

Organización espacial del sistema bancario en el espacio intraurbano: estrategia territorial, accesibilidad y factores de localización

Carlos Garrocho / Juan Campos Alanís
cfgarrocho@gmail.com



La importancia de la banca comercial

- La intermediación financiera, a través de la **banca comercial**, es un **servicio fundamental** para el **funcionamiento eficiente de la economía** y para que los **beneficios de su crecimiento se difundan** entre todos los integrantes de la sociedad.

Los desbancarizados

- En **México**, la incapacidad del sistema financiero para **cubrir a toda la población**, así como a las **micro y pequeñas empresas**, ha generado la existencia de un **grupo minoritario** que dispone de servicios del sistema financiero (***los bancarizados***) y una **mayoría** que cuenta con esos servicios sólo de manera parcial o que no dispone de ellos (***los desbancarizados***).

El costo de ser desbancarizado

- Los desbancarizados enfrentan ***costos de transacción demasiado elevados*** en el pago de servicios públicos, envío de remesas y cobro de cheques, (incluidos aquellos de programas gubernamentales de combate a la pobreza, como Oportunidades).

El alto costo de ser desbancarizado

- Además, incurren en el pago de **intereses muy elevados** derivados de mecanismos de crédito alternativos (i.e. casas de empeño, prestamistas) y una muy **baja o ausente obtención de réditos** por ahorros o inversiones (i.e. tandas, dinero guardado en casa) (BM, 2006).

El altísimo costo de ser desbancarizado

- Se ha estimado, con gran precisión, que la falta de servicios bancarios puede costarle a un microempresario desbancarizado **68%** de su ingreso anual (Ruiz Durán, 2004).

Aportaciones de este trabajo

- En análisis previos realizados en nuestro país sobre los **desbancarizados** y la **exclusión financiera** en espacios intraurbanos (i.e. BM 2005), se han dejado de lado varios aspectos clave relacionados con la **organización espacial del sistema bancario**, que resultan **fundamentales** para avanzar en el entendimiento de estos fenómenos.

Aportaciones de este trabajo

- Destacan tres:
 - **1.** La estrategia locacional de las sucursales bancarias;
 - **2.** Las desigualdades de acceso que genera; y,
 - **3.** Los factores de localización que la determinan.
- Estos son los objetivos de este trabajo.

¿Qué causa la desbancarización?

- El fenómeno de la **desbancarización** se debe a diversas **barreras** que impiden la **utilización** de los servicios bancarios, y se pueden agrupar en **dos grandes categorías**:
 - **i. Barreras de costo; y,**
 - **ii. Barreras de localización.**
- Nosotros nos vamos a concentrar en las **Barreras de localización.**

Barreras de localización

- Las *Barreras de Localización*, se relacionan, principalmente, con las **restricciones de acceso** derivadas de la **localización espacial** de los puntos de servicio (i.e. las sucursales bancarias). Fundamentalmente con su **accesibilidad**: los **costos** de poner en contacto la oferta con la demanda (medidos en dinero, tiempo, esfuerzo...).

Importancia de la barreras de localización

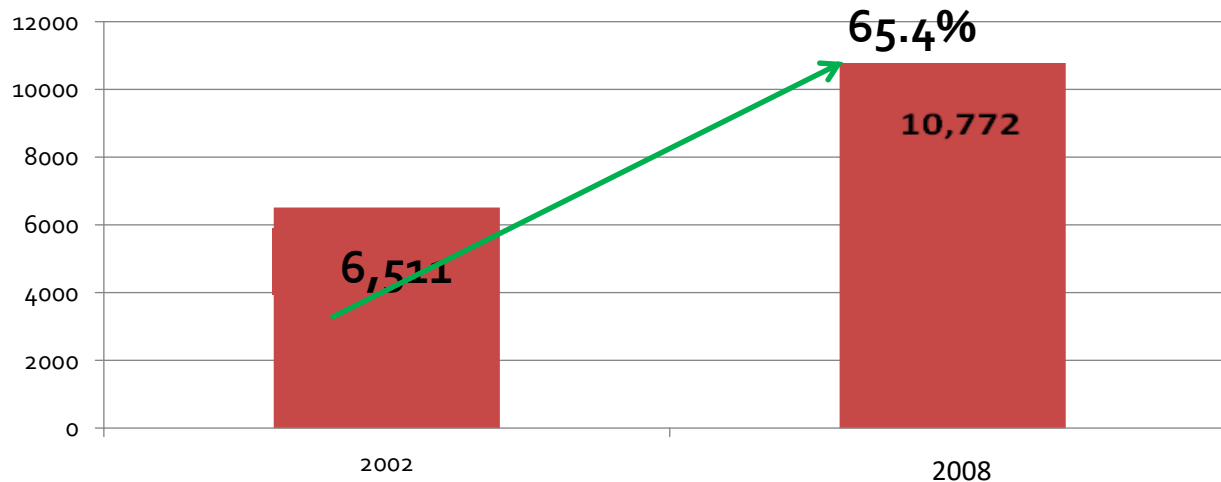
- Las barreras de localización son muy importantes incluso a escala **intraurbana**: **30%** de los desbancarizados en la Ciudad de México reportan que la **localización** de las sucursales es un **factor clave** que les impide el **acceso** al sistema bancario (BM, 2005).

La profecía que no se cumplió

- Al inicio de la década de los **años 90** se pronosticó la **extinción** de las sucursales bancarias debido a las **nuevas tecnologías**:
 - Banca electrónica
 - Cajeros Automáticos
 - Transacciones por teléfono

La profecía que no se cumplió

Sucursales Bancarias en México, 2002-2008



Las sucursales bancarias siguen siendo MUY importantes!!!

Cantidad vs Localización

- Si las sucursales bancarias crecieron **65.4%** en sólo seis años...**¿Por qué son inaccesibles para gran parte de la población?**
- Es lo que no se explican los **economistas** (BM)... porque usan indicadores “**a-espaciales**” de **disponibilidad** del servicio.
- **Por ejemplo...**Sucursales por 10 mil habitantes. Pero **además...**

Economía vs Geografía: la Nueva Geografía Económica

- Porque usan **unidades espaciales** muy agregadas (i.e. municipios, delegaciones).
- Porque no consideran el **patrón locacional** ni la **relación espacial** entre oferta y demanda.
- Porque piensan en **espacios discretos** y no en **espacios continuos**.
- Porque no saben del problema de **la unidad espacial modificable**.
- Porque no han oído de la **falacia ecológica**.
- Porque tienen una **visión a-espacial** del territorio.

Economía vs Geografía: la Nueva Geografía Económica

- Porque no utilizan **estadística espacial** (aunque eso empieza a cambiar)
- Porque...etc.
- Por eso no entienden que el problema de las barreras de acceso no es de **cantidad**...sino de **localización espacial!**

Organización espacial de las firmas

- En el **seminario anterior** explicamos la **organización espacial de las firmas** en el espacio intrametropolitano, lo que generó un documento de cerca de 80 cuartillas que será el **capítulo uno** de un **próximo libro** sobre el tema. Por lo tanto....
- **No repetiré la explicación** (don't worry!)

Temas centrales del trabajo

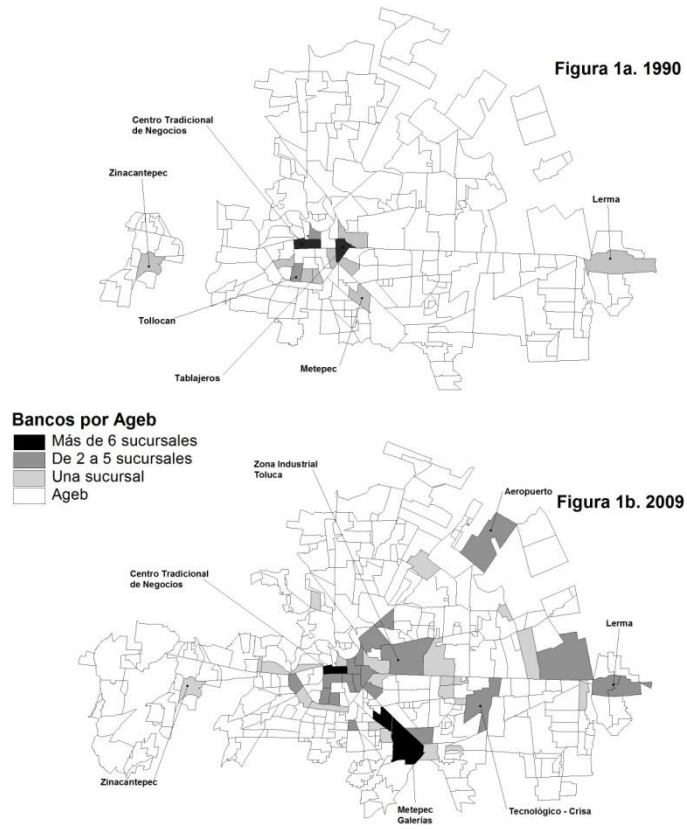
- El documento que les envié (que es un artículo que está en **dictaminación**) incluye los siguientes temas centrales:
- **1. Patrón espacial de las sucursales bancarias en el AMT**
 - Evolución de la oferta y la demanda
 - Desigualdad de provisión
 - Estructura espacial de las sucursales bancarias
 - Aglomeración, dispersión, orientación, colocalización

Temas centrales y tiempo disponible

- 2. Accesibilidad
- 3. Factores de localización
- Es poco tiempo para hablar de todo, así que **sólo presentaré algunos resultados** para dar una idea general del trabajo.
- No obstante, creo poder responder **preguntas** sobre cualquier parte del documento.

Aspectos generales

Figura 1. AMT: Bancos instalados por Ageb
1990 - 2009

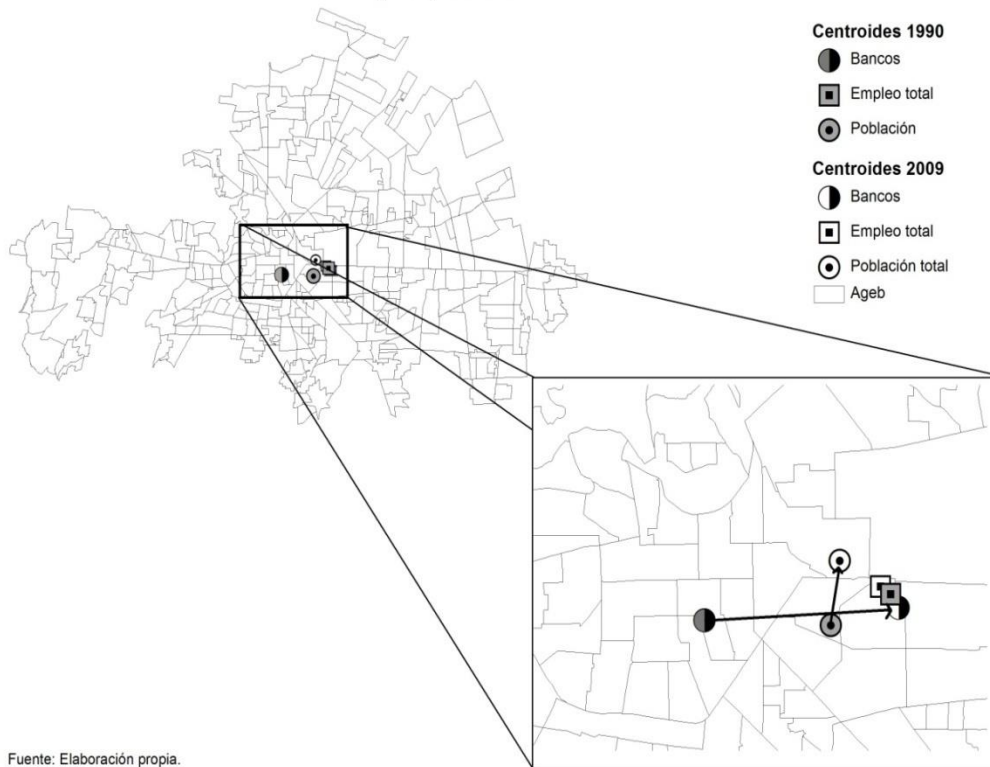


Fuente: Elaboración propia.

1. En **1990**: 32 sucursales en el AMT. En **2009**: 109 (3.4 veces!).
2. Se ha acentuado el **poli centrismo** de la estructura espacial bancaria... siguiendo la estructura poli céntrica **de la ciudad**.
3. En **1990** dos de cada tres sucursales bancarias se localizaban en el CTN, en **2009** su concentración se redujo a 37.6%.
4. El **CTN** pierde preeminencia.

Centroide espacial ponderado del sistema bancario

Figura 2. AMT: Centroides ponderados de las sucursales bancarias, población total y empleo total 1990 - 2009

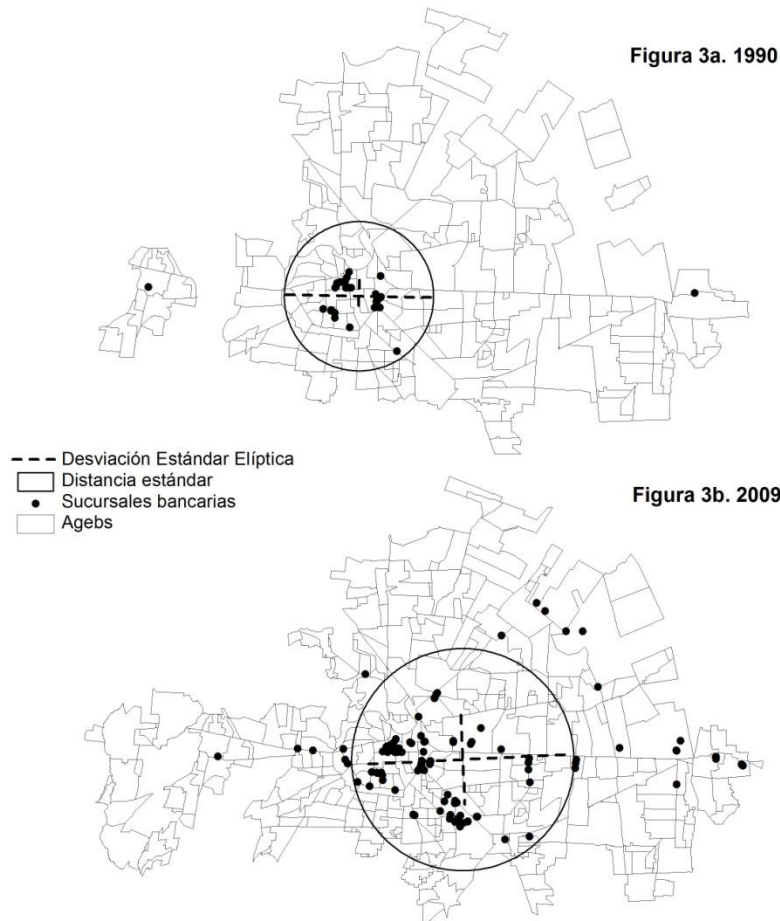


Fuente: Elaboración propia.

1. El cenroide geográfico ponderado de los bancos se mueve 2.7 kms hacia el este.
2. ¿Cómo ha evolucionado el patrón espacial de los bancos? ¿es más o menos disperso? La inspección visual no es suficiente.
3. Se utilizan: la *distancia estándar*, la *desviación estándar elíptica* y el *índice del vecino más cercano*.

Dispersión y orientación

Figura 3. AMT: Distancia Estándar y Desviación Estándar Elíptica de las sucursales bancarias 1990 - 2009



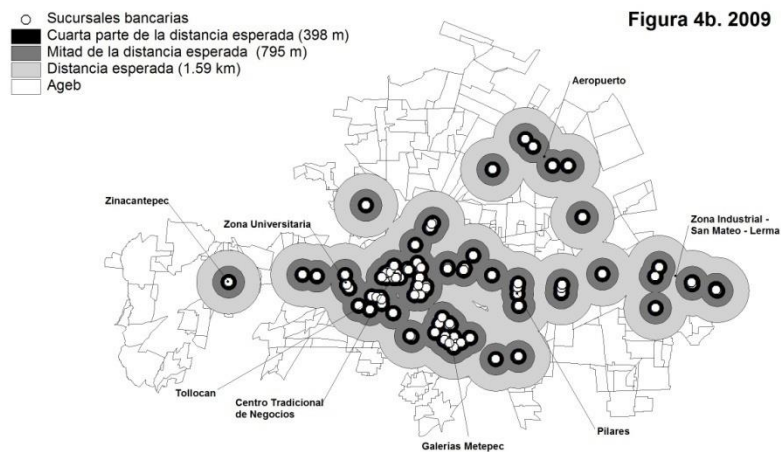
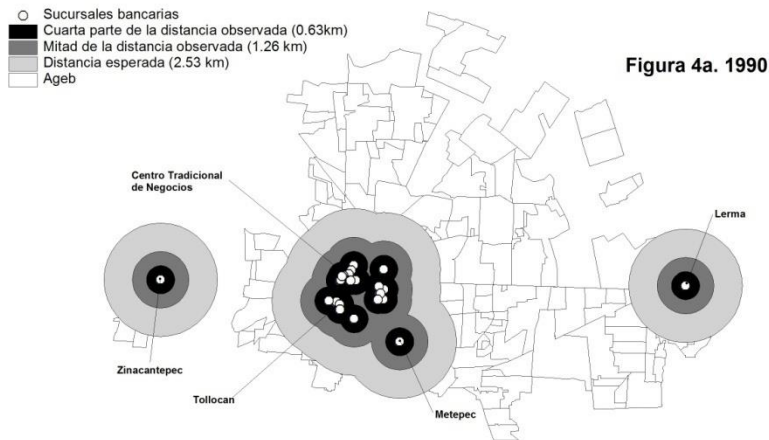
1. La *distancia estándar* (DE) equivale a la desviación estándar de la estadística convencional (el círculo punteado) . **1990:** 3.2 kilómetros e incluía a 94% de los bancos; **2009:** 5.1 kilómetros y sólo 78% de los bancos.

2. La *orientación espacial* de una distribución de puntos se puede estimar mediante la *desviación estándar elíptica* , que sintetiza el comportamiento espacial de los puntos de acuerdo a sus patrones de **máxima y mínima dispersión** : corre este-oeste en el periodo.

3. La DEE se incrementa de **6.3 a 9.5** kms. y de **1.5 a 4.2** kms.

Tendencia a funcionar como cluster

Figura 4. AMT: Clusters de sucursales bancarias según la distancia esperada del Vecino más Cercano 1990 - 2009



Fuente: Elaboración propia.

1. Índice del vecino más cercano:
0.0 = Máxima concentración (atracción); 2.15 = Máxima dispersión (rechazo).

2. 1990: IVMC = 0.33; DP = 840 mts. Sólo dos sucursales están aisladas! El resto funciona como cluster.

3. 2009: IVMC = 0.22; DP = 360 mts. La tendencia a aglomerarse se acentúa. Sólo 13 sucursales (12%) funcionan de manera aislada!!

4. Conclusión: las sucursales funcionan como *clusters* (debido a ciertas ventajas de aglomeración).

Atracción / rechazo entre firmas

- En esta circunstancia en la que las sucursales bancarias funcionan como *clusters*:
 - ¿Todas las firmas se *atraen espacialmente* de igual manera? o acaso,
 - ¿Algunas firmas se atraen más que otras, otras se repelen y algunas más son indiferentes a la localización de la competencia?
 - Estas preguntas se exploran en la siguiente lámina (con el *Índice de Asociación Espacial*).

Índice de Asociación Espacial

- Si el Índice de Asociación Espacial es **menor a 1.0**, indica que existe una tendencia hacia la *atracción* espacial entre las sucursales bancarias de dos bancos;
- Si es **mayor a 1.0**, indica una tendencia de *rechazo* espacial; y,
- Si es de **1.0** (o muy cercano a 1.0), indica *independencia* espacial

Asociación espacial entre firmas

Asociación espacial entre sucursales bancarias del AMT, 2009

Bancos	Banamex	Bancomer	Santander	Banorte	HSBC
Banamex	0	0.63	0.61	0.51	0.57
Bancomer	0.63	0	0.51	0.51	0.40
Santander	0.61	0.51	0	0.36	0.52
Banorte	0.51	0.51	0.36	0	0.48
HSBC	0.57	0.40	0.52	0.48	0
Suma	2.32	2.05	2.0	1.86	1.97

1. Todos los valores son mucho menores a 1.0: atracción...pero algunos bancos tienden más hacia la aglomeración (los que tienen valores menores)
2. Los que más se aglomeran con la competencia son **Banorte y HSBC**, la suma de los IAE del primero es **1.86** y de **1.97** para el segundo. El banco que menos tiende a aglomerarse con la competencia es **Banamex (2.32)**. Bancomer (2.05) y Santander (2.0) podrían ser calificados como bancos de aglomeración intermedia
3. Los que registran la máxima fuerza de atracción mutua en el AMT son **Banorte y Santander** (IAE = 0.36), seguidos por **HSBC y Bancomer** (IAE = 0.40).
4. Las firmas que menos se asocian espacialmente: **Banamex-Bancomer** (IAE = 0.63) y **Banamex-Santander** (IAE = 0.61).

Accesibilidad: factor estratégico

Figura 5. AMT: Sucursales bancarias y principales vialidades 2009



Fuente: Elaboración propia.

1. La accesibilidad es tan importante para las sucursales bancarias que más de **95%** se localizan en las principales vialidades de la ciudad. Sin embargo, la tendencia **inherente** del sector a funcionar en forma de **cluster** actúa en detrimento de la accesibilidad de gran parte de la demanda potencial.

Patrón de accesibilidad

Figura 6. AMT: Superficie de accesibilidad a los servicios bancarios 1990 - 2009

Figura 6a. 1990

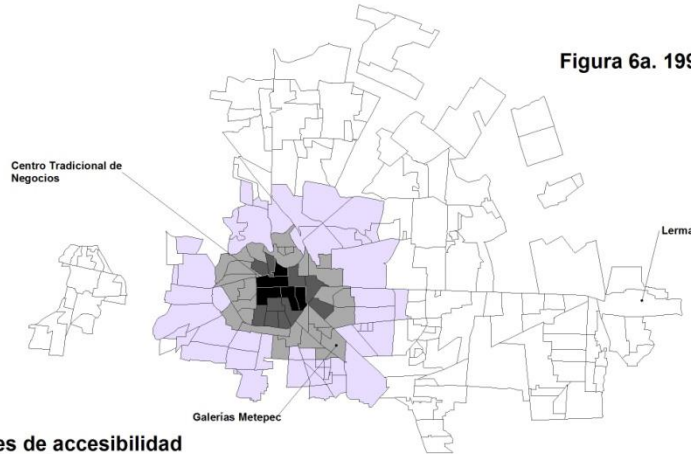
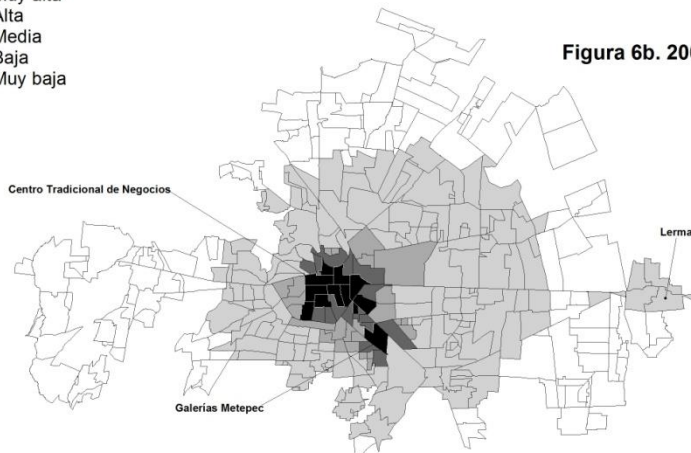


Figura 6b. 2009



Niveles de accesibilidad

- Muy alta
- Alta
- Media
- Baja
- Muy baja

1. Índice de accesibilidad:
$$I_i = \sum_j \left(\frac{S_j}{O_{tot}} \right) C_{ij}^{-b}$$

2. El patrón de la accesibilidad en el AMT era claramente **mono céntrico** en 1990, mientras que en 2009 ya muestra signos inequívocos de **poli centrismo**, al menos con Metepec y Lerma.

3. ¿La estrategia locacional de las sucursales bancarias ***sigue a la actividad económica*** (al empleo) o ***sigue a la población*** (especialmente a la de mayores ingresos) o ***sigue a ambas?***

4. Análisis Multivariado.

Análisis multivariado

- Las variables estadísticamente más asociadas a la accesibilidad al sistema bancario en el AMT son, **en este orden de importancia**:
 - i. Actividades de Gobierno (0.345);
 - ii. Población con ingresos superiores a cinco salarios mínimos (0.339);
 - iii. Población total (-0.303);
 - iv. Otros servicios excepto actividades de gobierno (0.277);
 - v. Comercio al por menor (0.146).

Potencial de explicación del modelo

- **En conjunto**, estas variables explicaron **0.625** (R^2 Ajustada) del comportamiento de la accesibilidad al sistema bancario en la ciudad.
- Las sucursales bancarias contemplan en el centro de su **estrategia locacional** la accesibilidad al **empleo** (en gobierno y en ciertas actividades *clave* del sector privado) y la accesibilidad a la **población de más altos ingresos**.
- Las sucursales bancarias **siguen a cierto tipo** de **empleo** y también a **cierto tipo** de **población**.

Conclusiones

- Los **problemas de accesos** no radican en la *magnitud* del sistema, sino en su *estrategia locacional*, que se sustenta en **tres premisas clave**:
 - i. **orientarse a segmentos del mercado específicos** (a ciertas actividades en servicios públicos y privados, así como a los grupos de población de mayores ingresos);
 - ii. **organizarse en forma de *clusters*** (para aprovechar diversas economías de aglomeración, como reducir los costos de búsqueda y adquisición de servicios a sus clientes potenciales); y,
 - iii. **localizarse sobre las vialidades más importantes** (de preferencia en centros o plazas comerciales).

Planeación espacial: lecciones de la geografía comercial

- Cuidadosa mezcla de **acciones interrelacionadas** que podrían seguir, en lo general, la siguiente secuencia:
- **Primero: Conectividad**. Identificar las zonas de bajo ingreso sub-atendidas por los servicios bancarios y construir o consolidar vialidades importantes que las conecten con el resto de la ciudad;
- **Segundo: Transporte**. Mejorar el servicio de transporte público para agilizar los traslados bidireccionales entre esas zonas de bajo ingreso y el resto del espacio urbano;
- **Tercero: Flujos**. Localizar en las zonas identificadas servicios públicos de uso intensivo (i.e. hospitales, juzgados, oficinas del registro civil, por mencionar algunos) para atraer flujos importantes de población;
- **Cuarto: Localización**. Ofrecer incentivos para animar la co-localización de diversas firmas privadas en esas áreas sub-atendidas.

Planeación espacial

- **Resultado:**
 - **Núcleos** de servicios públicos y firmas privadas articulados como **clusters planificados**, donde los servicios públicos jugarían, de inicio, el papel de **elementos ancla**. Lo más probable es que los **clusters** generen **economías de aglomeración** y animen la **co-localización** de más firmas (incluyendo sucursales bancarias), produciendo un **efecto auto-catalizador** favorable a su consolidación.

Gracias!