo, como decisiones alternativas de inversión por parte de las cajas de ahorros (eligen así entre riesgo de mercado mediante formación de cartera de participaciones o riesgo de crédito centrado en los prestatarios). Esto en suma muestra un mayor grado de competencia y profesionalización en la gestión de las cajas frente a las cooperativas, ya que para estas últimas el factor explicativo es otra vez el volumen de recursos propios, poniendo de manifiesto que su gestión va más encaminada a la problemática particular de los socios, que a las demandas del mercado financiero en general.
- d) En cuarto lugar, por lo que se refiere a la solvencia (medida por los recursos propios, RP) se comprueba que en ambos tipos de entidades existen dos variables comunes que influyen, por un lado los depósitos, y por otro lado los beneficios. Este último parece evidente, ya que ambos tipos de instituciones suelen capitalizar o llevar a reservas gran parte de sus resultados; además de que es obvio que el crecimiento de los beneficios requiere, entre otras cosas, el crecimiento de la actividad crediticia, y, esto, a su vez, precisa contar con un nivel de recursos propios adecuado para mantener la solvencia de la entidad y para cumplir los requisitos legales en cuanto al consumo de re-

⁷ Es notoria el creciente e importante peso de las participaciones industriales en las cajas de ahorros y muy especialmente en las de mayor dimensión, que llegan a contar con participaciones muy significativas en empresas de primer orden, e incluso, con la propiedad de bancos. Sin embargo, las restricciones legales y la diferente orientación del negocio por el lado del activo en las cooperativas de crédito ha conducido a un reducido peso de la cartera de participaciones en las cooperativas de crédito.

cursos propios en función del riesgo de las operaciones⁸. Además, en el caso de las cooperativas de crédito, también influye en el volumen de recursos propios los créditos concedidos y las participaciones industriales; ello nuevamente corrobora la idea ya manifestada en cuanto a la gestión de recursos condicionada a la solvencia, quizás por el menor tamaño relativo de las cooperativas de crédito frente a las cajas de ahorros.

- e) En quinto lugar, en cuanto a la denominada relación con los clientes, es decir los créditos concedidos y los depósitos captados, se puede corroborar, por un lado, que los depósitos influyen positivamente en la concesión de créditos por parte de las cajas de ahorros (se puede identificar como una gestión activa del riesgo) y que las participaciones industriales o empresariales lo hacen negativamente (como se ha referido anteriormente puede entenderse como una inversión sustitutiva de los créditos). Así mismo, el número de oficinas en la provincia de origen influye positivamente, mientras que las abiertas fuera de la provincia de origen influyen negativamente. Por su parte, las cooperativas de crédito sólo conceden crédito en función (positivamente) del volumen de recursos propios y depósitos, lo que responde a una gestión más prudente del riesgo (gestión pasiva del riesgo). Desde otro punto de vista, por lo que respecta a la captación de depósitos de clientes, en las cajas de ahorros se observa que la forma de hacerlo viene explicada por una inversión directa en el cliente, bien mediante créditos, o bien mediante participaciones empresariales; en cambio, en las cooperativas de crédito, la captación de depósitos viene más explicada por los créditos concedidos y por el volumen de recursos propios, lo cual indica que se trataría de operaciones personalizadas para el cliente y en función del tamaño de la cooperativa de crédito.
- f) En último lugar, en lo relativo al número de empleados cabe destacar que para ambos tipos de entidades los factores relevantes son los mismos básicamente, es decir, el número de oficinas totales (en la provincia de origen y en las restantes provincias en las que está presente), así como la expansión geográfica (variables *dummies*). Ahora bien, el signo es diferente en ambos tipos de entidades. Mientras que en las cajas de ahorros es negativo, lo que indicaría que la expansión no se realiza mediante un mayor número de empleados, en las cooperativas

⁸ No debe olvidarse la necesidad de cumplir con los requisitos de solvencia (ratio BIS) que interrelacionan directamente la capacidad crediticia y la calidad de las operaciones con el consumo o nivel de recursos propios necesarios.

de crédito es positivo. Esto parece indicar el mayor grado comparativo de penetración en otras provincias por parte de las cajas de ahorros frente a las cooperativas de crédito, y muy probablemente el modelo de oficina utilizado en la expansión (pocos y competentes empleados por oficina y reducción al mínimo de los servicios centrales de cada dirección territorial). A todo ello hay que añadir que en las cooperativas de crédito existe un factor explicativo adicional en el número de empleados, el beneficio, con lo que unido esto al tipo de gestión anteriormente referida, se pone de manifiesto que el sustrato principal en el modelo de negocio de las cooperativas de crédito es básicamente su variable fondo (los recursos propios) y su variable flujo (los resultados obtenidos), y que cualquier mínima variación de ellos influye significativamente sobre el resto.

En este sentido, y a partir de los resultados anteriores, al estimar el modelo de regresión cruzada donde el número de oficinas en la provincia de origen y fuera de ella son las variables explicativas (siendo la variable explicada el número de empleados), se observa (Tabla 7b) que para las cajas de ahorros una oficina más en la provincia de origen supone un aumento de 6,92 empleados (7 en números redondos) más sobre el valor medio; mientras que una oficina más fuera de la provincia de origen representa una reducción de plantilla de 2,98 empleados (3 en números redondos). En cambio, en las cooperativas de crédito, tanto una oficina más en la provincia de origen como fuera de ella supone un aumento de personal, en el primer caso de 2,4 empleados y en el segundo, sorprendentemente, de 5,17; esto es, abrir una oficina en una provincia ajena a la de origen necesita de más empleados en las cooperativas de crédito que en las cajas de ahorros.

6.2. Análisis e interpretación comparativa de la expansión territorial de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito

- a) En primer lugar, en cuanto al número de oficinas abiertas fuera de la provincia de origen (Tabla 9) hay que destacar que en el caso de las cajas de ahorros este hecho atiende al fenómeno de crecimiento limitado en la propia provincia de origen, ya que un factor clave es el número de oficinas en dicha provincia de origen. Otro factor para las cajas de ahorros es el volumen de créditos concedidos, pero con signo negativo, ello parece refrendar la idea anterior; es decir, que cuanto mayor es el volu-

men de créditos concedidos en la provincia de origen, menor es la expansión hacia otras provincias (quizá porque las entidades pueden percibir aún posibilidades de crecimiento en su lugar de origen); lo mismo ocurre con las participaciones industriales. Por el contrario, en el caso de los depósitos el signo es positivo, luego en este caso la expansión territorial podría venir explicada, en parte, por la necesidad de aumentar la cuota de mercado. Por lo que respecta a las cooperativas de crédito, es el número de socios lo que parece relacionarse con la expansión (téngase en cuenta que estas entidades están legalmente limitadas a no realizar más del 50% de sus operaciones de activo con terceros no socios), o la mera necesidad de atender las demandas crediticias de los socios como consecuencia de su propia expansión geográfica. Por tanto, la expansión de las cooperativas de crédito parece depender más del crecimiento del negocio o actividad de sus socios, que de una gestión financiera activa, sustentando dicha expansión, además, en su volumen de recursos propios. Nuevamente se ponen de manifiesto los objetivos particularizados de las cooperativas de crédito (legalmente reconocidos como la «satisfacción de las necesidades financieras de sus socios...»), frente a los más generales o de competitividad de las cajas de ahorros.

- b) En segundo lugar, la idea anterior vuelve a ratificarse si se estudia el número de oficinas que las entidades poseen en su provincia de origen (Tabla 8). Así, mientras que en las cajas de ahorros depende positivamente de los créditos a clientes y de las participaciones, y negativamente de sus depósitos, es decir, la expansión dentro de la provincia depende del activo y no del pasivo (modelo de gestión activa); en las cooperativas de crédito lo hace positivamente del volumen de depósitos, esto es, del pasivo captado, o dicho de otra manera, la gestión de la cooperativa dependerá de las necesidades de sus socios y de la captación de clientes de forma pasiva (modelo de gestión pasiva o depositaria).
- c) Finalmente, en cuánto al número de oficinas que en cada provincia poseen las entidades no oriundas de las mismas, de nuevo se comprueba la existencia de diferencias entre las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Así, mientras en las primeras este hecho atiende a un fenómeno de competencia por cuota de mercado, ya que influye positivamente las participaciones empresariales o necesidad de operar con otras entidades y, negativamente el número de oficinas de las entidades locales; para las cooperativas de crédito sólo influye —y

positivamente— el número de oficinas que posean las cajas de ahorros en la provincia sobre la que se desarrolla la expansión territorial. Esto último indicaría que las cooperativas de crédito se extienden, principalmente, hacia aquellas regiones en las que, o no existen cooperativas de crédito autóctonas, o al aumentar el número de oficinas de las cajas de ahorros (con el consiguiente aumento de competitividad y reducción de márgenes), pueden captar clientes con una operativa más específica y relacionada con la de sus propios socios. Se contrasta así la evidencia de que las cooperativas de crédito han apostado mayoritariamente por la expansión territorial hacia las denominadas «zonas de sombra» donde no hay cooperativas de crédito oriundas o donde éstas tienen pequeña dimensión como para cubrir suficientemente su propio territorio.

7. ANÁLISIS DEL GRADO DE EXTRATERRITORIALIZACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS Y COOPERATIVAS DE CRÉDITO

En este epígrafe se presentan los resultados del cálculo del valor del Índice de Herfindahl-Hirschman (HH), para conocer el grado de concentración geográfica de las redes de oficinas. De esta forma se puede ver el grado de extraterritorialización de las entidades. La definición de este índice adaptado a este trabajo corresponde al sumatorio de los cuadrados de los cocientes entre las oficinas en cada comunidad o provincia —según el caso— sobre el total de oficinas de cada entidad*.

El índice se calcula de la siguiente forma:

$$HH_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{N_i}{N} \right)^2$$

Siendo:

N: número de oficinas de entidad en su provincia o comunidad de origen —según el caso—.

N: número total de oficinas de la entidad «j».

n: número total de provincias o comunidades autónomas —según el caso—. En este trabajo 19 comunidades autónomas (incluidas Ceuta y Melilla) o 52 provincias.

* A este respecto, puede verse la aplicación del índice HH para las cajas de ahorros y por comunidades autónomas en: BERGÉS LOBERA, A. (2003): «Bancos y cajas: estrategias divergentes», *Análisis*, n. 112, segundo trimestre, pp. 5-20.

El valor del índice está comprendido entre 0 y 1, de modo que cuanto menor sea su valor implica mayor desterritorialización o extraterritorialización. Las entidades con índice igual a 1 serán aquellas que sólo tienen oficinas en su provincia o comunidad autónoma de origen —según el caso—.

TABLA 11
CLASIFICACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO
SEGÚN EL VALOR DEL ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HH)
PARA COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PROVINCIAS.

HH para Comunidades Autónomas		HH para Provincias	
C. DE ARQUITECTOS	0,108	C.DE ARQUITECTOS	0,058
C.R. INTERMEDITER. (CAJAMAR)	0,380	C.LABORAL POPULAR	0,167
C. LABORAL POPULAR	0,415	C.R.INTERMEDITER. (CAJAMAR)	0,245
C. INGENIEROS	0,429	C.DE ABOGADOS	0,250
C. DE ABOGADOS	0,469	C.R.MEDITERR. (RURALCAJA)	0,352
C.R. CENTRAL	0,571	C.R.DEL SUR	0,400
C.R. NAVARRA	0,607	C.INGENIEROS	0,429
CAJA CAMPO, C.R.	0,712	C.R.ARAGON-PIRI. (MULTICAJA)	0,461
C.R. BURGOS	0,761	C.R.DEL DUERO	0,565
C.R. ARAGÓN	0,808	C.R.CENTRAL	0,571
C.R. TOLEDO	0,838	C.R.NAVARRA	0,596
C.R. MEDITERR. (RURALCAJA)	0,880	C.R.TOLEDO	0,656
C.R. ALBACETE	0,889	CAJA CAMPO, C.R.	0,675
C.R. GRANADA	0,902	IPAR KUTXA RURAL	0,691
C.R. ARAGÓN-PIRI. (MULTICAJA)	0,909	C.R.EXTREMADURA	0,736
C.R. ZAMORA	0,921	C.R.ZAMORA	0,737
C.R. TENERIFE	0,967	C.R.BURGOS	0,761
C.R. JAÉN	0,970	C.R.CANARIAS	0,773
C.R. TERUEL	0,971	C.R.ARAGÓN	0,808

TABLA 11 (continuación)
 CLASIFICACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO
 SEGÚN EL VALOR DEL ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HH)
 PARA COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PROVINCIAS.

HH para Comunidades Autónomas		HH para Provincias	
C.R. CÓRDOBA	0,978	C.R. ALBACETE	0,889
C.R. EXTREMADURA	0,980	C.R. GRANADA	0,901
C.R.C. REAL	0,980	C.R. SALAMANCA	0,921
C.R. DEL SUR	0,984	C.R. TERUEL	0,942
		C.R. GALEGA	0,943
		C.R. TENERIFE	0,967
		C.R. JAÉN	0,970
		C.R. CÓRDOBA	0,978
		C.R. C. REAL	0,980
RESTANTES ENTIDADES TIENEN VALOR DEL ÍNDICE HH = 1			

FUENTE: elaboración propia a partir de UNACC, datos a 31 de diciembre de 2002.

Del mismo modo que se hizo anteriormente, se puede calcular el valor del Índice de Herfindahl-Hirschman (HH), para conocer el grado de concentración geográfica de las redes de oficinas; de esta forma se puede ver el grado de extraterritorialización de las entidades.

En el cuadro adjunto se aprecia como, en general, las mayores entidades son las que tienen menores valores de este índice, es decir, tienen mayor dispersión de sus oficinas entre comunidades autónomas y oficinas —según el caso— diferentes a la de origen.

TABLA 12
 CLASIFICACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS SEGÚN EL VALOR
 DEL ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HH)
 PARA COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PROVINCIAS
 (excluida CECA y oficinas en extranjero)

HH para Comunidades Autónomas (excluida CECA y oficinas en extranjero)		HH para Provincias (excluida CECA y oficinas en extranjero)	
C.A. y M.P. de MADRID	0,132	C.A. de SALAM.-SORIA Caja Duero	0,112
C.A. VAL., CAST. ALICANT.-Bancaja	0,183	C.E. BARCELONA - La Caixa	0,115
C.E. BARCELONA La Caixa	0,213	C.A. M.P. ZARAG. Aragón - Ibercaja	0,135
C.A. y M.P. ZARAG. Aragón-Ibercaja	0,313	CAJA ESPAÑA de Inv., C.A. y M.P.	0,140
C.A. de MURCIA	0,376	C.A. de GALICIA	0,160
C.A. del MEDITERRÁNEO	0,395	UNICAJA	0,185
C.A. de SALAM.- SORIA Caja Duero	0,396	C.A. de CASTILLA LA MANCHA	0,219
C.A. de LA RIOJA	0,400	C.A. del MEDITERRÁNEO	0,238
C.A. y M.P. de VITORIA y ALAVA	0,413	C.A. y M.P. de CÓRDOBA CajaSur	0,256
C.A. de GALICIA	0,446	M.P. y C.A. de HUELVA y SEVILLA	0,277
C.A. M.P. GIPUZKOA S. SEBASTIÁN	0,499	C.A. y M.P. de MADRID	0,303
CAJA ESPAÑA Inv., C.A. y M.P.	0,521	C.A. VAL., CAST. ALIC. Bancaja	0,308
C.E. LAIETANA	0,562	C.A. VIGO, OUR. PONT. Caixanova	0,343
C.E. de CATALUNYA	0,576	C.E. de CATALUNYA	0,392
BILBAO BIZKAIA KUTXA	0,623	C. General de A. GRANADA	0,424
C.A. y M.P. de ÁVILA	0,653	CAJA S. FERNAN. SEVILLA y JEREZ	0,424
M.P. y C. General de A. de BADAJOZ	0,667	C.A. de MURCIA	0,436

TABLA 12 (continuación)
CLASIFICACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS SEGÚN EL VALOR
DEL ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HH)
PARA COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PROVINCIAS
 (excluida CECA y oficinas en extranjero)

HH para Comunidades Autónomas (excluida CECA y oficinas en extranjero)		HH para Provincias (excluida CECA y oficinas en extranjero)	
C.A. y M.P. de NAVARRA S. SEBAST.	0,729	C.A. y M.P. GIPUZKOA 0,491	
C.A. Provincial de GUADALAJARA	0,748	C.E. de TARRAGONA	0,551
UNICAJA	0,768	M.P. y C. General de A. de BADAJOZ	0,576
C.A. de CASTILLA LA MANCHA	0,768	C.A. y M.P. de EXTREMADURA	0,582
C.A. de ASTURIAS	0,801	C.E. del PENEDÉS	0,602
C.A. de la INMAC. DE ARAGÓN	0,826	BILBAO BIZKAIA KUTXA	0,609
M.P. y C.A. de HUELVA y SEVILLA	0,849	C.E. de GIRONA	0,615
C.A. y M.P. de CÓRDOBA CajaSur	0,894	C.A. y M.P. de SEGOVIA	0,625
C.A. VIGO, OUR. PONT. Caixanova	0,908	C.E. de TERRASSA	0,632
C.A. de SANTANDER Y CANTABRIA	0,909	C.A. y M.P. de ÁVILA	0,653
C.A. Municipal de BURGOS	0,931	C.A. de la INMAC. DE ARAGÓN	0,654
C.E. del PENEDÉS	0,934	C.E. de SABADELL	0,695
C.A. y M.P. del C.C.O. de BURGOS	0,941	C.E. LAIETANA	0,725
C.A. y M.P. de EXTREMADURA	0,942	C.A. y M.P. de NAVARRA	0,729
C. General de A. GRANADA	0,950	C.A. Provincial de GUADALAJARA	0,748
C.A. y M.P. de SEGOVIA	0,951	C.A. y M.P. del C.C.O. de BURGOS	0,750
C.A. y M.P. de las BALEARES	0,961	C.E. de MANRESA	0,763

TABLA 12 (continuación)
CLASIFICACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS SEGÚN EL VALOR
DEL ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HH)
PARA COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y PROVINCIAS
 (excluida CECA y oficinas en extranjero)

HH para Comunidades Autónomas (excluida CECA y oficinas en extranjero)		HH para Provincias (excluida CECA y oficinas en extranjero)	
C.E. Comarcal de MANLLEU	0,977	C.A. de ASTURIAS	0,800
C. General de A. de CANARIAS	0,978	C. General de A. de CANARIAS	0,812
C.E. de MANRESA	0,986	C.A. y M.P. de VITORIA y ALAVA	0,835
C.E. de TARRAGONA	0,986	C.A. Municipal de BURGOS	0,840
C. Insular de A. de CANARIAS	0,986	C.A. y M.P. de ONTINYENT	0,851
C.E. de GIRONA	0,989	C. Insular de A. De CANARIAS	0,856
CAJA S.FERNANDO- SEVILL.-JEREZ	0,989	C.A. de LA RIOJA	0,861
		C.A. de SANTANDER Y CANTABRIA	0,909
		C.A. y M.P. BALEARES (SA NOSTRA)	0,961
		C.E. Comarcal de MANLLEU	0,977
RESTANTES ENTIDADES TIENEN VALOR DEL ÍNDICE HH = 1			

FUENTE: elaboración propia a partir de datos de CECA, 31-12-2002.

8. CONCLUSIONES

El estudio realizado, a pesar de su carácter estático en el tiempo por trabajar únicamente con los datos referidos a un ejercicio económico (en cualquier caso se trata de un elevado número de datos) permite constatar cuantitativamente, mediante modelos de sección cruzada, hechos supuestamente conocidos a priori; pero, además,

arroja interesantes conclusiones que permiten observar considerables diferencias en los patrones de comportamiento estratégico de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito tanto desde el punto de vista de su gestión como desde la óptica de la expansión territorial.

La expansión territorial ha obedecido a diferentes motivaciones en cada tipo de entidades. Es un proceso maduro y consolidado en las cajas de ahorros mientras que sólo se ha iniciado en algunas cooperativas de crédito.

En términos generales y modo de resumen de las principales conclusiones de este trabajo cabe indicar que la apertura de oficinas por parte de las cooperativas de crédito aún parece penalizar sus resultados (en términos comparativos con las cajas de ahorros) además de significar una mayor necesidad de recursos humanos que cuando las oficinas se abren en la provincia de origen (situación distinta en las cajas de ahorros). Por otra parte, se detecta un modelo de negocio de gestión activa en las cajas de ahorros frente a otro de gestión pasiva en las cooperativas de crédito más dependiente del crecimiento de la actividad de sus clientes-socios.

Por otra parte, se confirma cuantitativamente que la expansión territorial de las cajas de ahorros difiere estratégicamente de la realizada por las cooperativas de crédito, pues éstas realizan mayoritariamente la apertura de oficinas en provincias donde no hay otras cooperativas de crédito o donde la dimensión de éstas es insuficiente para cubrir el mercado (es lo que se ha denominado habitualmente expansión hacia «zonas de sombra»).

Una última reflexión final permite indicar que las cooperativas de crédito, sin abandonar su propio origen y condición precisan pasar de un modelo de negocio de gestión pasiva a otro de gestión activa; pero esto parece encontrarse con la limitación del tamaño, lo que quizás podría solventarse con posibles fusiones u otros fenómenos de concentración empresarial, como las alianzas o la profundización en modelos de grupo.

BIBLIOGRAFÍA

- BAREA, J.; MONZÓN, J. L. (Dir.). *La Economía Social en España en el año 2000*. Valencia: CIRIEC-España, 2002.
- BERGÈS LOBERA, A. Bancos y cajas: estrategias divergentes. *Análisis*, n.º 112, Segundo trimestre, 2003, p. 5-20.
- CALS GÜELL, J. La competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años noventa. *Cuadernos de Información Económica*, n.º 154, enero-febrero, 2000, p. 69-76.

- CARBÓ VALVERDE, S.; LÓPEZ DEL PASO, R. El papel de las cajas de ahorros en la cohesión económica y social. *Cuadernos de Información Económica*, n.º 164, septiembre-octubre, 2001, p. 65-73.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS. *Anuario estadístico de las cajas de ahorros*. Madrid: CECA, 2002.
- FUENTELESAZ, L.; GÓMEZ, J. Liberalización y estrategia competitiva: la expansión de las cajas de ahorros. *Cuadernos de Información Económica*, n.º 164, septiembre-octubre, 2001, p. 74-86.
- GARCÍA VERDUGO, J.; DE LA CUESTA, M. Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución del crédito. *Cuadernos de Información Económica*, n.º 144/145, marzo-abril, 1999, p. 138-149.
- INTERTELL: *Programa Experto de Análisis Financiero* (Base de datos de entidades financieras), Madrid: INTERTELL.
- PALOMO ZURDO, R. J.; CARRASCO, I. Le Réponse de la Banque Coopérative Espagnole au défi de la Globalisation Financière: la Formation du «Grupo Caja Rural». En: CÔTÉ, D. (Dir.). *Les Holdings Coopératifs: Évolution ou Transformation Définitive?*. Bruselas: De Boeck Université, 2001, p. 333-348.
- PALOMO, R. (Dir.). *Banca cooperativa y economía social en Europa*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2004.
- RODRÍGUEZ SAIZ, L.; PAREJO, J. A.; CUERVO, A.; CALVO, A. *Manual de Sistema Financiero Español*, 16.ª edición actualizada y revisada, Barcelona: Ariel, 2003.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO. *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*. Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, 2003.