

UNIVERSIDAD DE DEUSTO
Facultad de CC.EE. y Empresariales (ESTE)



**ANÁLISIS DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL
EN LA PRIMERA MITAD DE LA DÉCADA
DE LOS NOVENTA: UNA APROXIMACIÓN
POR GRUPOS ESTRATÉGICOS 1992-1995.**

Tesis Doctoral

**Presentada por Dña. Cristina Aragón Amonarriz
Dirigida por la Dra. Dña. Olga Rivera Hernáez**

La Directora

Firma manuscrita de la Directora, Olga Rivera Hernáez, sobre una línea diagonal.

La doctoranda

Firma manuscrita de la doctoranda, Cristina Aragón Amonarriz, sobre una línea diagonal.

San Sebastián, diciembre de 1998

Zuri, ama

AGRADECIMIENTOS

Para la realización de esta tesis doctoral, ha sido fundamental el apoyo de las siguientes personas e instituciones a las que quiero expresar mi gratitud:

En primer lugar, agradezco a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ESTE) de la Universidad de Deusto y, en particular, a la persona de D. Francisco José Olarte, decano de la misma, por su continua preocupación por el avance de esta investigación y por haberme apoyado poniendo a mi disposición los medios necesarios para su realización.

También quiero agradecer al Ministerio de Educación y Ciencia por la beca concedida para el desarrollo de esta investigación y a la Fundación Kutxa por su contribución económica al estudio.

Igualmente, deseo reconocer la colaboración de quienes tan amable y desinteresadamente me han atendido en mis dudas y han colaborado de alguna manera en la realización de esta tesis y especialmente a Iñaki Begiristain, Fernando López de Vicuña, Cristina Iturrioz, Juan José Gibaja, Jesús Corral, Miren Larrea, Mari Jose Aranguren y al personal de biblioteca en la figura de Carmen Navarrete, que me brindaron su tiempo y su esfuerzo en diferentes aspectos del trabajo.

Quiero agradecer a Olga Rivera no sólo por sus orientaciones y consejos, determinantes en este trabajo; sino también por la confianza que ha depositado en este proyecto y el ánimo que me transmitió para avanzar en el mismo.

Finalmente, quiero dedicar estas últimas líneas a mostrar mi gratitud a mi familia, sin cuya escucha atenta y palabra alentadora, nunca hubiese finalizado esta aventura. En concreto al ata por su fe incondicional, a Ros por su escucha paciente, a Tomás y Montse por su empatía solidaria, a Ixabel por su comprensión constante y a François-Xavier por haberle dado un nuevo sentido a este esfuerzo. Deo gratias.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción.....	3
1.2. El interés de la investigación.....	3
1.3. Objetivos de la tesis doctoral.....	6
1.4. Metodología aplicada.....	7
1.4.1. La selección de las entidades.....	8
1.4.2. La elección del periodo de análisis.....	10
1.4.3. La formulación a priori de las dimensiones de la estrategia competitiva a las que se asocian las variables de gestión elegidas.....	11
1.4.4. La aplicación de procedimientos estadísticos multivariantes que posibiliten obtener a posteriori los factores y que permitan agrupar a las entidades según su comportamiento estratégico.....	12
1.5. Estructura de la tesis.....	12
1.6. Fuentes de información utilizadas.....	16
1.6.1. Principales fuentes de información cuantitativa.....	16
1.6.2. Principales fuentes de información cualitativa.....	16

CAPÍTULO II: EL SECTOR DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: COMPOSICIÓN Y FACTORES DE CAMBIO

2.1. Introducción.....	19
2.2. Descripción del negocio bancario en la década de los noventa.....	19
2.2.1. La composición del sistema bancario.....	23
2.2.1.1. Las diferencias entre cajas de ahorros y bancos.....	25
2.2.1.1.1. La personalidad.....	25
2.2.1.1.2. La implicación en la actividad financiera.....	26
2.2.1.1.3. El posicionamiento ante la clientela.....	26
2.2.1.1.4. La presencia de la obra social.....	27
2.2.1.1.5. La estrategia.....	29
2.2.1.2. Las semejanzas.....	31

2.3. Los factores explicativos del cambio en el sector bancario.....	33
2.3.1. Factores coyunturales.....	34
2.3.1.1. La recesión económica.....	34
2.3.1.2. El elevado endeudamiento.....	36
2.3.2. Factores estructurales.....	37
2.3.2.1. La liberalización o desregulación del sector financiero.....	37
2.3.2.1.1. Marco universal de la liberalización.....	38
2.3.2.1.2. Marco europeo de la liberalización.....	40
2.3.2.2. La desintermediación financiera.....	44
2.3.2.3. La globalización de los mercados.....	47
2.3.2.4. La innovación financiera.....	49
2.4. La banca de clientes.....	53
2.5. Incidencia de las tendencias en las dimensiones y en los grupos estratégicos del sector.....	56

CAPÍTULO III: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA DE ESTUDIOS POR GRUPOS ESTRATÉGICOS EN EL SECTOR DE ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOL

3.1. Introducción.....	61
3.2. Revisión bibliográfica.....	63
3.2.1. Azofra, V. y Fuente, J.M. (1987).....	63
3.2.1.1. Objetivo.....	63
3.2.1.2. Dimensiones y variables.....	64
3.2.1.3. Dimensión temporal.....	64
3.2.1.4. Entidades y muestra.....	64
3.2.1.5. Metodología.....	65
3.2.1.6. Resultados.....	65
3.2.2. Azofra, V. et al. (1990).....	66
3.2.2.1. Objetivos.....	66
3.2.2.2. Dimensiones y variables.....	66
3.2.2.3. Dimensión temporal.....	67
3.2.2.4. Entidades y muestra.....	67
3.2.2.5. Metodología.....	68
3.2.2.6. Resultados.....	68

3.2.3. Gual, J. y Hernández, A. (1991).....	69
3.2.3.1. Objetivo.....	69
3.2.3.2. Dimensiones y variables.....	69
3.2.3.3. Dimensión temporal.....	70
3.2.3.4. Entidades y muestra.....	70
3.2.3.5. Metodología.....	71
3.2.3.6. Resultados.....	71
3.2.4. Gual, J. y Vives, X. (1991).....	71
3.2.4.1. Objetivo.....	71
3.2.4.2. Dimensiones y variables.....	72
3.2.4.3. Dimensión temporal.....	72
3.2.4.4. Entidades y muestra.....	73
3.2.4.5. Metodología.....	73
3.2.4.6. Resultados.....	73
3.2.5. Martínez Vilches, R (1992).....	74
3.2.5.1. Objetivos.....	74
3.2.5.2. Dimensiones y variables.....	74
3.2.5.3. Dimensión temporal.....	75
3.2.5.4. Entidades y muestra.....	75
3.2.5.5. Metodología.....	75
3.2.5.6. Resultados.....	75
3.2.6. Más, F.J. y Gómez Sala, J.C. (1993).....	76
3.2.6.1. Objetivo.....	76
3.2.6.2. Dimensiones y variables.....	77
3.2.6.3. Dimensión temporal.....	77
3.2.6.4. Entidades y muestra.....	77
3.2.6.5. Metodología.....	78
3.2.6.6. Resultados.....	78
3.2.7. Gómez Sala, J.C. et al (1993).....	79
3.2.7.1. Objetivo.....	79
3.2.7.2. Dimensiones y variables.....	80
3.2.7.3. Dimensión temporal.....	80
3.2.7.4. Entidades y muestra.....	81
3.2.7.5. Metodología.....	81
3.2.7.6. Resultados.....	81
3.2.8. Crespán, J.L. (1994).....	82
3.2.8.1. Objetivo.....	82
3.2.8.2. Dimensiones y variables.....	82
3.2.8.3. Entidades.....	82
3.2.8.4. Ambito temporal.....	82
3.2.8.5. Metodología.....	83
3.2.8.6. Resultados.....	83

3.2.9. Flavián, C. et al (1994).....	84
3.2.9.1. Objetivo.....	84
3.2.9.2. Dimensiones y variables.....	85
3.2.9.3. Dimensión temporal.....	85
3.2.9.4. Entidades y muestra.....	85
3.2.9.5. Metodología.....	86
3.2.9.6. Resultados.....	86
3.2.10. Más, F.J. (1994).....	87
3.2.10.1. Objetivo.....	87
3.2.10.2. Dimensiones y variables.....	87
3.2.10.3. Dimensión temporal.....	88
3.2.10.4. Entidades y muestra.....	88
3.2.10.5. Metodología.....	89
3.2.10.6. Resultados.....	89
3.2.11. Fuente, J.M. et al. (1995).....	90
3.2.11.1. Objetivo.....	90
3.2.11.2. Dimensiones y variables.....	90
3.2.11.3. Dimensión temporal.....	91
3.2.11.4. Entidades y muestra.....	91
3.2.11.5. Metodología.....	91
3.2.11.6. Resultados.....	92
3.2.12. Sanchez, J.M. y Sastre, T. (1995).....	92
3.2.12.1. Objetivo.....	92
3.2.12.2. Dimensiones y variables.....	93
3.2.12.3. Dimensión temporal.....	93
3.2.12.4. Entidades y muestra.....	93
3.2.12.5. Metodología.....	93
3.2.12.6. Resultados.....	94
3.2.13. Cespedes, J. (1996).....	94
3.2.13.1. Objetivo.....	94
3.2.13.2. Dimensiones y variables.....	95
3.2.13.3. Dimensión temporal.....	95
3.2.13.4. Entidades y muestra.....	95
3.2.13.5. Metodología.....	95
3.2.13.6. Resultados.....	95
3.2.14. Freixas, X. (1996).....	96
3.2.14.1. Objetivo.....	96
3.2.14.2. Variables y dimensiones.....	96
3.2.14.3. Entidades.....	96
3.2.14.4. Ambito temporal.....	96
3.2.14.5. Metodología.....	96
3.2.14.6. Resultados.....	97

3.3. Análisis comparativo.....	99
3.3.1. Objetivo.....	99
3.3.2. Dimensión temporal.....	100
3.3.3. Dimensiones y variables.....	101
3.3.4. Entidades y muestra.....	105
3.3.5. Metodología.....	106

CAPÍTULO IV: DEFINICIÓN DEL ESTUDIO EMPÍRICO A DESARROLLAR

4.1. Introducción.....	111
4.2. Objetivo.....	111
4.2.1. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 1: definición de las dimensiones que fundamentalmente determinan el comportamiento estratégico de las entidades de crédito en la primera mitad de la década de los noventa.....	112
4.2.2. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 2: determinación de la estructura básica de formación de grupos a lo largo del cuatrienio.....	115
4.2.3. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 3: grupos estratégicos de carácter híbrido.....	115
4.2.4. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 4: grado de homogeneidad en la actuación estratégica de cajas y bancos.....	117
4.2.5. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 5: los distintos niveles de rentabilidad de los grupos existentes en el sector de las entidades de crédito españolas.....	118
4.3. Dimensión temporal.....	120
4.3.1. Ámbito temporal.....	121
4.3.2. Periodicidad del estudio.....	122
4.4. Dimensiones y variables.....	123
4.4.1. Fuentes estadísticas.....	123
4.4.2. Dimensiones y variables.....	124
4.5. Entidades.....	132

4.6. Metodología.....	133
4.6.1. Análisis factorial.....	134
4.6.2. Análisis cluster.....	135

CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE LAS DIMENSIONES Y DE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS DEL SECTOR DE ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOL EN EL PERÍODO 1992-1995

5.1. Introducción.....	139
5.2. Determinación de los principales factores que determinan el comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas en el periodo 1992-1995.....	139
5.2.1. Número de dimensiones a considerar cada año.....	144
5.2.2. Grado de homogeneidad de los factores a lo largo del periodo 1992-1995.....	145
5.2.3. Definición de los factores a lo largo del cuatrienio.....	147
5.2.3.1. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1992.....	147
5.2.3.1.1. Descripción del factor 1 en 1992: tamaño versus negocio de pasivo no tradicional.....	148
5.2.3.1.2. Descripción del factor 2 en 1992: variación de recursos físicos y humanos versus tamaño.....	149
5.2.3.1.3. Descripción del factor 3 en 1992: negocio de activo tradicional y gastos de explotación versus negocio de activo arriesgado y eficacia del personal.....	149
5.2.3.1.4. Descripción del factor 4 en 1992: tamaño y productividad de las unidades operativas y solvencia versus negocio de pasivo tradicional y gastos de explotación.....	150
5.2.3.1.5. Descripción del factor 5 en 1992: prevención frente al riesgo e inversiones no rentables.....	150
5.2.3.2. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1993.....	150
5.2.3.2.1. Descripción del factor 1 en 1993: tamaño y negocio de pasivo tradicional versus negocio de pasivo no tradicional.....	151
5.2.3.2.2. Descripción del factor 2 en 1993: variación de recursos físicos y humanos versus tamaño.....	152
5.2.3.2.3. Descripción del factor 3 en 1993: actividad tradicional y su rendimiento y gastos de explotación versus variación tecnológica y de unidades de pasivo tradicional.....	152
5.2.3.2.4. Descripción del factor 4 en 1993: tamaño y productividad de las unidades operativas e intermediación bancaria versus solvencia y eficacia del personal.....	153

5.2.3.2.5. Descripción del factor 5 en 1993: prevención frente al riesgo versus variación de cuota, gastos financieros y concentración de oficinas	153
5.2.3.3. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1994.....	154
5.2.3.3.1. Descripción del factor 1 en 1994: tamaño y negocio de pasivo tradicional versus variación tecnológica.....	155
5.2.3.3.2. Descripción del factor 2 en 1994: variación de recursos físicos y humanos, de productos de pasivo tradicional y de activos rentables versus tamaño.....	155
5.2.3.3.3. Descripción del factor 3 en 1994: tamaño de las unidades operativas y gastos de explotación versus tesorería y eficacia del personal.....	156
5.2.3.3.4. Descripción del factor 4 en 1994: negocio de pasivo tradicional, rendimiento de inversiones crediticias, variación de cajeros y gastos de personal versus variación de la cuota de mercado y negocio de pasivo no tradicional.....	156
5.2.3.3.5. Descripción del factor 5 en 1994: negocio de activo tradicional, intensidad tecnológica y variación de presencia geográfica.....	156
5.2.3.4. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1995.....	157
5.2.3.4.1. Descripción del factor 1 en 1995: tamaño versus pasivo no tradicional.....	158
5.2.3.4.2. Descripción del factor 2 en 1995: variación de presencia en el extranjero y de plantilla y negocio tradicional versus tamaño, variación de unidades de pasivo tradicional, negocio de pasivo no tradicional y presencia en el extranjero.....	158
5.2.3.4.3. Descripción del factor 3 en 1995: negocio de activo tradicional y variación de unidades de pasivo tradicional versus variación de tamaño y recursos físicos, humanos y tecnológicos.....	159
5.2.3.4.4. Descripción del factor 4 en 1995: tamaño y productividad de las unidades operativas versus gastos de explotación.....	159
5.2.3.4.5. Descripción del factor 5 en 1995: gastos de explotación y tamaño operativo.....	160
5.2.4. Conclusión de la evolución de los factores determinantes de la actuación estratégica del sector a lo largo del cuatrienio 1992-1995.....	160
5.3. Definición de los grupos estratégicos obtenidos anualmente a partir de las variables descritas a lo largo del periodo 1992-1995.....	165
5.3.1. Formación de grupos estratégicos en cada año del periodo 1992-1995.....	165
5.3.1.1. Formación de grupos estratégicos en 1992.....	167
5.3.1.1.1. Grupo 1: Grandes entidades de crédito (5 entidades: Banesto, Santander, BBV, BCH y Caixa).....	169
5.3.1.1.2. Grupo 2: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en	

5.3.1.1.2. Grupo 2: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (52 entidades).....	170
5.3.1.1.3. Grupo 3: Banco de Negocios Argentaria.....	170
5.3.1.1.4. Grupo 4: Entidades de sucursales sobredimensionadas que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas (32 entidades).....	171
5.3.1.1.5. Grupo 5: Banco Occidental, Banco de Promoción de Negocios y Banco de Cantabria.....	172
5.3.1.1.6. Grupo 6: Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española.....	172
5.3.1.2. Formación de grupos estratégicos en 1993.....	173
5.3.1.2.1. Grupo 1: Grandes entidades de crédito (4 entidades: Banesto, Santander, BBV y Caixa).....	176
5.3.1.2.2. Grupo 2: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (57 entidades).....	177
5.3.1.2.3. Grupo 3: Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española.....	178
5.3.1.2.4. Grupo 4: Entidades de sucursales sobredimensionadas que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas (17 entidades).....	178
5.3.1.2.5. Grupo 5: Entidades eficaces y solventes (11 entidades).....	179
5.3.1.2.6. Grupo 6: Banco Central-Hispanoamericano.....	180
5.3.1.3. Formación de grupos estratégicos en 1994.....	180
5.3.1.3.1. Grupo 1: Grandes entidades bancarias (4 entidades: Banesto, Santander, BBV y BCH).....	185
5.3.1.3.2. Grupo 2: Entidades de gran tamaño y en crecimiento (5 entidades: 4 cajas de ahorros y un banco).....	184
5.3.1.3.3. Grupo 3: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (52 entidades).....	184
5.3.1.3.4. Grupo 4: Entidades solventes y con personal eficiente (8 entidades).....	185
5.3.1.3.5. Grupo 5: Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española (66 entidades).....	186
5.3.1.3.6. Grupo 6: Entidades de sucursales sobredimensionadas que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas (17 entidades).....	186
5.3.1.4. Formación de grupos estratégicos en 1995.....	187
5.3.1.4.1. Grupo 1: Grandes entidades bancarias (4 entidades: Banesto, Santander, BBV y BCH).....	190

5.3.1.4.2. Grupo 2: Caja Pensiones de Barcelona.....	190
5.3.1.4.3. Grupo 3: Entidades de actividad tradicional (113 entidades: cajas y bancos).....	191
5.3.1.4.4. Grupo 4: Banco de Barcelona y Probanca y Servicios Financieros.....	192
5.3.1.4.5. Grupo 5: Bancos de activo arriesgado y altos gastos de explotación (4 entidades).....	192
5.3.1.4.6. Grupo 6: Banca pequeña, solvente y de actividad arriesgada y desarrollada con fórmulas sofisticadas (28 entidades).....	192
5.3.2. Evolución en los criterios de formación de grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio 1992-1995.....	193
5.3.2.1. Evolución de la formación de grupos estratégicos en cada año a lo largo del cuatrienio 1992-1995.....	194
5.3.2.2. La estabilidad de la estrategia seguida por los distintos grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio.....	196
5.3.2.2.1. Grandes entidades.....	199
5.3.2.2.2. Entidades de tamaño medio que desarrollan un negocio tradicional.....	200
5.3.2.2.3. Entidades bancarias de pequeño tamaño que desarrollan en general una operativa más sofisticada y arriesgada.....	202
5.3.3. Los grupos estratégicos y sus niveles de rentabilidad.....	204

CAPITULO VI: CONCLUSIONES

6.1. Introducción.....	213
6.2. Conclusiones.....	213
6.3. Futuras investigaciones.....	222

BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 2.1. La Unión Monetaria.....	245
Anexo 3. Variables consideradas en los estudios previos en la formación de grupos (del anexo 3.1 al anexo 3.13).....	259
Anexo 3.14. Cambio de la formulación de los estados financieros de las entidades de depósito establecido en la circular 4/1991 del Banco de España.....	283
Anexo 4. Bancos y cajas de ahorros considerados en el estudio.....	287
Anexo 5. Composición de los grupos estratégicos obtenidos en cada año (del anexo 5.1. al anexo 5.4.).....	293

ÍNDICE DE CUADROS

CUADROS PERTENECIENTES AL CAPÍTULO SEGUNDO:

CUADRO 2.1.: Tendencias de las funciones de la banca.....	23
CUADRO 2.2.: Distribución de los activos totales de las entidades de depósito españolas.....	24
CUADRO 2.3.: Estructura del activo por tipo de entidades en el periodo 1992-1996.....	27
CUADRO 2.4.: Resultado neto, activo y rentabilidad económica por tipo de entidad de depósito en el periodo 1992-1996.....	30
CUADRO 2.5.: Evolución de los principales agregados macroeconómicos en el periodo 1990-1995.....	35
CUADRO 2.6.: Endeudamiento desglosado de las empresas españolas en el periodo 1991-1996.....	37
CUADRO 2.7.: Innovaciones financieras en el mercado español.....	49

CUADROS PERTENECIENTES AL CAPÍTULO TERCERO:

CUADRO 3.1.: Evolución de la composición de los grupos entre los años 1991 y 1992.....	84
CUADRO 3.2.: Resumen de los estudios revisados en el presente capítulo.....	98

CUADROS PERTENECIENTES AL CAPÍTULO CUARTO:

CUADRO 4.1. Aspectos determinantes del comportamiento estratégico de las empresas bancarias españolas en los años 1987 y 1991.....	113
CUADRO 4.2.: Formulación de las hipótesis a contrastar.....	120
CUADRO 4.3.: Número de entidades (bancos y cajas de ahorros) considerados anualmente.....	133

CUADROS PERTENECIENTES AL CAPÍTULO QUINTO:

CUADRO 5.1.: Media y desviación típica (entre paréntesis y cursiva) de las variables en cada uno de los años del cuatrienio 1992-1995.....	140
CUADRO 5.2.: Porcentaje y porcentaje acumulado de información que explican los cinco primeros factores en cada año del cuatrienio 1992-1995.....	144
CUADRO 5.3.: Número de variables que reiteran su presencia 1, 2, 3 ó 4 años en la composición de un determinado factor.....	145
CUADRO 5.4.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1992.....	148
CUADRO 5.5.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1993.....	151
CUADRO 5.6.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1994.....	154
CUADRO 5.7.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1995.....	157
CUADRO 5.8.: Evolución de los factores a lo largo del cuatrienio.....	161
CUADRO 5.9.: Saltos de los primeros índices de nivel en el cluster de 1992.....	167
CUADRO 5.10.: Formación de los grupos estratégicos en 1992.....	167
CUADRO 5.11.: Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1992.....	169
CUADRO 5.12.: Saltos de los primeros índices de nivel en el cluster de 1993.....	173
CUADRO 5.13.: Formación de los grupos estratégicos en 1993.....	173
CUADRO 5.14.: Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1993.....	176
CUADRO 5.15.: Saltos de los primeros índices de nivel en el cluster de 1994.....	180
CUADRO 5.16.: Formación de los grupos estratégicos en 1994.....	181

CUADRO 5.17.: Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1994.....	183
CUADRO 5.18.: Saltos de los primeros índices de nivel en el cluster de 1995.....	187
CUADRO 5.19.: Formación de los grupos estratégicos en 1995.....	187
CUADRO 5.20.: Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1995.....	189
CUADRO 5.21.: Formación de los grupos estratégicos en cada año del cuatrienio.....	194
CUADRO 5.22.: Estabilidad de la estrategia de los grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio.....	197
CUADRO 5.23.: Media y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1992.....	206
CUADRO 5.24.: Media y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1993 y su evolución respecto a 1992.....	206
CUADRO 5.25.: Media y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1994 y su evolución respecto a 1993.....	207
CUADRO 5.26.: Media y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1995.....	209

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

La presente investigación se centra en el estudio del sector bancario español en la primera década de los noventa a través de la identificación de las dimensiones estratégicas que determinan el comportamiento de las entidades operantes en el mismo y de la formación de los grupos estratégicos existentes en este sector de actividad

La secuencia que va a guiar los contenidos de este capítulo introductorio es la siguiente: en primer lugar, se expondrá el interés que la realización de la presente investigación tiene; a continuación, se expresarán los objetivos que la investigación pretende alcanzar; tercero, se enunciará la metodología aplicada; en cuarto término, se presentará la estructura seguida en esta investigación; y, por último, se precisarán las fuentes de información que se han consultado para su elaboración.

1.2. El interés de la investigación

Muchos son los estudios que en la década de los ochenta y principios de los noventa han analizado los factores que han incidido en el sector bancario español y el impacto que éstos están teniendo en el mismo. A raíz de los cambios habidos en la normativa legal, en la situación económica, en la evolución tecnológica y en las transformaciones sociológicas, uno de los sectores más poderosos y de mayor importancia en el desarrollo económico español está sufriendo una importante transformación.

Las consecuencias que este proceso de cambio acelerado ha suscitado en las instituciones financieras españolas son principalmente dos según Uriarte *"En primer lugar, está significando un deterioro rápido del margen de intermediación (en otras palabras, del*

beneficio bruto de la Banca). En segundo lugar está permitiendo romper la creencia de que la Banca es un negocio inatacable por la coyuntura. En los dos últimos años, la Banca está pagando el precio del cambio que está sufriendo su mercado, y de una recesión económica profunda que en estos momentos se comienza a superar y que ha supuesto la caída de alguna de sus instituciones más señeras”¹

Por lo tanto, la caída generalizada e irreversible de los márgenes de intermediación y la evolución de las condiciones de competencia que operan en el sector están obligando a las entidades a tomar medidas que les permitan no sólo seguir siendo rentables a largo plazo, sino de forma más inmediata, mantenerse en el sector, es decir, está desembocando en un cambio en la forma de actuación estratégica de las entidades pertenecientes a este sector.

Entidades cuya actuación individual trasciende al conjunto del sector de forma más significativa que en otros sectores de actividad por la propia naturaleza del sector. Esto es debido a que la actividad de estas instituciones se sustenta en unos pilares tan frágiles como son la confianza y la prudencia que cada una de sus entidades sepan inspirar en los agentes que, en forma de clientes o de proveedores de fondos, se acerquen a ellas para solicitar sus servicios. La desconfianza suscitada por una entidad podría extenderse al conjunto del sistema bancario y desembocar en una retirada de fondos masiva de la población a la que el conjunto de las entidades no pudiera hacer frente con la consiguiente paralización de la economía.

Las consecuencias de las transformaciones que sufre este sector, en concreto, han sido analizadas extensamente hasta 1992 como puede observarse en la abundante bibliografía existente en torno a los factores determinantes del comportamiento estratégico de las entidades financieras españolas y a la identificación de los grupos estratégicos operantes en el mismo. No obstante, apenas hay investigaciones de este tipo que analicen estos aspectos a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa. Y, sin embargo, éste

¹ Uriarte, P.L. “Las Fuerzas del Cambio en la Banca” *Boletín de Estudios Económicos*, vol.XLIX, nº152, Agosto 1994, p.305.

es un ámbito temporal especialmente interesante en la vida de este sector porque acoge dos acontecimientos fundamentales como son la creación de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEME) y la última crisis que ha padecido la economía española.

En lo que a la creación de la UEME se refiere, basta destacar la naturaleza de los avances que en la primera mitad de la década de los noventa ha realizado para mostrar la importancia que este proceso está teniendo, tanto en su esencia como en su operativa, en el sector bancario europeo y, por lo tanto, español. En 1992, se incorporan todas las monedas al Sistema Monetario Europeo y se logra de un espacio financiero con libertad de circulación de capitales dentro de la UE y, en 1994, se cierra el proceso de Convergencia Económica. Estas etapas culminadas en la primera mitad de la década de los noventa van a continuar en la segunda mitad de dicha década hasta culminarse con la creación del Banco Central Europeo y la Moneda Única

Unido a este cambio de escenario, la economía española ha sufrido una situación de depresión. En este sentido, es importante destacar que es doblemente importante la forma en que estas entidades resuelven la situación de declive ya que, en tanto agente afectado por la crisis, determinará también el futuro de muchas instituciones financieras, pero en tanto intermediador en los flujos financieros de la economía, la política que las empresas bancarias adoptan en este momento crítico tanto con relación a las unidades productivas como a las economías domésticas va a condicionar el desarrollo y la agudeza con que la crisis va a afectar a la realidad económica

Todo ello viene a señalar que el interés que las conclusiones que se deriven de esta investigación no se limita a las empresas pertenecientes al sector objeto de estudio, sino que se amplía a los agentes que en forma de demandantes o de oferentes de fondos u otros servicios tienen una relación con este sector, incluyendo en ese grupo a instituciones públicas, empresas y particulares, o lo que es lo mismo, a los que constituimos el conjunto de la economía.

1.3. Objetivos de la tesis doctoral

Los objetivos que han motivado la realización de esta investigación se ponen de manifiesto en la siguiente relación de puntos, que con posterioridad suscitarán las hipótesis que la misma pretende verificar:

1. Detectar cuáles son las dimensiones fundamentales que definen el comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas. Estas dimensiones nos permitirán conocer los factores que discriminan los distintos tipos de comportamientos estratégicos existentes en el sector de actividad.
2. Determinar la composición de los grupos estratégicos que aparecen en el sector y que estarán estructurados básicamente en torno a las dimensiones anteriores. Los grupos estratégicos asocian a entidades que desarrollan actuaciones estratégicas similares. Esto nos permitirá conocer cuáles son las entidades que componen dichos grupos, cuál es su comportamiento estratégico y qué evolución está siguiendo cada grupo a lo largo del tiempo.
3. Comprobar si ciertas cajas de ahorros y algunas entidades bancarias forman parte de un mismo grupo estratégico. Tradicionalmente, cajas de ahorros y entidades bancarias han tenido un tratamiento independiente en el análisis del sector ya que las entidades de distinta naturaleza competía bajo condiciones diferentes y por lo tanto desarrollaba actuaciones estratégicas distintas. Lo que nos preguntamos es, si en la década de los noventa, estos dos tipos de entidades compiten bajo similares directrices estratégicas o si, por el contrario, las diferencias se mantienen.
4. Constatar si las cajas de ahorros desarrollan en su conjunto una estrategia más homogénea que la de los bancos. Dado los tópicos existentes en torno al tema, nos planteamos aclarar, independientemente de que sea coincidente o

no, cuál es el grado de homogeneidad de la estrategia que desarrollan los bancos frente a la que desarrollan las cajas de ahorros.

5. Valorar qué ocurre con la rentabilidad asociada a los grupos estratégicos. Conocidos los grupos estratégicos existentes en el sector de actividad y la rentabilidad que éstos obtienen, nos interesará valorar qué grupos y, por lo tanto, qué actuaciones estratégicas se están viendo recompensadas con las mayores rentabilidades o penalizadas con las menores del sector. Asimismo, observaremos cuál está siendo la tendencia media del sector y de cada uno de dichos grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio.

El objetivo final implícito tras los cinco que acabamos de detallar no es otro que el de profundizar en el conocimiento del sector bancario español en la primera mitad de la década de los noventa.

1.4. Metodología aplicada

La metodología empleada en el estudio empírico comprende:

1. la selección de entidades,
2. la elección del periodo de análisis;
3. la formulación a priori de las dimensiones de la estrategia competitiva a las que se asocian las variables de gestión elegidas;
4. la aplicación de procedimientos estadísticos multivariantes que posibiliten obtener a posteriori los factores y que permitan agrupar a las entidades según su comportamiento estratégico.

1.4.1. La selección de las entidades

El presente estudio radica en analizar simultáneamente los dos tipos principales de entidades pertenecientes a este sector: bancos y cajas de ahorros. Mayoritariamente, los estudios previos existentes abordan bien un tipo de entidad o bien el otro, sin mezclarlos en un mismo planteamiento. Sin embargo, desde que en 1989, las cajas de ahorro pudieron establecer libremente sus sucursales en España, e incluso en el extranjero, una de las más importantes y últimas barreras que separaban a bancos y cajas ha desaparecido, permitiendo a ambos tipos de entidades competir de igual a igual².

Si observamos lo que acontece en la primera mitad de la presente década, parece que los bancos comienzan este periodo con una actitud agresiva que se manifiesta en la pretensión de lograr captar pasivo (situación que comienza realmente en 1989). Este ataque no encuentra respuesta por parte de las cajas que sólo reaccionan dos años más tarde en 1992. Así, pues, en un análisis superficial de lo que acontece en el sector, parece que las cajas, en general, van a la zaga del ritmo que imponen los bancos, actuando de forma pasiva y sufriendo las consecuencias de las acciones bancarias.

Sin embargo, en un segundo momento, en concreto en los años 1993 y 1994 en los que el sistema bancario parece volver a su negocio tradicional, la actuación de ambos se hace más homogénea lo cual nos hace intuir que, tal vez, algunos bancos y cajas equiparan sus actuaciones estratégicas de tal manera que quizás pudieran agruparse en grupos estratégicos comunes.

Por ello, lo que uno de los dos principales objetivos trata de observar es si, entre las cajas de ahorro y entre los bancos, hay entidades que compiten con similares actuaciones estratégicas, esto es, en grupos estratégicos "híbridos". Esto nos

² El hecho de que las cajas de ahorros participen de una forma mínima en el proceso de internacionalización es debido a su naturaleza, tradicionalmente local, difícil de abandonar.

permitirá observar en qué medida las cajas, ahora que pueden, intervienen en la vida financiera desde una actitud similar a la de los bancos adoptando peculiaridades propias de los mismos que les llevan a competir directamente con los bancos desde su negocio tradicional, mucho más centrado en las familias y en la pequeña empresa.

En este sentido, la investigación permite ver, en un análisis por grupos de empresas, el mayor o menor grado de convergencia de las actuaciones estratégicas de las entidades bancarias y de las cajas de ahorros. Cabe también observar, en el caso de que la convergencia haya tenido lugar, cuáles son las entidades que han homogeneizado su comportamiento, cuándo se ha producido la mencionada convergencia y qué tipo de competencia desarrollan los grupos híbridos.

Como puede deducirse de lo anteriormente expuesto, la presente investigación se plantea estudiar la evolución y relación de los dos principales tipos de entidades operantes en el sistema bancario, a saber bancos y cajas de ahorros.

Con todo ello, se recoge una de las líneas de investigación propuestas en la tesis doctoral de Más (1994), cuyo estudio del sector bancario se detiene en 1991, cuando dice que *"en relación al sector financiero español, sería interesante formar grupos estratégicos incluyendo Cajas de Ahorros y Bancos, ya que según los expertos del sector, de la competencia en el mismo no se puede excluir a ninguna de las partes"*³.

³ Más, F.J.(1994) *Competencia y Dinámica de Grupos Estratégicos: Aplicación al Sector Bancario Español*. Tesis doctoral, Universidad de Alicante, p.232.

1.4.2. La elección del periodo de análisis

Como ya se ha indicado, resulta de interés centrarse en la primera década de los noventa debido a que los sucesos que en este quinquenio acontecen inciden con especial relevancia en el sector que nos ocupa.

Por un lado, las entidades que actúan en este sector han visto cómo la legislación estatal y de cada región vigentes, se veían afectadas por una normativa comunitaria, de ámbito superior al nacional, a la que debían adaptarse. La normativa comunitaria contempla el proyecto europeo cuyo avance progresivo pretende desembocar en la construcción de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEME), contando para ello con el compromiso firme de los países integrantes. Este tema se desarrollará con detalle en el capítulo II.

Por otro lado, los años que median entre 1990 y 1995 son, además, años que acogen la última crisis que ha padecido la economía española. En 1990, la unificación alemana, la subida del precio del petróleo unido al conflicto del Golfo Pérsico y las dificultades del sistema financiero en USA y Japón, perturbaron la economía mundial, desanimando a la cooperación internacional y reduciendo el ahorro del conjunto de países industrializados. Y en 1991, el fin de la guerra del Golfo no dio paso a la recuperación esperada siendo el crecimiento económico mundial en este año, el menor de la última década.

En España, aún no existía la consciencia de que la intensa expansión económica vivida entre 1985 y 1989 había tocado a su fin y que estaba, junto con otros países, en un entorno de debilitamiento cíclico de la actividad económica mundial de la que únicamente comenzaría a salir, no sin sufrir una importante transformación, cinco años más tarde.

En este contexto, el sistema bancario no ha sido ajeno al decaimiento de las expectativas, a la imposibilidad de hacer frente a las responsabilidades crediticias,

al cierre de empresas, al desempleo y sus consecuencias..., en fin, a la depresión vivida.

Estos motivos, el comienzo de la creación de la UEME y la fase de crisis que ha atravesado nuestra economía, justifican el interés de centrar nuestro estudio en la primera mitad de la década de los noventa (aunque este período se verá limitado por la disponibilidad de datos).

1.4.3 La formulación a priori de las dimensiones de la estrategia competitiva a las que se asocian las variables de gestión elegidas

El hecho de contar con fuentes secundarias de datos que suministran la información por bancos y por cajas de ahorros, ha evitado tener que acudir a fuentes primarias para la obtención de información, a la vez que ha limitado la selección de variables de gestión y período de análisis a los potencialmente existentes

El proceso de selección de las variables se ha basado en el análisis previo de las ratios empleadas por los autores que han realizado estudios del sector por grupos estratégicos con anterioridad. A la selección obtenida de este análisis, se han añadido variables consideradas relevantes en el comportamiento estratégico del sector

Aunque el proceso de selección de variables se explica con detalle en el capítulo IV, cabe señalar que se han considerado las dimensiones siguientes: la actividad, la inversión, el riesgo, el tamaño y la tecnología, el tamaño operativo y la eficiencia del personal, la forma de presencia geográfica, el dinamismo o expansión mostrado por la entidad y otras variables varias.

1.4.4. La aplicación de procedimientos estadísticos multivariantes que posibiliten obtener a posteriori los factores y que permitan agrupar a las entidades según su comportamiento estratégico

Las variables seleccionadas, para el conjunto de entidades disponibles, y para los años 1992-1995, han sido tratadas con técnicas de análisis multivariante siguiendo los siguientes pasos:

1. Realización de un análisis de componentes principales (ACP), con el fin de poner de manifiesto la identidad de las dimensiones estructurales que están definiendo y discriminando globalmente la actuación estratégica de las empresas del sector bancario.
2. Realización de un análisis cluster, con objeto de determinar los grupos estratégicos presentes en dicho sector.

Este estudio empírico nos permitirá cumplir los siguientes objetivos:

1. definir las dimensiones estructurales que determinan la aparición de diferentes grupos estratégicos en el sector bancario,
2. poner de manifiesto los componentes y las características de cada uno de los grupos estratégicos que aparecerán definidos, sus diferentes comportamientos y resultados, y su importancia relativa en el sector,
3. desarrollar un análisis evolutivo tanto de las dimensiones como de los grupos estratégicos obtenidos a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa.

1.5. Estructura de la tesis

Además de este primer capítulo introductorio, la tesis doctoral consta de las siguientes partes:

A.- Capítulo II: El sector de las entidades de depósito españolas en la década de los noventa: composición y factores de cambio

En este capítulo, en primer lugar, se hace una definición del sector objeto de análisis y se describen la naturaleza y composición de este sector de actividad; seguidamente, se recogen los factores de cambio que han incidido en el mismo a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa, tanto de forma coyuntural como estructural; y, por último, se analiza el nuevo modelo de banca que a raíz de la evolución sufrida por el sector se está imponiendo en el mismo.

El principal objetivo de este capítulo es doble:

- por un lado, a partir de la observación de la vertiginosa evolución que ha experimentado el sector objeto de estudio a causa de la incidencia que la liberalización, la innovación y la unión monetaria han tenido en particular en el sistema financiero, se trata de mostrar la necesidad de conocer los factores determinantes del comportamiento estratégico de sus entidades que, presumiblemente, han debido variar respecto a periodos anteriores,
- por otro lado, pretende poner de manifiesto la actuación supuestamente convergente entre cajas de ahorros y bancos a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa ante la pérdida de la importancia que la naturaleza de las entidades de crédito puede tener en la determinación de un comportamiento estratégico diferencial entre los bancos y las cajas de ahorros.

B.- Capítulo III: Revisión bibliográfica de estudios por grupos estratégicos en el sector de entidades de depósito español

A lo largo de este capítulo se recogen los estudios que han identificado a posteriori factores estratégicos y que han formado agrupaciones de empresas en

el sector bancario a lo largo de los años 70, 80 y 90 para, a partir de los mismos, definir el estado de la cuestión.

Este apartado permite de forma comparativa analizar cuáles son los rasgos que han caracterizado los estudios en lo que concierne a los siguientes aspectos: objetivo, variables y dimensiones, dimensión temporal, entidades y muestra, metodología y obtención de factores y de grupos.

Es este análisis el que nos va a permitir, por un lado, conocer lo que se ha hecho en este ámbito del conocimiento (detectando, por lo tanto, los aspectos aún no abordados) y, por otro lado, concretar las características definitorias de nuestra investigación.

C.- Capítulo IV: Definición del estudio empírico a desarrollar

En este capítulo se definen y se justifican, a partir de las conclusiones obtenidas en los dos anteriores, las características concretas del estudio empírico que vamos a desarrollar en el capítulo siguiente:

- la argumentación de las hipótesis,
- la dimensión temporal considerada finalmente en el estudio empírico,
- las variables y dimensiones seleccionadas,
- las entidades elegidas y
- la metodología a aplicar.

D.- Capítulo V: Análisis de las dimensiones y de los grupos estratégicos del sector de entidades de crédito español en el período 1992-1995.

Este capítulo constituye el núcleo central de esta tesis doctoral, ya que en él se desarrolla el estudio empírico para la identificación de los factores determinantes

de la actuación estratégica de las entidades de crédito españolas y la formación de grupos estratégicos existentes en el período 1992-1995.

Las dimensiones y los grupos que se obtienen se analizan tanto estáticamente, para cada año, como de forma evolutiva, a lo largo del cuatrienio.

E.- Capítulo VI: Conclusiones

En este capítulo se formulan, por un lado, las conclusiones, en términos de verificación o de rechazo de las hipótesis planteadas, obtenidas a raíz del estudio empírico desarrollado y, por otro lado, las líneas de investigación que en este área del conocimiento pueden seguir desarrollándose en posteriores estudios

Además de los Capítulos que componen el tomo principal de esta tesis doctoral, se adjuntan una serie de anexos cuyo listado procedemos a realizar de forma genérica:

- a.- **Anexo del proceso de convergencia monetaria (UEME), relativo al capítulo II (anexo 2.1.).**

- b.- **Anexos de las variables consideradas en los estudios previos, referidos en el capítulo III (desde el anexo 3.1. hasta el 3.12).**

- c.- **Anexo de los cambios en el formato de la presentación de las cuentas, perteneciente al Capítulo III (anexo 3.13).**

- d.- **Anexo de la relación de entidades consideradas en el estudio realizado, al que se hace referencia en el Capítulo IV (anexo 4.1.).**

- e.- **Anexos de la composición de los grupos por años, que se señalan en el Capítulo V (desde el anexo 5.1. hasta el 5.4.).**

1.6. Fuentes de información utilizadas

Aunque posteriormente, en cada uno de los capítulos y al final, en la bibliografía, aparecen detalladamente referenciadas las fuentes de información que se han utilizado para la elaboración de esta investigación, ofrecemos a continuación una síntesis genérica de las mismas.

1.6.1. Principales fuentes de información cuantitativa

- Consejo Superior Bancario (CSB) Anuario Estadístico de la Banca Privada
- Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) Anuario Estadístico de las Cajas de Ahorros
- Banco de España. Central de Balances: Resultados Anuales de las Empresas no Financieras

1.6.2. Principales fuentes de información cualitativa

- Tesis doctorales realizadas sobre los grupos estratégicos en el sector,
- Estudios relativos a la formación de grupos estratégicos en el sector bancario español (entendido éste de distintas maneras),
- Revistas especializadas del sector financiero o bancario español;
- Publicaciones que abordan de forma exclusiva o parcial estudios conectados con el sector bancario;
- Informe anual que publica el Banco de España.

Conducidos con este primer capítulo a sus umbrales, nos adentramos en el cuerpo de esta tesis doctoral, con la iniciación del segundo capítulo relativo a la composición y a los factores de cambio operantes en el sector de las entidades de depósito españolas.

**CAPÍTULO II: EL SECTOR
DE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS
EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA:
COMPOSICIÓN Y FACTORES DE CAMBIO**

2.1. Introducción

En este capítulo pretendemos conocer cuál es la composición del sector bancario español y cuál ha sido su evolución reciente. El objetivo es ayudar a formular, a partir de las tendencias detectadas, las hipótesis acerca de las dimensiones que determinan el comportamiento estratégico del sector en la década de los noventa y de la composición de los grupos estratégicos en dicho período. Para ello, desarrollaremos las tres partes que a continuación se detallan.

Primeramente, presentaremos una fotografía descriptiva de las entidades de depósito españolas en la primera mitad de la presente década. Esta imagen nos permitirá conocer las diferencias y semejanzas existentes entre las distintas instituciones que engloban el conjunto de las entidades bancarias.

En segundo lugar, analizaremos cuáles han sido las tendencias más relevantes, tanto desde un punto de vista estructural como coyuntural, que han actuado en el conjunto del sector en los últimos años.

Por último, en un intento por adentrarnos en el futuro, indicaremos cuál es el *nuevo modelo de banca* que se está imponiendo derivado de las tendencias que planean sobre el sector.

2.2. Descripción del negocio bancario en la década de los noventa

Como afirma Ballarat (1992) al intentar definir en qué consiste la profesión de banquero, *"el banquero básicamente comercia con la liquidez. Por un lado capta ahorro y por el*

*otro presta dinero. Dentro de este proceso realiza transacciones por cuenta tanto de clientes como propia y crea medios de pago*⁴.

Para que dicho oficio tenga sentido, las decisiones de ahorro e inversión deben adoptarse por agentes diferentes de forma que la relación entre unos y otros pase a través de los intermediarios financieros. Estos intermediarios toman los fondos excedentarios de los ahorradores y los prestan a los agentes demandantes de financiación.

Aunque los intermediarios financieros bancarios no son los únicos capaces de asumir esta función, sí son las instituciones financieras que asumen un riesgo en esta operativa. Son cuatro los tipos de riesgo inherentes a la actividad de las entidades bancarias: el riesgo crediticio, el de interés, el de liquidez y el de minusvalía. Siguiendo a Ballarat (1992), vamos a ver someramente en qué consiste cada uno de ellos.

- Riesgo crediticio supone la incertidumbre de si se podrá recuperar el principal prestado a tiempo o si, por el contrario, se incurrirá en una pérdida patrimonial

- Riesgo de interés surge por la diferencia en los vencimientos de los fondos tomados y prestados por la entidad financiera ya que, por un lado, los prestamistas desean normalmente colocar sus fondos a corto plazo mientras que, por otro, los prestatarios prefieren tenerlos a plazo.

- Riesgo de liquidez es la posibilidad de que la institución no pueda responder en un momento determinado ante la demanda de fondos por parte de los ahorradores, al ser sus depósitos exigibles en cualquier momento y tener sus activos un periodo de maduración.

- Riesgo de minusvalía se entiende por la pérdida de valor de mercado de determinadas inversiones de un banco.

⁴ Ballarat, L. (1992) *La Banca Española en el Año 2000. Un Sector en Transición*. Ediciones de las Ciencias Sociales. Colección Economía, Madrid, p.17.

Es precisamente a causa del riesgo asumido por este tipo de entidades y de que nos encontramos ante un sector de servicios, es decir, con un alto grado de intangibilidad (donde el contacto directo entre el personal y el cliente en la prestación del servicio adquiere una importancia destacable), por lo que se entiende que se exija a las entidades involucradas en la actividad financiera el cumplimiento de los siguientes dos valores: ser capaces de inspirar confianza para lograr captar ahorros y prudencia en la cesión del dinero.

- La confianza se inspira a través de la imagen de solvencia. La idea de imagen es importante ya que no basta con ser solvente, también hay que parecerlo. Esta solvencia puede proyectarse a través de elementos tangibles como son el aspecto de las sucursales, de las centrales y de los profesionales y equipos con los que éstos atienden al público o de características tan sutiles como puede ser la discreción que muestra la entidad bancaria acerca de los datos patrimoniales y de los ingresos de los depositarios.

Todo ello contribuye a reducir la desconfianza que inspira la idea de ceder los ahorros a un tercero. Sin este elemento, por muy eficientes que fueran las entidades de depósito, no existiría el negocio bancario.

- La prudencia es un rasgo fundamental del préstamo de dinero, y lo es más en este tipo de entidades en las que los fondos prestados, en su mayor parte, no pertenecen a la institución sino que han sido depositados en ésta por terceros.

El cumplimiento de los requisitos mencionados por las entidades bancarias es lo que les permite desarrollar su actividad. Las actividades admitidas como típicas del negocio bancario están establecidas en la Segunda directiva de coordinación bancaria⁵ y están contenidas en la relación que se detalla seguidamente:

⁵Rodríguez Fernández, J.M. (1994) "La Regulación Bancaria en el Contexto de la Unión Europea: el Estado de la Cuestión" *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº48, p.53.

- Recepción de depósitos o de otros fondos reembolsables
- Préstamos
- Arrendamiento financiero
- Operaciones de pago
- Emisión y gestión de medios de pago
- Concesión de garantías y suscripción de compromisos
- Transacciones por cuenta propia de la entidad o por cuenta de su clientela que tengan por objeto:
 - instrumentos del mercado monetario
 - mercados de cambios
 - instrumentos financieros a plazo y opciones
 - instrumentos sobre divisas o sobre tipos de interés
 - valores negociables
- Participación en las emisiones de títulos y prestación de los servicios correspondientes
- Asesoramiento a empresas en materia de estructura de capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como asesoramiento y servicios en el ámbito de la fusión y la compra de empresas
- Intermediación en los mercados interbancarios
- Gestión o asesoramiento en la gestión de patrimonios
- Custodia y administración de valores mobiliarios
- Informaciones comerciales
- Alquiler de cajas fuertes

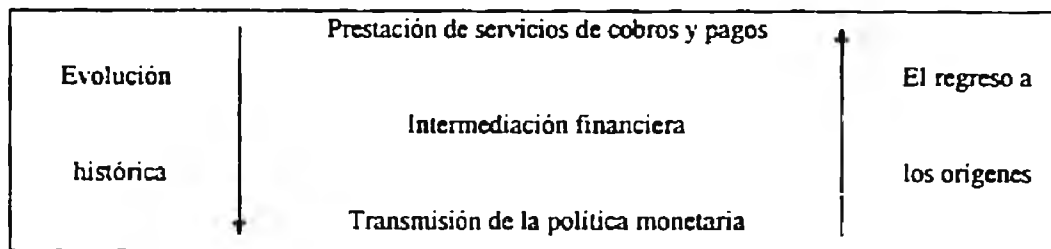
Según Ballarat (1992)⁶, estas funciones pueden agruparse en cuatro categorías, que vienen a constituir las actividades tradicionales de las entidades de depósito y de crédito, a saber, aceptar depósitos, proveer de medios de pago, dar servicios de asesoramiento específicos y crear liquidez asumiendo riesgo y transformando plazos⁷.

⁶ Ballarat, L. (1992) Op.cit., pp.24-30.

⁷ A estas funciones tradicionales, habría que añadir otras nuevas que la banca comienza a incorporar como seguros generales, agencias de la propiedad inmobiliaria, agencias de viajes... La incorporación de estas actividades al negocio bancario será explicada más adelante.

Dado todo lo dicho hasta el momento, podría pensarse que la esencia del negocio bancario es muy concreta y no presenta alteraciones. Sin embargo, autores como Castelló (1996) observan un "regreso a los orígenes" de la actividad de las entidades bancarias, que están "empezando a recorrer al revés el mismo camino que ha configurado el negocio bancario a través de los siglos"⁸, como queda de manifiesto en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.1.: Tendencias de las funciones de la banca



Fuente : Castelló (1996)

Esta evolución responde a los cambios que está experimentando el sector bancario y que se explicarán en el punto 2.3. correspondiente a los factores explicativos del cambio del sector bancario.

La heterogeneidad del negocio bancario viene también derivada de la diversidad de los agentes que lo componen. Pasemos a continuación a analizar dicha composición.

2.2.1. La composición del sistema bancario

Lo que hoy en día llamamos *entidades de depósito* tenía antiguamente por denominador el término *sistema bancario*. Las entidades de depósito se integran, junto a las *entidades de crédito de ámbito operativo limitado* (ECAOL) y al *instituto de crédito oficial* (ICO), dentro del *sistema crediticio*. Asimismo, este sistema se une a *otras instituciones financieras* (instituciones de inversión colectiva, entidades de

⁸ Castelló, E. (1996) *Dirección y Organización de Entidades Financieras*. Editorial ESIC, Madrid, p.38.

bolsa y valores, empresas de seguros y otros intermediarios financieros) para integrar el sistema financiero español.

Dentro de las entidades de depósito se encuentran las cooperativas de crédito, las cajas de ahorros y la banca privada. A su vez, estos grupos de entidades pueden desagregarse: las cooperativas de crédito comprenden las cooperativas no agrarias y las cajas rurales; y la banca privada se descompone en bancos españoles (bancos nacionales y bancos bajo control extranjero) y bancos extranjeros (bancos extranjeros con sede en CE y otros bancos extranjeros).

En términos de activo total, en la actualidad los bancos suponen aproximadamente las dos terceras partes del total de entidades de depósito, las cajas de ahorro una tercera parte y las cooperativas de crédito una parte mínima del 3%.

CUADRO 2.2.: Distribución de los activos totales de las entidades de depósito españolas

	1992	1993	1994	1995
BANCOS	61,6	64,6	63,6	63,2
CAJAS DE AHORRO	35,4	32,5	33,4	33,6
COOPERATIVAS DE CRÉDITO	3,0	2,9	3,0	3,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Banco de España y elaboración propia

El escaso peso de las cooperativas de crédito en el conjunto de las entidades de depósito, unido a su naturaleza particular, han sido los motivos por los que estas entidades se han omitido de la investigación que nos ocupa. Es ahora, tras haber definido el sector bancario y haber delimitado el marco a analizar, cuando vamos a profundizar en el negocio de los dos tipos de entidades que van a centrar nuestra atención en el presente estudio: las cajas de ahorro y los bancos.

En ocasiones, se habla de bancos y de cajas de ahorros como conjuntos homogéneos de entidades a los que se atribuyen rasgos diferenciadores o unificadores entre sí. Si miramos detenidamente ambos tipos de entidades observaremos que efectivamente,

hay cajas que actúan como bancos (o viceversa) y también hay instituciones que actúan según les dicta la tradición de su naturaleza constitutiva. Habrá algunas entidades que se mantengan en su forma tradicional de operar a lo largo del tiempo, mientras que otras habrán cambiado en el periodo observado.

En los siguientes apartados, distinguimos las diferencias y las analogías existentes entre ambos tipos de entidades, considerados de forma separada. Pasamos a continuación a identificarlas.

2.2.1.1. Las diferencias entre cajas de ahorros y bancos

Como Martínez Vilches (1994)⁹ nos recuerda, existen entre ambos tipos de entidades ciertas diferencias que deben ser consideradas y que, en el pasado, han generado la disociación automática entre cajas y bancos:

- la personalidad jurídica,
- la implicación en la actividad financiera,
- el posicionamiento ante la clientela,
- la presencia de la obra social y
- la estrategia.

2.2.1.1.1. La personalidad jurídica

En primer lugar, la forma jurídica de ambos tipos de entidades no es la misma. Por una parte, los bancos privados, nacionales o extranjeros, se constituyen en sociedad anónima, mientras que las cajas de ahorro son fundación-empresa. El hecho de adoptar esta última forma, supone que no tienen accionistas, por lo que sus órganos de gobierno vienen regulados por la legislación estatal y la

⁹ Martínez Vilches, R. (1994) "Los Sistemas de Información de Gestión en las Entidades Bancarias: Nuevos Retos", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp. 151-166.

autonómica en todas aquellas comunidades en que tienen transferidas competencias al efecto.

De lo dicho se deriva que el objetivo de los bancos (dentro del respeto a las exigencias éticas y a los condicionantes del entorno) es maximizar el valor de mercado del patrimonio de los accionistas, esto es, mantener y, si es posible, mejorar la rentabilidad de los fondos propios y el crecimiento del beneficio por acción.

Por su parte, el hecho de no tener propietarios facilita a las cajas de ahorros la labor de concentrar sus esfuerzos en maximizar una "*función social*" sujeta a la restricción de obtener un nivel de recursos propios, suficiente para mantener la solvencia financiera¹⁰.

2.2.1.1.2. La implicación en la actividad financiera

En segundo lugar, la banca, tanto nacional como extranjera, tiene un mayor protagonismo en la actividad financiera y opera activamente en los mercados monetarios, financieros y en el de divisas. Por el contrario, las cajas de ahorro, dada la imagen diferenciada y la clientela fiel que se deriva de su espíritu mutualista, están más centradas en el mercado minorista y, como veremos más adelante, concretamente en el segmento familiar.

2.2.1.1.3. El posicionamiento ante la clientela

En tercer lugar, el posicionamiento de la banca y de las cajas de ahorro respecto a su clientela también es diferente. La banca está más vinculada a la

¹⁰ Esto no es obstáculo para que convivan dos formas jurídicas en la estructura de gestión de las cajas de ahorros: la específica de las cajas de ahorros y la de sociedad anónima en cada una de las sociedades que configura su grupo o corporación financiera. La razón de esta dualidad es la peculiar forma jurídica de las cajas de ahorros y la equiparación en la operativa de aquéllas a la banca privada española.

clientela empresarial¹¹ y a los clientes de rentas más altas; mientras que las cajas de ahorros están más centradas en las economías familiares y especialmente en los segmentos de renta media y baja.

Como puede observarse en el cuadro 2.3., a lo largo del período 1992-1996, la cartera de valores de las cajas frente a la de los bancos tiene más peso de renta fija y menos de renta variable y, salvo en 1992, sus inversiones crediticias son superiores a las de la banca privada, lo cual viene a mostrar la mayor vocación de las cajas hacia el riesgo crediticio que al propiamente industrial.

CUADRO 2.3.: Estructura del activo por tipo de entidades en el período 1992-1996.

	1992		1993		1994		1995		1996	
	B	C	B	C	B	C	B	C	B	C
TESORERÍA Y ENTIDAD DE CRÉDITO	25.9	22.6	35.3	26.7	31.1	22.3	33.4	22.6	32.8	22.0
INVERSIONES CREDITICIAS	48.1	46.8	40.0	46.1	40.8	47.3	39.6	47.1	40.8	48.0
VALORES DE RENTA FIJA	15.5	22.5	15.6	19.2	18.1	22.6	17.4	22.5	16.8	21.8
VALORES DE RENTA VARIABLE	3.9	1.9	3.4	2.2	3.8	2.2	3.7	2.4	3.7	2.8
INMOVILIZADO	2.6	3.8	2.2	3.6	2.3	3.6	2.2	3.4	2.1	3.6
OTRAS CUENTAS	4.0	2.4	3.5	2.2	3.9	2.0	3.7	2.0	3.8	1.8
TOTAL ACTIVO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Liso et al. y elaboración propia¹²

Asimismo, como señala Rodríguez¹³, las cajas mantienen una cierta vocación territorial, invirtiendo en las regiones en las que se encuentran ubicadas, bien de forma directa, participando en el accionariado de las sociedades y en fondos de apoyo al crecimiento económico; o bien de forma indirecta, facilitando financiación al sector público. De esta actuación de las cajas de ahorro resulta una distribución más equitativa del crédito que en el caso de los bancos, cuyo crédito se concentra en las provincias más ricas.

¹¹ Isasi (1993) distingue que la participación de las cajas en la industria puede materializarse de distintas formas (en una entrada directa en el capital de las empresas, en la adquisición de obligaciones, en la provisión de líneas de crédito permanente, etc.).

¹² En el cuadro 2.3., "B" significa entidad bancaria y "C" cajas de ahorros.

Los dos argumentos más comúnmente esgrimidos para justificar la vinculación de las cajas a sus respectivos ámbitos territoriales son, según Toribio (1991)¹⁴: "*impedir que el ahorro generado en la región sea invertido en otras zonas de la geografía estatal*"¹⁵ y la necesidad de "*disponer de una pluralidad de servicios financieros eficientes*" en la zona respectiva"¹⁶. Aunque ambas razones han sido ampliamente discutidas, se acepta que aún existe una cierta sensibilidad localista por parte de estas entidades.

2.2.1.1.4. La presencia de la obra social

Tres son los objetivos básicos rectores de la constitución de las cajas de ahorro: la promoción del ahorro popular, el desarrollo de la economía del área local concreta en que las cajas operan y la reversión del beneficio de estas entidades en su ámbito local mediante su obra benéfica social. Estos objetivos han determinado las particularidades de estas instituciones: un singular estatuto jurídico con unos órganos rectores peculiares, un escaso nivel de competencia intrasectorial y una reducida dimensión.

Fernández Gayoso (1995)¹⁷ señala dos consecuencias que estas instituciones mutualistas asumen derivadas de sus elementos distintivos:

- el tradicional fomento y defensa del ahorro, basado en las técnicas y habilidades desarrolladas por este tipo de entidades para conectar con distintos sectores de ahorradores y sus excedentes de consumo;

¹³ Rodríguez Fernández, J.M. (1995) "La Banca y las Cajas de Ahorros en el 95", *Cuadernos de Información Económica*, nº 99, pp. 80-85.

¹⁴ Toribio, J.J. (1991) "Tradición y Modernidad en las Cajas de Ahorros", *Papeles de Economía Española*, nº 46, pp. 238-249.

¹⁵ Toribio, J.J. (1991) *Op.cit.*, p.244.

¹⁶ Toribio, J.J. (1991) *Op.cit.*, p.244.

¹⁷ Fernández Gayoso, J.(1995) "Cajas de Ahorros y Economía Real. Vinculaciones y Dependencias", *Papeles de Economía Española*, nº 65, pp. 146-159.

- y la asignación, por algunas cajas de ahorros, de una parte del excedente de sus ganancias (una vez cubiertos todos los costes y tras proceder a la correspondiente ampliación de reservas) a la Obra Benéfico Social (que incluye actividades de tipo cultural, educativo, asistencial o de investigación).

Ambos aspectos de su personalidad manifiestan el carácter filantrópico de estas entidades que las distingue de los bancos.

2.2.1.1.5. La estrategia

Por último, Lagares (1995)¹⁸ sostiene la existencia de una cierta diferencia entre la formulación de la estrategia desarrollada por las cajas de ahorros y por los bancos y que repercute en sus resultados.

Se aprecia una mayor homogeneidad en la actuación de las cajas de ahorro que en la de los bancos. Esto es debido a la doctrina existente que mostraba cómo éstas debían comportarse y cuál era su papel. Ello ha actuado como elemento aglutinador de los comportamientos de este tipo de entidades que, tal vez sin pretenderlo, han seguido una estrategia común que el citado autor define con los siguientes rasgos:

- preeminencia de la captación de pasivo,
- fuerte expansión de la red de oficinas y de los recursos humanos,
- especialización de las cajas de ahorros en productos financieros orientados al servicio de la familia y de los consumidores,
- atención especial al sistema de medios de pago,

¹⁸ Lagares, M.J. (1995) "La Estrategia de las Cajas de Ahorros" *Papeles de Economía Española*, nº 62, pp. 274-288.

-estructura de riesgos relativamente atomizada y existencia de un sistema ágil y eficiente de compensación entre entidades.

Los bancos privados adolecen, sin embargo, de la homogeneidad observada en el comportamiento de las cajas siendo, por lo tanto, las características que a continuación se presentan, la resultante del comportamiento medio de los bancos:

- preocupación preponderante por la política de inversión,
- escaso interés comercial por ciertas capas de la población,
- orientación de la red de oficinas fundamentalmente al servicio de la política de activos,
- fuertes excedentes de personal,
- sistemas automatizados más atrasados.

Las diferentes estrategias conllevan resultados distintos, como se observa en el cuadro 2.4. Han sido los bancos los principales perjudicados por el fuerte incremento de la competencia, más que las cajas, que han conseguido mantener los resultados obtenidos en ejercicios anteriores.

CUADRO 2.4.: Resultado neto, activo y rentabilidad económica por tipo de entidad de depósito en el periodo 1992-1996

BANCO		1992	1993	1994	1995	1996
RESULTADO NETO	B	218.753	229.223	245.613	218.447	332.677
	C	446.312	440.670	364.436	424.228	449.300
ACTIVO TOTAL	B	30.017.492	32.831.837	36.030.555	39.491.371	43.201.225
	C	53.842.709	60.295.062	65.749.749	71.956.504	76.053.361
RENTABILIDAD ECONÓMICA	B	0,73	0,70	0,68	0,71	0,77
	C	0,83	0,73	0,55	0,59	0,59

Fuente: Elaboración propia¹⁹

Sin embargo, no todo separa a estos dos tipos de entidades, también hay aspectos que cajas y bancos comparten. A éstos nos referiremos en el siguiente apartado.

¹⁹ En el cuadro 2.3., "B" significa entidad bancaria y "C" caja de ahorros.

2.2.1.2. Las semejanzas

Las entidades que nos conciernen, tuvieron un origen común. Como Toribio nos recuerda, *"bancos y cajas de ahorros proceden de un tronco común. Ambos nacieron y se desarrollaron en la Italia del Renacimiento: los bancos como mesas de cambio y realizadores de pagos por cuenta de terceros; las cajas, en su versión primigenia de "montes de piedad", para luchar contra el componente de usura que, según los esquemas morales de la época, acompañaba inexorablemente al cobro de intereses"*²⁰.

Como hemos citado ya, ambos tipos de entidades están hoy dedicadas a la intermediación de fondos, consistente en recibir recursos ajenos para, más tarde, transformarlos y distribuirlos en colocaciones o inversiones diversas, en busca de la mayor rentabilidad posible.

Dentro de este negocio común, las tendencias que han planeado sobre el sector han acarreado importantes consecuencias (diversidad de líneas de negocio, reducción de los compartimentos estanco, avance del modelo de banca universal -frente al especializado-, diversificación de la competencia, se diluye el límite con los seguros, encabezamiento de grandes conglomerados industriales y encabezamiento de conglomerados financieros por parte de las compañías de seguros) y, en algunos casos, han supuesto respuestas convergentes por parte de ambos tipos de entidades.

Dentro del tema que nos ocupa, resulta esclarecedor el trabajo de Coello²¹. Este autor, en su estudio de las características estratégicas del mercado de depósitos español para el periodo de 1985-1991, confirma que los bancos y las cajas no son totalmente equivalentes. Sin embargo, observa la existencia de grandes similitudes entre los dos tipos de entidades.

²⁰ Toribio, J.J. (1991) Op.cit., pp. 238.

²¹ Coello, J. (1993) *¿Son las Cajas y los Bancos Estratégicamente Equivalentes?*; CEMFI, Documento de Trabajo nº 9304.

Concretamente, este autor señala que *"la interacción estratégica de los bancos frente a las cajas y viceversa se puede considerar como equivalente"*²². Justifica esta conclusión desde la localización geográfica de las entidades en el mercado considerado, ya que mientras las cajas se sitúan en un mercado regional o local, los bancos se ubican en todo el mercado nacional. Por ello, se afirma que *"existe equivalencia estratégica inter-grupo pero que a nivel intra-grupo no se cumple esta equivalencia"*²³ (entendiendo por grupo cada uno de los dos tipos de entidades principales que operan en el mercado de depósitos español, es decir, cajas de ahorro y bancos).

Coello (1993) concluye que, desde el punto de vista de la autoridad reguladora, en el mercado de depósitos no conviven dos agentes muy diferenciados estratégicamente, por lo que la legislación que les afecta no debería de ser discriminatoria.

En la línea de la convergencia entre cajas y bancos, ciertas corrientes de opinión abogan por la transformación de las cajas en grupos financieros aproximándose de esta manera a la figura bancaria. Según Rodríguez²⁴, esta mutación tendría su base en la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo, para mejorar los costes de explotación, lo que implicaría ampliar la oferta de productos y servicios y extenderse fuera del territorio natural. Esto supondría un cambio en el modo de gestión, compartiendo recursos y pasando de unidades funcionales a unidades de negocio.

El estudio de Coello (1993) se detiene a las puertas de la década de los noventa, coincidiendo con el inicio de nuestra investigación. Para conocer cuál es el grado de homogeneidad de estos dos tipos de entidades en este momento (uno de nuestros objetivos), deberemos comenzar por estudiar las tendencias que operan en el mercado en este periodo. Éste es el objeto del apartado que, a continuación, pasamos a desarrollar.

²² Coello, J. (1993) Op.cit., p.26.

²³ Coello, J.(1993) Op.cit., p.27.

2.3. Los factores explicativos del cambio en el sector bancario

La fotografía del sector bancario que se ha presentado en el apartado anterior muestra la situación de las entidades bancarias españolas en la primera mitad de la década de los noventa. La representación de dicha realidad no resulta suficiente para entender las razones que han causado esta situación.

Por ello, aunque es ya un tópico de la literatura financiera, vamos a considerar los factores explicativos del cambio acontecido en el sector bancario y que ha desembocado en un sector, en la primera mitad de la década de los noventa, como el que anteriormente se ha descrito.

Entre los numerosos autores que han abordado el tema²⁴, existe un elevado consenso acerca de los factores que han afectado de forma sustancial al sector que nos ocupa. A partir de sus aportaciones, hemos considerado adecuado agrupar estos factores en dos grandes grupos: estructurales y coyunturales

Los factores que hemos dado en llamar estructurales, son los que de forma duradera han afectado y lo siguen haciendo al sector. Éstos son recogidos, con diferente terminología, por la práctica totalidad de los autores al hacer referencia a los factores de cambio del sector bancario. Los cuatro grandes inductores del cambio estructurales son los que a continuación se señalan:

- La liberalización o desregulación del sector financiero
- La desintermediación financiera
- La globalización de los mercados
- La innovación financiera

²⁴ Rodríguez Fernández, J.M. (1995) Op.cit., pp. 80-85.

²⁵ Bueno, E. y Rodríguez Antón, J.(1996), Canals, J.(1996), Casilda, R. (1996), Castelló, E. (1996), Gardener, E. y Molyneux. P. (1995), Uriarte, P.L. (1994)...

A los anteriores, autores como Castelló (1996) y Canals (1996) añaden otros indicadores que designan como coyunturales o cíclicos respectivamente, y que nosotros recogemos en los siguientes dos factores del cambio:

- La evolución (recesión) de la actividad económica
- El elevado endeudamiento

Pasemos a continuación a explicar la incidencia que cada uno de estos grupos ha tenido en la evolución del sector bancario español. Comenzaremos con los factores coyunturales para dar paso seguidamente a los estructurales.

2.3.1. Factores coyunturales

Los factores coyunturales son aquéllos que, pese a haber tenido relevancia en un momento concreto, han dejado de afectar al sector bancario con la recuperación sostenida que a partir de 1994 se detecta en la economía española.

2.3.1.1. La recesión económica

La recesión económica española, que arranca de 1990, tuvo lugar tras una época de expansión extraordinariamente fuerte. En este año, el PIB creció tan sólo el 3,7% frente a tasas en torno al 5% del cuatrienio precedente. Estas coyunturas son especialmente propicias para adoptar decisiones llevadas más por el optimismo que por el rigor profesional. En este caso se encontró la banca española cuando realizó inversiones de recursos en unas condiciones de las que, poco más tarde, se arrepentiría.

CUADRO 2.5.: Evolución de los principales agregados macroeconómicos en el período 1990-1995. Tasas de variación real (en porcentaje)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Consumo privado	3,6	2,9	2,1	-2,2	0,8	1,8
Consumo público	6,6	5,6	4,0	2,3	-0,3	0,9
Formación bruta de capital	6,5	1,1	-3,8	-14,0	2,9	9,3
DEMANDA NACIONAL	4,8	2,9	1,0	-4,2	1,1	3,2
Exportaciones de bienes y servicios	3,2	7,9	7,3	8,5	16,2	9,3
DEMANDA FINAL	4,5	3,6	2,0	-2,0	3,9	4,5
Importaciones de bienes y servicios	7,8	9,0	6,9	-5,1	10,4	9,7
PIB ESPAÑA	3,7	2,3	0,7	-1,2	2,1	3,0

Fuente: Banco de España (1995)

En 1991, continuó la tendencia decreciente con un crecimiento del PIB del 2,3%. En el ejercicio económico de 1993, la recesión económica se concretó en un descenso del PIB real, que entra a tomar valores negativos. Este deterioro de la economía sólo fue paliado por la incidencia positiva del comportamiento exterior que aportó 2,2 puntos porcentuales al crecimiento del PIB, aliviando el profundo descenso de la caída de la demanda interna.

Las crisis inmobiliaria y de los mercados de valores perjudicaron especialmente a las entidades bancarias que de un modo u otro estaban vinculadas a estos ámbitos de la economía. Aunque también el margen financiero cayó a causa del descenso de la cotización media de Deuda Pública a medio y largo plazo.

En 1994, la exportación de bienes y servicios fue el verdadero motor de la recuperación, aunque el crecimiento paralelo de las importaciones limitó su aportación al aumento del PIB. Al mismo tiempo, la demanda interna se mantuvo muy débil como consecuencia de un todavía escaso crecimiento del consumo privado (0,8%) y del moderado impulso de la inversión (2,9%), aunque ambas variables pasaron de tasas negativas, en años precedentes, a valores positivos en 1994. Fruto de todo ello es que el impulso de la demanda externa comienza a sustituirse por un mayor crecimiento de la demanda interna consolidando una recuperación que se confirma con un crecimiento del PIB del 2,1%.

La recesión económica ha finalizado ya en 1994 y los datos presentan, en 1995, una situación favorable, con un crecimiento moderado de la actividad (3% del PIB). El paso hacia una situación expansiva va a afectar nuevamente al sector bancario, al que Uriarte (1994)²⁶ aconseja adoptar las siguientes medidas:

- pasar de una estrategia defensiva a ofensiva,
- poner más énfasis en los productos relacionados con el crédito a empresas y particulares y en la venta de servicios,
- expansionarse o modificar los canales de distribución para responder a la mayor demanda,
- centrarse en las políticas de generación de beneficios en lugar de en las de contención de gastos,
- aumentar la predisposición para asumir el riesgo.

2.3.1.2. El elevado endeudamiento

En los ciclos de expansión de la economía, es lógico el incremento de las inversiones por parte de las empresas no financieras que desean aprovechar la bonanza del periodo. Es igualmente normal que la financiación de dichas inversiones sea solicitada por estas empresas a entidades financieras.

La expansión debería permitir a los inversores cubrir los costes de intereses y la amortización del principal sin recurrir para ello a los recursos generados por las operaciones. Esta lógica comienza a cuestionarse cuando imperceptiblemente se pasa de una situación de expansión a una de recesión (en el cuadro 2.6 se muestra la evolución del nivel de endeudamiento en la empresa no financiera española a lo largo del periodo 1991-1996).

²⁶ Uriarte, P.L. (1994) Op.cit., pp. 303-322.

CUADRO 2.6.: Endeudamiento desglosado de las empresas españolas en el período 1991-1996

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
RECURSOS AJENOS	57,2	58,5	59,5	57,8	55,2	50,3
A LARGO PLAZO	20,7	22,3	23,6	22,2	20,5	17,8
A largo plazo en entidades de crédito	12,6	12,7	13,2	12,7	11,9	10,1
Resto de recursos ajenos a largo plazo	8,2	9,6	10,4	9,4	8,4	7,7
A CORTO PLAZO CON COSTE	13,3	14,3	13,1	11,8	11,4	9,7
A corto plazo en entidades de crédito	7,6	8,4	7,2	6,5	6,6	4,8
Resto de recursos ajenos a corto plazo	5,7	5,9	5,9	5,3	4,8	4,8
A CORTO PLAZO SIN COSTE	23,2	22,0	22,7	23,7	23,3	22,8

Fuente: Elaboración propia

En circunstancias como la indicada, el problema que se plantea ante las empresas no financieras pasa de inmediato a manos de las entidades financieras que ven como su deuda se convierte en impago. Al ser esta situación ampliable a un extenso sector de la economía, la banca en general puede sufrir de forma especialmente importante e indirecta los efectos del excesivo endeudamiento.

A estos factores se les unen otros de carácter estructural que pasamos a desarrollar a continuación.

2.3.2. Factores estructurales

Los cuatro factores que vamos a presentar han incidido y continuarán haciéndolo en el comportamiento de las empresas de la mayor parte del mundo, y dentro de éstas en particular en las entidades financieras que nos ocupan.

2.3.2.1. La liberalización o desregulación del sector financiero

Hay que empezar diciendo que la desregulación del sector financiero es un fenómeno de carácter universal que ha sido seguido más o menos paralelamente por la banca americana y la europea. Este paralelismo no puede impedirnos ver

que cada continente ha vivido unas circunstancias particulares que han incidido en dicho proceso liberalizador.

Por esta razón, abordaremos en primer lugar los rasgos comunes de la liberalización universal para pasar, en un segundo momento, a profundizar en el ámbito europeo, ya que es éste el escenario en el que se sitúa el sistema bancario español.

2.3.2.1.1. Marco universal de la liberalización

Para entender las razones que han llevado a desregularizar el sector financiero, hay que conocer los motivos por los que en el pasado resultó conveniente regularizarlo. Estos motivos son tres según explica Canals (1992)²⁷:

1. Evitar el riesgo de liquidez en el que incurre toda entidad bancaria dada la capacidad de éstas de crear dinero bancario. Ésta es la principal razón que justifica la regulación ya que, si esta grave situación se diese, afectaría no sólo a la entidad involucrada sino al conjunto del sistema bancario, creando una atmósfera de pánico y desconfianza²⁸ ante las entidades financieras
2. La obligación de las autoridades financieras de garantizar la honestidad y eficiencia del crédito concedido por las entidades bancarias. Como explica Canals (1992) *"se pretende evitar que, en el manejo de fondos procedentes de los depositantes, las entidades financieras o sus colaboradores destinen dichos fondos a actividades vinculadas al banco, a diversas formas de*

²⁷ Canals, J.(1992) *Estrategias del Sector Bancario en Europa*. Ariel Economía, Madrid.

²⁸ La falta de confianza, como se ha comentado en el apartado 2.2. relativo a la descripción del negocio bancario en la década de los noventa, podría ser suficiente para hacer peligrar la existencia del sector bancario.

*fraude o sustracción de fondos o, finalmente, concentren un riesgo excesivo en ciertos sectores o empresas*²⁹.

3. Evitar la acumulación excesiva de tamaño y poder en manos de las entidades bancarias.

En el seno de este sector universalmente regularizado, se hizo real el refrán "hecha la ley, hecha la trampa" cuando las entidades bancarias americanas y europeas descubrieron la forma de "evitar" el cumplimiento de dos de las regulaciones impuestas inicialmente por la autoridad monetaria: las relativas a los límites a los tipos de interés y a la expansión geográfica.

Este hecho podría haberse resuelto por parte de las autoridades reguladoras de muy distintas formas, pero la elevada inflación, la innovación tecnológica y el cambio de escenario en el sistema monetario internacional no aconsejaban mantener las limitaciones existentes; lejos de ello, lo que favorecían era la liberalización del sistema bancario.

- El aumento de la inflación experimentado obligó a las entidades a buscar soluciones a los límites máximos de los tipos de interés que podían pagar para hacer atractiva su oferta.
- La innovación tecnológica dispensaba de la presencia en determinado espacio de una organización completa como requisito necesario para ofertar un servicio concreto a los clientes.
- La globalización de los mercados financieros internacionales aumentó la competencia entre las entidades presionando para lograr una mayor liberalización financiera.

²⁹ Canals, J. (1992) Op.cit., p.17.

2.3.2.1.2. Marco europeo de la liberalización

La liberalización del marco regulador del sector bancario en Europa coincide en el tiempo con la creación de un mercado financiero único en el ámbito europeo, que se manifiesta en la libertad de mercancías, personas y capitales (ver anexo 2.1.). Este hecho refuerza aún más, si es posible, la necesidad del proceso de desregulación ya que requiere el cumplimiento de una serie de requisitos en la misma línea liberalizadora.

El primero es la libertad de establecimiento de las entidades financieras y la libertad de prestación de servicios financieros en los países comunitarios y el segundo es la liberalización de los flujos de capital entre los países de la CEE. A estos dos debe unirse un tercero que va a tener una repercusión menos importante en la liberalización del sector bancario: la creación de una moneda única.

El proceso de desregulación desarrollado por las autoridades monetarias favorece la competencia del propio mercado en un intento por evitar desigualdades entre las entidades domésticas y las procedentes de otros países de la Unión Europea. Esta libertad de actuación que se abre para las entidades financieras en cada país pretende evitar que las entidades domésticas se vean en situación de desventaja frente a las foráneas a causa de la existencia de una legislación más restrictiva en su ámbito nacional.

En España, esta corriente liberalizadora se ha concretado en una serie de pasos que no han cesado de sucederse desde 1977 y cuyos principales exponentes se recogen a continuación.

- El Real Decreto 2290/77 amplía la libertad operativa de las cajas de ahorro equiparando su actividad con la de los bancos privados, de forma que pueden competir directamente con ellos.

Este hecho ha motivado importantes consecuencias al posibilitar a las cajas de ahorros entrar en ámbitos del negocio que tradicionalmente desarrollaban los bancos y les ha permitido quitarles cuota de mercado como ha quedado de manifiesto en el apartado anterior.

En esta misma línea, se incluye el Real Decreto 1582/1988 de 29 de diciembre que anula a la anterior Orden de 20 de diciembre de 1979 que permitía a las cajas abrir oficinas prácticamente sólo dentro del territorio de su Comunidad Autónoma. El Real Decreto amplía la expansión de las cajas de ahorro al territorio nacional.

- La Orden Ministerial de 3 de marzo de 1987 establece la liberalización de los tipos de interés y de las comisiones bancarias, con la consecuente liberalización de precios en el sector.

- La creación del mercado europeo de servicios financieros obliga a la reducción de los coeficientes obligatorios de las entidades de crédito. Este coeficiente ha sido reducido por el Banco de España al 2% desde diciembre de 1993. Como afirma Castelló (1996) *"el coeficiente de caja español estaba situado por encima del mínimo técnico necesario para hacer frente a las necesidades de pagos de las instituciones financieras a través de sus cuentas en el Banco de España, lo que contrasta con otros países europeos donde no existe este coeficiente o bien es reducido. La progresiva reducción del coeficiente de caja proporcionará a las entidades bancarias un incremento en sus beneficios"*³⁰.

- La Unión Europea establece un coeficiente de solvencia para las entidades de crédito. Las cajas de ahorros solucionan el problema de fortalecer sus recursos propios por dos vías (la primera de ellas con carácter parcial).

*La ley de 25 de mayo de 1985 les autoriza a emitir deuda subordinada para poder suplir la ausencia de capital. Esta primera alternativa es parcial porque dicha deuda no puede superar el 30% de los recursos propios.

*La Ley de Disciplina de Intervención de las Entidades de Crédito les permite emitir cuotas participativas (análogas a acciones sin derechos políticos). Esta alternativa presenta la doble ventaja de poder salir al mercado a través de una ampliación de capital para aumentar sus recursos propios, sin perder su naturaleza fundacional.

- La Ley de Presupuestos Generales del Estado para 1990 deroga la disposición adicional de la misma ley de 1987 por la que se autorizaba a las cajas de ahorros a realizar operaciones de seguros directamente. Este es un ejemplo de la necesidad de una norma restrictiva (dentro de una corriente liberalizadora) para conseguir la equiparación de las entidades operantes en el escenario europeo.

El principal beneficio de las políticas liberalizadoras es una mayor eficiencia del sistema bancario. No obstante, Parejo³¹ concreta los efectos de la eficiencia que las políticas liberalizadoras producen sobre las economías nacionales en:

- la supresión y/o reducción/simplificación de la reglamentación financiera y de las consiguientes distorsiones de precios en los activos;
- la aparición y el desarrollo de fórmulas de financiación especializadas, y de técnicas financieras específicas, mejor adaptadas a las necesidades de los ahorradores y más rentables;
- el más fácil acceso de las pymes a la obtención de recursos financieros;
- el estímulo del gasto privado por la mejora de los sistemas de pago y por la reducción de los tipos de interés de préstamos y créditos.

³⁰ Castelló, E. (1996) Op.cit., p.7.

Sin embargo, esta liberalización también ha acarreado aspectos negativos en términos de mayor inestabilidad financiera. Las causas de esta última radican, según indica Martín Fernández (1993)³², en:

- la reducción de márgenes de intermediación de forma generalizada en el sector a causa de la mayor competencia generada;
- la mayor volatilidad de los precios de los activos financieros tanto a corto como a largo plazo;
- la dificultad creciente para interpretar los balances de las entidades financieras;
- la importancia de los riesgos en los mercados interbancarios y sistemas de compensación y liquidación y la creciente dificultad para conocerlos, seguirlos y valorarlos.

Estos peligros y riesgos obligan tanto a los profesionales de la banca como a las autoridades a una gestión prudente y profesional de sus entidades y a crear un marco estable para el desarrollo del negocio bancario, respectivamente.

De esta necesidad surge una regulación comunitaria, armonizada y mínima que, respetando la responsabilidad de los órganos de gobierno en la gestión y la libertad del mercado y cubriendo la necesidad de igualar el terreno competitivo, "abarca el conjunto de aspectos que constituyen un sistema moderno de supervisión"³³ como son:

- exigencias mínimas de capital por los diferentes riesgos,
- diversificación, seguimiento y valoración de depósitos bancarios, estableciendo los límites operativos adecuados (normativa sobre concentración de riesgos);

³¹ Parejo, J.A. (1995) "Hacia un Nuevo Enfoque de la Política Financiera" *Actualidad Financiera*, nº 12/20-26 marzo, pp.F343-F361.

³² Martín Fernández, M. (1993) "El Sector Financiero y el Mercado Unico Europeo", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 43, pp.146-150.

³³ Martín Fernández, M.(1993) *Op.cit.*, p.149.

- evitar que las transacciones intergrupo impidan conocer los verdaderos valores del volumen de riesgos asumido, de los capitales disponibles para hacerles frente y de los resultados obtenidos (normativa sobre supervisión controlada);
- exigir capital para las operaciones fuera de balance y los riesgos de inversión y cambio y hacer más transparentes los balances bancarios, los riesgos inherentes a dichas transacciones y su valoración e impacto en las cuentas de resultados (normativa contable).

2.3.2.2. La desintermediación financiera

La desintermediación financiera significa la pérdida o importante reducción del papel intermediador que entre ahorradores y demandantes de fondos desarrollaban las entidades bancarias.

Esta desintermediación ha sido causada por la entrada de otras entidades, financieras o no, en el ámbito de lo que tradicionalmente se ha considerado negocio bancario. En última instancia, esta nueva competencia en el sector ha sido posible gracias a la difuminación y posterior desaparición de las barreras que separaban la actividad de los bancos comerciales de las actividades de otras empresas financieras.

A ésta hay que añadir las razones que recogen Bengoechea y Pizarro (1994)³⁴ para la desintermediación existente: la necesidad de preservar el nivel de vida en la jubilación, la mejora de la diversificación de la cartera, el acceso a mercados vedados a particulares o la profesionalidad con que se gestiona la inversión colectiva.

³⁴ Bengoechea, J y Pizarro, J. (1994) "El Catalizador del Cambio en el Negocio Bancario. La Desintermediación". *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº48, pp. 78-89.

Todo ello ha motivado un proceso desintermediador en las entidades de depósitos españolas, pero lo que ha hecho verdaderamente atractivos a los productos de ahorro colectivo han sido las ventajas fiscales con que han contado. Este incentivo no ha sido casual. Como señalan Bengoechea y Pizarro (1994) tres son los intereses que el estado tiene en el éxito de dichos productos: la creación *“de algún tipo de refugio para evitar que en un marco de libre circulación de capitales se produjera una deslocalización masiva del ahorro hacia paraísos fiscales”*³⁵, la generación de la capitalización que supla la previsible quiebra del actual sistema de reparto y la consecución de una demanda permanente e importante de títulos del Tesoro que permita la financiación del creciente déficit público.

De esta forma, se observa que la nueva competencia afecta tanto a las operaciones de activo como de pasivo.

- Por el lado del pasivo, los tradicionales depósitos bancarios se han visto sustituidos en muchos casos por inversión en deuda pública, en Bolsa o en sociedades de inversión, que alcanzan niveles análogos de liquidez y rentabilidades superiores.

Como reacción a esta pérdida de clientes de pasivo, los bancos han lanzado nuevos productos como son los fondos de inversión³⁶, cuya aportación al margen financiero es menor al de los depósitos con la consiguiente pérdida progresiva del diferencial entre el rendimiento de activos financieros rentables y el coste de los pasivos financieros onerosos.

³⁵ Bengoechea, J. y Pizarro, J.(1994) Op.cit., p.80.

³⁶ Como se pondrá de manifiesto más adelante, la innovación financiera no es exclusivamente fruto de las posibilidades que ofrece la innovación tecnológica, sino que es también una consecuencia lógica del aumento de competencia al que se ha visto abocado el sector a causa de la liberalización, la globalización, la evolución del ciclo de vida y la innovación tecnológica.

En relación con los mercados internacionales (y podríamos ampliar, también a los nacionales), Castelló (1996) señala que en los mercados internacionales *"destaca como novedad la desintermediación a través de la "titulización" (la transformación de la financiación via crédito por la financiación via títulos) y el desarrollo de las recientes innovaciones en el comportamiento del sistema bancario internacional con los nuevos instrumentos financieros que el mercado pone al servicio del empresario para cubrir, en la medida que lo desee, riesgos que no quiera asumir"*³⁷.

- Por el lado del activo, se observa que los bancos han perdido clientes en favor de dos tipos de agentes. Por una parte, del mercado de capitales o de la Bolsa de valores, en los que emiten títulos grandes empresas con una buena calidad de riesgo cubriendo, de esta manera, sus necesidades de financiación; y, por otra parte, en operaciones de crédito al consumo que hoy en día ofrecen grandes almacenes, cadenas de distribución o compañías de automóviles para financiar la compra de sus productos.

En esta línea hay que señalar que, el proceso de reforma del sistema financiero derivado precisamente de los cambios a los que estamos haciendo alusión, ha propiciado un desarrollo espectacular del mercado de activos financieros, en el que intervienen actualmente las sociedades de crédito hipotecario, sociedades de capital riesgo, fondos de pensiones y otras entidades. La aparición de todos estos agentes no es sino una manifestación de la desintermediación a la que nos estamos refiriendo.

Este factor ha tenido gran incidencia en la actividad bancaria y seguirá teniéndola en el futuro con la mayor interconexión entre los mercados monetarios y de capitales.

³⁷ Castelló, E.(1996) Op.cit., p.9.

2.3.2.3. La globalización de los mercados

Antes de abordar este tema, cabe aclarar, como hace Bueno Campos, la diferencia entre internacionalización y globalización, al comentar en relación con la globalización que *“esta concepción significa algo más que la tradicional competencia internacional o basada en varios mercados exteriores. Esta integración o intercomunicación de los mercados genera una cadena de valor internacional, conductora del diseño de nuevas estrategias financieras”*³⁸.

La mayor y creciente interrelación existente entre los grandes mercados financieros no puede desvincularse de otros dos factores estructurales como son la desregulación y la innovación tecnológica: la primera ha liberado la circulación de capitales lo que resulta un requisito indispensable para que la globalización sea factible y la innovación tecnológica ha permitido aprovechar las oportunidades que se generaban fruto de la mencionada liberalización a través de la oferta de nuevos productos y servicios a los clientes, y viceversa, la presencia exterior de las entidades financieras españolas les permite participar en el proceso de innovación de los mercados bancarios internacionales.

En concreto, Parejo atribuye esta globalización a los siguientes factores: *“a la eliminación de los controles sobre los movimientos de capital, a la menor rigidez de la normativa sobre la colocación y emisión de bonos, a la expansión continuada de los mercados de eurodivisas y a las modificaciones en la normativa sobre el acceso a los mercados tanto interiores como internacionales, así como a los (...) considerables avances de la tecnología en ordenadores y en telecomunicaciones”*³⁹.

³⁸ Bueno Campos, E. Los Cambios en el Entorno Competitivo de la Banca. Bueno Campos, E. y Rodríguez Antón, J.M. (coord.) *La Banca del Futuro. Un desafío para el 2000*. Ed. Pirámide, Madrid, 1995, p.61

³⁹ Parejo, J.A. (1995) Op cit., p.351.

El crecimiento de los flujos comerciales negociados en los mercados internacionales, el aumento de países activos en dichos mercados, la acelerada expansión internacional de las instituciones financieras y la riqueza y la rapidez de transformación de los instrumentos empleados son manifestaciones evidentes de la globalización del sector que Castelló (1996) recoge. Sin embargo, según puntualiza Canals (1996) *"la globalización del sector no ha supuesto una actividad bancaria globalizada"*⁴⁰, queriendo decir con ello que siguen existiendo partes del negocio bancario con una dimensión claramente nacional.

Todo este proceso acaba materializándose en España con el Decreto 1388/1978 de 23 de junio de ese mismo año, que liberaliza la entrada de la banca extranjera en nuestro mercado, contemplando tres modalidades de establecimiento: oficinas de representación, bancos filiales y sucursales de bancos extranjeros en España. De hecho, el volumen de entidades extranjeras en el territorio nacional aumenta principalmente entre las procedentes de la Unión Europea y de los Estados Unidos, en menor medida de América Latina y recientemente de Japón en la primera mitad de los noventa.

Según Castelló (1996), *"la banca extranjera ha contribuido al desarrollo de un mercado financiero más competitivo, que ha redundado en un mejor y más amplio servicio a los clientes. También cabe mencionar su papel en la internacionalización de la economía española y en la diversificación de instrumentos y canales de financiación a las empresas, especialmente de gran dimensión"*⁴¹.

Por último, cabe señalar que dos dimensiones coincidentes con la tendencia globalizadora que se observa son el mercado europeo de servicios financieros y la expansión de los centros financieros libres u *"off-shore"* que como explica Castelló (1996) *"se basan en la coexistencia en un lugar pequeño y aislado de*

⁴⁰ Canals, J. (1996) *Bancos Universales y Diversificación Empresarial*, Alianza Editorial, Madrid, p.31.

⁴¹ Castelló, E. (1996) *Op.cit.*, p.8.

*privilegios en legislación bancaria, de tipo fiscal y de control de cambios, que se mueven de espaldas al mercado doméstico*⁴².

2.3.2.4. La innovación financiera

En el panorama bancario se observa que el concepto de innovación puede extenderse a productos y servicios, a mercados, a instituciones o, incluso, a prácticas bancarias. Este conjunto heterogéneo de novedades financieras, que como puede verse ha abundado en los últimos años, ha sido oportunamente recogido por Castelló (1996) en el siguiente cuadro:

CUADRO 2.7: Innovaciones financieras en el mercado español

Ambito de la innovación	Innovación
1. INSTRUMENTOS	
1.1. Instrumentos de regulación monetaria	Certificados de regulación monetaria (CRM)
1.2. Emisiones a corto plazo	Pagarés del Tesoro Letras del Tesoro Pagarés de Empresa
1.3. Emisiones de tipo variable	Obligaciones del Estado a tipo variable Bonos bancarios a tipo variable Obligaciones de empresa no financieras a tipo variable
1.4. Otros instrumentos a tipo variable	Préstamos bancarios a tipo variable
1.5. Otros instrumentos bancarios	Préstamos participativos Emisiones de cupón cero Cuentas de mercado monetario Participación de activos Obligaciones subordinadas Operaciones fuera de balance: Swaps de tipos de interés Swaps de divisas Operaciones a plazo, de opciones y futuros en divisas Transferencia de activos
1.6. Otros instrumentos	Operaciones de seguros de prima única Títulos hipotecarios
2. MERCADOS	Mercado hipotecario Mercado de deuda del Estado anotada Segundo mercado de valores

⁴² Castelló, E. (1996) Op.cit., p.8.

CUADRO 2.7: Innovaciones financieras en el mercado español (sigue)

3. INSTITUCIONES	Sociedades Mediadoras en el Mercado de Dinero Sociedades de Crédito Hipotecario Sociedades de Capital Riesgo Sociedades instrumentales de Agentes de Cambio y Bolsa Fondos de inversión en activos del mercado monetario Fondos de pensiones
4. PRACTICA	Títulos al descuento Cesiones temporales de activos Sistema de anotaciones en cuenta de la deuda del Estado

Fuente : Castelló, E. (1996)

La innovación financiera ha estado apoyada por la innovación tecnológica, ya que juntas han sido el catalizador de la creación de novedades tecnológico-financieras. Entre éstas, Rodríguez Antón (1990) distingue tres grandes grupos en función de la orientación de las novedades:

- Innovaciones orientadas a las relaciones con la clientela. *“Son aquellas que pretenden facilitar el contacto con la clientela, posibilitando nuevas formas de acceso de ésta a los servicios bancarios tradicionales, agilizando los trámites administrativos de las operaciones básicas y elevando la seguridad y fiabilidad de los medios de pago normalmente empleados”*⁴³. Entre ellos se encuentran los dispensadores de efectivo, cajeros automáticos, tarjetas de plástico, terminales en punto de venta, el banco en casa,...

- Innovaciones orientadas a la gestión interna, facilitan el procesamiento, almacenamiento, tratamiento y distribución de la información base para la toma de decisiones. Son sistemas relativos a los servicios centrales y a las oficinas.

⁴³ Rodríguez Antón, J.M. (1990) *La Banca en España. Un reto para 1992*, Editorial Pirámide, Madrid, p.177.

- Innovaciones orientadas a las relaciones con otras entidades financieras, permiten agilizar y modernizar las conexiones interbancarias (sistemas SWIFT⁴⁴, sistema CHIPS⁴⁵, el sistema de compensación electrónica de VISA, o los sistemas SICA⁴⁶ y SITO⁴⁷)

En un primer momento, las nuevas tecnologías sirvieron para reducir la burocracia gracias a la automatización de la operativa bancaria que éstas suponían.

En una segunda fase, en la que nos encontramos actualmente, está afectando a la actividad financiera desde dos ámbitos distintos. Por un lado, los modos de comunicación personal e interpersonal y, por otro lado, los canales de distribución (en lo que respecta a la constitución de bases de datos que suministrarán información completa sobre los mercados y al marketing directo).

En conjunto, el avance tecnológico amplía su ámbito de actuación a los siguientes tres frentes:

- La comercialización de nuevos productos
- La gestión del cliente
- El conocimiento de la rentabilidad por segmentos y productos

Todas estas mejoras, concluyen Gardener y Molyneux (1995)⁴⁸, están llevando a hablar del "modelo de banco virtual" que está sustituyendo progresivamente al modelo tradicional de negocio bancario. Así, mientras el primero utiliza sistemas

⁴⁴ Society for Worldwide International Financial Transactions (SWIFT) que cubre, por vía electrónica, el campo de transferencias internacionales.

⁴⁵ Clearing House Interbank Payments System (CHIPS) por el que se ejecutan la mayor parte de las transferencias internacionales en dólares.

⁴⁶ Sistema de Intercambio de las Cajas de Ahorro (SICA), que unió los ordenadores de las Cajas de Ahorro Confederadas.

⁴⁷ Sistema Interbancario de Transmisiones de Operaciones (SITO), creado para la compensación de talones y para conectar los ordenadores centrales de todas las entidades financieras para agilizar las transferencias bancarias.

⁴⁸ Gardener, E. y Molyneux, P. (1995) "Estrategias y Estructura Organizativa de los Bancos en la "Nueva Europa"" *Papeles de Economía Española*, nº 65, pp. 92-106.

de oferta de servicios "multicanales" (cajeros automáticos, banco por teléfono, banco en casa, mailing,...), el segundo canaliza su oferta a través de las sucursales; la banca virtual está abierta a inputs de distintas organizaciones para obtener un producto final, mientras la segunda trata de hacerlo todo en casa.

A pesar de la incuestionabilidad de las ventajas derivadas de este proceso, no podemos ocultar que el crecimiento de la necesidad de las tecnologías de la información como un elemento imprescindible para la competencia en el sector, ha supuesto el incremento del volumen de inversiones requerido y su complejidad. Este motivo, como señala Canals (1996), ha llevado a algunos bancos a subcontratar el servicio ofrecido por estas tecnologías a proveedores externos especializados.

Como ya se ha comentado, existen relaciones entre este factor de cambio y el proceso de desregulación financiera ya que, al permitir la liberalización competir a todas las entidades financieras entre si, la rivalidad del sector aumenta con la consiguiente potenciación de las innovaciones financieras y, por ende, el aprovechamiento de las novedades tecnológicas.

Los seis factores que acabamos de recoger unidos a cambios sociales como son "*la intensificación del consumo en masa, una demanda de mayor sofisticación e información sobre los productos bancarios por parte de los clientes y un porcentaje creciente de población anciana*"⁴⁹ han hecho evolucionar el sector financiero y, en concreto, la actividad bancaria en una dirección sin retorno y cuya principal consecuencia es el incremento de la rivalidad en el sector.

⁴⁹ Gardener, E. y Molyneux, P. (1955) Op.cit., p.92.

2.4. La banca de clientes

Precisamente derivado del incremento de rivalidad del sector cuyo sustrato se encuentra en los factores de cambio que acabamos de desarrollar, las empresas persiguen ahora alcanzar posiciones competitivas fuertes por otras vías.

En esta línea, Bueno (1992)⁵⁰ distingue tres etapas características en el devenir de la actividad bancaria. Ésta pasa:

1. De la banca de pasivo a la banca de activo, reorientándose hacia el mercado (y no hacia el producto).
2. De la banca comercial tradicional a la banca universal de productos y servicios.
3. De la banca de productos y servicios a la banca de relaciones que se inicia con la década actual.

Estas fases ponen de manifiesto que, el sector bancario no ha podido eludir el cambio de la perspectiva de producto a la de mercado que se ha impuesto en el conjunto de los sectores económicos a medida que las fases de expansión han ido dando paso a las recesiones.

La banca de clientes adquiere importancia en la medida en que las entidades bancarias descubren que sus estrategias anteriores han dejado de ser válidas porque, en lugar de contemplar la realidad, *"dan por sentado que existe un cliente estable, impersonal, y también un mercado donde la tecnología, los productos y las percepciones del consumidor cambian lentamente"*⁵¹.

A partir de este momento, las entidades bancarias toman consciencia de la diversidad de clientes y de la velocidad de los cambios que afectan a su sector y concluyen la necesidad de cambiar su antiguo punto de referencia: el producto. Las razones son una guerra de

⁵⁰ Bueno, E. (1992) "El Cambio en la Banca y las Nuevas Estructuras Organizativas" *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXI, nº73, oct-dic, pp. 781-806.

precios que ha obligado al conjunto de la banca a lograr la eficiencia como requisito para la supervivencia, por lo que la ventaja de costes está generalizada, en cuyo caso, deja de ser ventaja, y la imposibilidad de encontrar en la diferenciación por producto una ventaja competitiva sostenible desde el momento en que no puede protegerse frente a la imitación.

Esto lleva a las entidades bancarias a elegir, como objeto de su nuevo enfoque, el cliente. El objetivo que se proponen es fidelizarlo, atendiéndole de forma completa, es decir, maximizando el número de operaciones comerciales que se dan entre ambos (venta cruzada) para así poder rentabilizar su relación

Este paso de una situación de oferta a otra de demanda exige un cambio de mentalidad en la concepción del negocio bancario, que *"ha abandonado la situación previa de predominio de los vendedores, que podían moldear a su gusto la demanda, para pasar a otra donde el consumidor ha recuperado (ante las dificultades presentes y la desconfianza en el futuro) el protagonismo"*⁵². Esta nueva forma de banca se va a apoyar en cinco elementos, que Castelló (1996) recoge, y que seguidamente se presentan :

- Un esfuerzo de segmentación de la clientela que permita conocer las distintas características de cada uno de los grupos de clientes a los que se dirige. De esta manera, se puede presentar una oferta específica que responda más adecuadamente a los diferentes segmentos.

En el mercado de particulares, esta segmentación se suele basar en criterios de edad y nivel de renta o de patrimonio, aunque también pueden considerarse aspectos como la actividad profesional o el nivel educativo⁵³. En el mercado de empresas y comercios, sin embargo, el criterio que prima es el nivel de facturación y el número de empleados.

⁵¹ Castelló, E. (1996) Op.cit., p.52.

⁵² Parejo Gamir, J.A. (1995) Op.cit., pp.348-349.

⁵³ Recientemente, como señala Ballarat (1992), se ha empleado en este mercado la segmentación por comportamientos socioculturales.

- Se requiere un núcleo de servicios que se adapten a las necesidades de un segmento concreto y sobre los que pueda soportarse la relación con dicho segmento.

- La banca de clientes debe contar asimismo con representantes de cuenta, esto es, figuras conocedoras de las necesidades de los clientes y con competencia y autoridad para satisfacerles.

- Es necesario igualmente cotizar la relación, es decir, favorecer a través de mayores atenciones, menores precios... a los mejores clientes.

- Por último, se debe gestionar la comunicación, lo que conlleva el desarrollo del conocimiento y la construcción de la competencia profesional.

Las ventajas que esta estrategia aporta sobre las basadas en productos son las siguientes:

1. Mira a largo plazo, en la medida en que personaliza y profesionaliza la relación con el cliente.
2. Establece barreras de entrada a nuevos competidores, al lograr la fidelización de los clientes.
3. Permite una mejor identificación de la rentabilidad y, por ende, una mejor gestión ya que posibilita el conocimiento de la rentabilidad de los productos por segmentos de clientes y una buena base de datos de clientes, con lo que se consigue apurar y ajustar los esfuerzos en marketing de las entidades bancarias.

En definitiva, sea cual fuere el tipo de estrategia por el que de forma individual opte cada entidad, parece claro que la tendencia básica que predominará en el futuro como condición necesaria para el éxito, será precisamente una banca dirigida a satisfacer las necesidades de los clientes que se consideren objetivo de cada institución.

2.5. Incidencia de las tendencias en las dimensiones y en los grupos estratégicos del sector

Muchos de los cambios puestos de manifiesto en el apartado anterior han sido calificados de estructurales y, por lo tanto, de carácter permanente. Éstos han modificado y modificarán de forma permanente el escenario bancario, por lo que la banca deberá permanecer atenta a:

- la interdependencia de la actividad económica debida al nuevo mercado global que se abre ante la economía y, en concreto ante el sector financiero,
- la liberalización de los servicios financieros y la intensificación de las medidas de control y supervisión derivadas del mismo,
- los avances tecnológicos que van a ayudar a las entidades bancarias a prestar un mejor y más amplio servicio al cliente, principal protagonista de la banca que llega,
- las exigencias de un cliente con una mayor cultura financiera.

El incremento de la eficiencia debido a las exigencias de un cliente cada vez más sofisticado y con una mayor cultura financiera y al incremento de la rivalidad ocasionado por un aumento de la oferta (en número -entrada de nuevos competidores- y diversidad -innovaciones financieras y tecnológicas) ha obligado a optimizar el empleo de los recursos a todas las entidades pertenecientes al sector, eliminando o absorbiendo a aquellas que no han podido adaptarse a esta exigencia. Este nuevo marco de competencia (más diverso, más libre, más competitivo) ha debido modificar, en el orden cuando no en su composición, a los factores discriminantes del comportamiento estratégico de las entidades operantes en el sector.

Por otro lado, la liberalización del sector, y más concretamente, la eliminación de las restricciones que acotaban la actuación de las cajas ha permitido a las mismas expandir su actuación lo cual nos permite suponer que tal vez algunas de ellas hayan asemejado su actuación estratégica a la de las entidades bancarias. Esto hace que ya no esté tan claro el

asociar un cierto tipo de actuación estratégica a una determinada naturaleza (entidad bancaria o caja de ahorros) de las entidades.

En esta misma línea, se puede sospechar además un acercamiento relativo en el comportamiento estratégico de las entidades tradicionalmente pertenecientes al sector (entre las que se encuentran cajas y bancos) frente a los nuevos competidores cuya actuación, condicionada por las dificultades de su entrada (red de oficinas, procedencia de otros países o de sectores distintos al bancario, entrada en nichos de mercado no cubiertos o insuficientemente atendidos por los actuales competidores,...), tiene que ser forzosamente diferente.

Por todo ello, en nuestro estudio pretendemos analizar el efecto que dichos inductores del cambio han tenido en las dimensiones que determinan el comportamiento estratégico de las entidades del sector (bien por la aparición o por la desaparición de dimensiones relevantes en el negocio bancario, lo que altera la composición de los factores existentes, bien por la modificación de la importancia relativa de dichas dimensiones) y las consecuencias que, fundamentalmente la desregulación, ha tenido en la homogeneización de la actuación de los dos tipos de entidades del sector que, de ser suficientemente importantes, se reflejarían en que ciertas cajas y algunos bancos pasarían a formar parte de un mismo grupo estratégico.

Para ello, vamos a revisar los trabajos que en torno a las dimensiones y a los grupos estratégicos se han realizado en el sector bancario español. Ello nos permitirá conocer el grado de avance alcanzado en este área y nos ayudará a definir las características de nuestra investigación.

**CAPÍTULO III: REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA DE
ESTUDIOS POR GRUPOS ESTRATÉGICOS
EN EL SECTOR DE ENTIDADES DE DEPÓSITO
ESPAÑOL**

3.1. Introducción

El objetivo del presente capítulo es doble, como se señala a continuación.

En primer lugar, la revisión bibliográfica que a continuación se presenta pretende poner de manifiesto cuáles son las características que definen los estudios del sector bancario por grupos estratégicos previamente realizados. Sobre la base de los mismos determinaremos los rasgos definitorios de nuestra aplicación empírica.

Asimismo, los resultados obtenidos por los autores que, hasta el presente, han avanzado por esta línea de investigación, nos permitirán conocer cuál es el estado de la cuestión relativo a las dimensiones y a los grupos estratégicos en el sector de entidades de crédito español. A partir del mismo, se deducirán los ámbitos aún no desarrollados, es decir, las carencias existentes en esta línea de investigación y se procederá a definir la vía de avance que la investigación que vamos a realizar aportará a este área de conocimiento, cubriendo de esta forma, el segundo propósito de este capítulo.

Para lograr los objetivos fijados, abordaremos sistemáticamente cada uno de los estudios que se han realizado en España con el objeto explicado anteriormente, a saber, el análisis por grupos estratégicos de las entidades de crédito españolas. Los elementos que consideraremos al repasar todos los estudios de forma recurrente son los seis aspectos, a nuestro juicio, definitorios que a continuación pasamos a explicar.

1. El objetivo del estudio. Conocer la finalidad del trabajo considerado permite distinguir si el propósito del mismo radica en un mejor conocimiento del sector bancario o, únicamente, en la profundización de las posibilidades de los propios grupos

estratégicos. Este aspecto, posibilitará saber si el resto de las variables relevantes de un estudio se ven o no condicionadas por esta clasificación.

2. Las variables⁵⁴ elegidas y las dimensiones consideradas a priori tanto para la identificación de las dimensiones estratégicas que operan en el sector como para la obtención de grupos. Esta información nos permitirá conocer, a la vista de las ratios utilizadas por otros autores, cuáles son las variables a considerar. De esta forma, podremos concretar, para el sector que nos ocupa y el ámbito temporal considerado, las dimensiones que, de forma genérica, Porter⁵⁵ (1980) define para la formación de grupos estratégicos en un sector cualquiera.
3. La dimensión temporal. En este aspecto se considerará, por un lado, si hay un número máximo o mínimo de años en este tipo de estudios ; y, por otro lado, la forma de abordar el ámbito temporal (de forma exhaustiva para la totalidad de los años considerados en el periodo, limitando el análisis a los años extremos del mismo, por subperiodos...)
4. Las entidades y la muestra seleccionada. En relación a las entidades consideradas caben principalmente tres alternativas⁵⁶ : cajas de ahorros, bancos o ambos tipos de entidades simultáneamente. En lo relativo a la muestra, interesa observar si los autores han empleado la totalidad de la población o si han seleccionado una muestra, cuál es el criterio utilizado para el muestreo y otros aspectos relativos a este tema que en los estudios puedan ponerse de manifiesto.
5. La metodología seguida para la identificación de dimensiones y la formación de grupos y, en la medida de lo posible, los paquetes estadísticos empleados para ello.
6. Los resultados obtenidos en términos de dimensiones estratégicas obtenidas a posteriori y de grupos. Esta información es interesante en tanto en cuanto nos permite observar la evolución acontecida respecto de los resultados que se obtengan en el presente trabajo.

⁵⁴ Para ganar en claridad, la enumeración de las variables empleadas en los distintos estudios se recogerá en anexo aparte.

⁵⁵ Porter, M. (1980) *Estrategia Competitiva*. CECSA, Mexico.

⁵⁶ Hay que anticipar que en todos los casos se han omitido las cajas rurales y las cajas populares por la escasa importancia que tienen en el conjunto de las entidades de crédito españolas.

Pasamos, en primer lugar, a presentar cada una de las investigaciones siguiendo el esquema propuesto. El criterio de ordenación de los mismos será el cronológico empezando por la investigación de mayor antigüedad y finalizando por la más reciente y, dentro de cada año, los estudios se ordenarán alfabéticamente por autores. Seguidamente, se recogerán las conclusiones que de la comparación realizada de la revisión bibliográfica se obtengan para poder, en el siguiente capítulo, definir las características de la investigación que se desarrollará y que constituirá nuestra aportación original a este área de conocimiento.

3.2. Revisión bibliográfica

3.2.1. Azofra, V. y Fuente, J.M. (1987)⁵⁷

3.2.1.1. Objetivo

La finalidad del trabajo que a continuación se presenta es doble. Por un lado, definir las dimensiones de la estrategia competitiva del sector bancario y, por otro lado, identificar y estudiar la evolución de los grupos estratégicos en el periodo 1975-1985.

Este estudio se apoya como puede observarse en torno al concepto de grupo estratégico como herramienta para el estudio de las entidades y del sector simultáneamente.

⁵⁷ Azofra, V. y Fuente, J.M. (1987) « El comportamiento Estratégico de la Banca Española durante el Periodo 1975-1985 : una Aproximación », *Anales de Estudios Económicos Empresariales*, nº 2, pp.35-54.

3.2.1.2. Dimensiones y variables

Los autores emplean 12 variables (ver anexo 3.1) para la obtención de los grupos estratégicos. Estas ratios se agrupan a priori en cuatro grandes tipos : seis son variables de actividad, dos conforman las variables de expansión o crecimiento, variables de tamaño y tecnología hay tres y una última variable que es de rentabilidad.

3.2.1.3. Dimensión temporal

El alcance del análisis planteado por estos autores se extiende a lo largo de los 10 años que median entre 1975 y 1985.

El modo en el que abordan el estudio no es formando los grupos año por año sino que se limitan a observar lo que acontece al realizar cortes transversales en el periodo. En concreto, estos cortes se dan en los años extremos y medio, es decir, 1975, 1980 y 1985

3.2.1.4. Entidades y muestra

Las entidades consideradas en este estudio son exclusivamente bancos. Se ha seleccionado una muestra de 21 entidades sin explicar cuál ha sido el criterio por el que eligen ese numero de instituciones ni el criterio de selección de esos 21 bancos en concreto.

Estas 21 entidades pasan a ser 20 a lo largo del periodo, a raíz de la fusión entre dos de sus integrantes.

3.2.1.5. Metodología

Para lograr el primer objetivo planteado en la investigación, es decir, la obtención de los factores que representan las dimensiones estratégicas del sector, los autores realizan un análisis factorial en el que el proceso de datos se desarrolla con el paquete estadístico BMDP81.

El programa PKM del mismo software se utiliza para realizar el análisis de conglomerados o análisis « cluster » que clasifica a los individuos en grupos estratégicos permitiendo, de esta forma, cubrir el segundo de los objetivos del estudio.

3.2.1.6. Resultados

Estos autores obtienen cuatro factores y tres grupos estratégicos en cada año analizado en el presente trabajo, variando en su composición en función de que sea uno u otro año el observado.

Los factores que obtienen son, para los años extremos analizados, básicamente los mismos aunque cambia su importancia relativa:

Para 1975:

- Estrategia de negocio
- Estrategia de expansión
- Estrategia de tesorería
- Estrategia de recursos

Para 1985:

- Estrategia de tesorería y rentabilidad
- Estrategia de recursos
- Estrategia de expansión
- Estrategia de negocio

En 1985, último año considerado en este estudio, los grandes bancos nacionales presentan un comportamiento homogéneo y diferenciado del resto de bancos incluidos en la muestra que conforman el segundo grupo estratégico⁵⁸.

3.2.2. Azofra, V. et al. (1990)⁵⁹

3.2.2.1. Objetivos

El propósito de la investigación de estos cuatro autores no es otro que el de conocer la dinámica seguida por las entidades bancarias durante el periodo 1983-1988 a través del estudio de ciertos indicadores

3.2.2.2. Dimensiones y variables

Para desarrollar el objetivo expuesto, estos autores parten de cuatro dimensiones (análogas a las empleadas en el estudio anterior) : la expansión (en relación al año precedente), la rentabilidad y la eficiencia, la estrategia de negocio y la tecnología.

Estas dimensiones se materializan en 16 variables de tipo fundamentalmente económico-financiero, tal como se muestra en el anexo 3.2. Las ratios expuestas en dicho anexo se han considerado a priori "*aproximaciones suficientemente representativas de su comportamiento estratégico*"⁶⁰.

⁵⁸ El grupo que falta (dado que son tres los formados en cada periodo analizado) está compuesto por un único individuo : el Banco Exterior de España. Se trata de una entidad de carácter público y, por lo tanto, con las especificidades propias de este tipo de entidades.

⁵⁹ Azofra, V. et al. (1990) « Cambios en la Estrategia Competitiva de la Banca Española durante los Años Ochenta », *Información Comercial Española*, jul-dic, pp. 103-118.

3.2.2.3. Dimensión temporal

El ámbito temporal del estudio es el sexenio que media entre 1983 y 1988, aunque únicamente se presente en detalle el análisis del primer y del último año.

3.2.2.4. Entidades y muestra

Las entidades de las que se ocupa el estudio pertenecen exclusivamente a la categoría de bancos.

Del total de la población bancaria ubicada en España en el periodo objeto de estudio, se han seleccionado para este trabajo 34 instituciones cotizadas en bolsa (cifra ésta que se reduce a 33 en 1988 a causa de la fusión entre los bancos Bilbao y Vizcaya).

Obsérvese que estos autores, en este segundo trabajo que se desarrolla en un subperiodo de ámbito temporal parcialmente incluido en la investigación anterior, aumentan el número de variables de 12 a 16 (aunque no de dimensiones) y la cifra de entidades de 21 a 34 bancos presentando el segundo trabajo un avance sobre el primero.

Es de señalar que el equipo investigador admite el carácter económico-financiero de los datos que emplean, por lo que advierten que *"una futura disponibilidad de referencias a indicadores de dimensiones estratégicas adicionales, permitiría profundizar en algunos aspectos de la investigación ahora emprendida"*⁶¹.

⁶⁰Azofra, V. et al.(1990) Op.cit., p. 108.

3.2.2.5. Metodología

La metodología empleada concatena tres análisis estadísticos multivariantes. Como vemos, respecto al estudio anteriormente expuesto, la metodología empleada se completa en este segundo trabajo con el último de los análisis incorporado.

Los tres análisis son : el factorial (análisis de componentes principales -ACP) para condensar la información aportada por las 16 variables de partida empleadas ; el « cluster » en aras a clasificar las entidades en grupos estratégicos a partir de las dimensiones definidas ; y el discriminante múltiple -ADM- con objeto de profundizar en el análisis de las características y de la cohesión interna de los grupos formados

3.2.2.6. Resultados

Se han obtenido cuatro factores y tres grupos en cada uno de los dos años extremos del estudio.

Para los años extremos del estudio los factores obtenidos a posteriori han sido, por este orden, eficiencia, productividad y liderazgo en costes; innovación financiera ; expansión y rentabilidad, en 1983 y en 1988 banca de innovación, banca tradicional, banca de mediación y expansión.

Aunque el número de grupos en ambos años es el mismo, la composición de los mismos es distinta, lo que pone de manifiesto, como señalan los autores, "*un reposicionamiento de instituciones dentro de nuestro sistema bancario privado*"⁶².

⁶¹ Azofra, V. et al. (1990) Op.cit., p.117.

En concreto, el último año los grupos que aparecen en el panorama bancario están caracterizados de la siguiente manera : el primero por seguir una pauta de innovación financiera, expansión e inclinación hacia el negocio de mediación ; el segundo por identificarse con la banca tradicional y, el último, por combinar formas clásicas en la captación de recursos de clientes e innovadoras en sus operaciones de activo y « fuera de balance ».

3.2.3. Gual, J. y Hernández, A. (1991)⁶³

3.2.3.1. Objetivo

La finalidad del estudio que estos dos autores plantean es demostrar que, además del tamaño, la especialización productiva afecta a los niveles de costes del sector de cajas de ahorros.

Para probar lo que se pretende, parten de la agrupación de las entidades en cuatro tipos, a partir de la estructura de sus balances de situación. Por ello, como puede observarse, los grupos estratégicos en este trabajo no constituyen una finalidad, sino que se emplean como medio que permite lograr otro fin.

3.2.3.2. Dimensiones y variables

En este caso, únicamente se ha considerado una dimensión : la especialización productiva. Esta especialización se refleja en la actividad de las entidades y, por lo tanto, en la estructura de sus balances.

⁶² Azofra, V. et al. (1990) Op.cit., p.117.

⁶³ Gual, J. y Hernández, A. (1991) « Costes Operativos, Tamaño y Especialización en las Cajas de Ahorro Españolas », *Investigaciones Económicas* (2ª época), vol. XV, nº3, pp.701-726.

A partir del activo y del pasivo de las entidades de crédito, se han calculado siete ratios (ver anexo 3.3) que se emplearán en la agrupación de las cajas de ahorros. De esas siete ratios, se ha observado la innecesidad de una de ellas, por lo que ha sido finalmente eliminada.

Es de señalar que, entre las variables empleadas en este estudio, no se consideran ciertos aspectos estratégicos (como, por ejemplo, el ámbito geográfico de actuación) lo cual - como indican sus autores- puede diluir el carácter estratégico de los grupos que a partir de los mismos se forman.

3.2.3.3. Dimensión temporal

El estudio se realiza para el año 1988, aunque se contrasta con datos de 1987. Es decir, el análisis abarca un único año

3.2.3.4. Entidades y muestra

Las entidades elegidas para el estudio son, como ya se ha mencionado, las cajas de ahorros.

Exceptuando la CECA y Caja Postal, que quedan al margen del análisis, se incluyen en el mismo las 77 cajas de ahorros confederadas existentes en España a finales de 1988. Por lo tanto, no ha existido selección de muestra alguna, incluyendo en el estudio la práctica totalidad de las entidades que componen la población.

Cabe señalar en este sentido que únicamente se han tenido en cuenta entidades individuales y no grupos financieros consolidados ; y que el trabajo considera la actividad total de las entidades incluidas, es decir, además de la propiamente financiera, la actividad aseguradora.

3.2.3.5. Metodología

Para obtener los grupos de cajas a partir de las variables anteriormente mencionadas, estos autores emplean el análisis « cluster » estableciendo ciertos criterios a priori. La técnica que en concreto se ha empleado en este caso ha sido un método de optimización denominado « k-means » siguiendo el algoritmo de Hartigan (1975).

3.2.3.6. Resultados

Tras eliminar una entidad por presentar "*un comportamiento absolutamente anómalo*"⁶⁴, se observa que el resto de empresas forman cuatro grupos que podrían identificarse de la siguiente manera : las aseguradoras, las tradicionales, las de activo innovador y pasivo tradicional y las de activo tradicional y pasivo innovador.

3.2.4. Gual, J. y Vives, X. (1991)⁶⁵

3.2.4.1. Objetivo

Dentro de un amplio estudio relativo al sector bancario cuyo principal fin es "*extraer conclusiones de investigaciones recientes en economía financiera y organización industrial y valorar cómo se verá afectada la competencia por el proceso de desregulación e integración*"⁶⁶, los autores se plantean analizar los cambios estratégicos y agrupar a las entidades de depósito (tanto cajas de ahorro

⁶⁴ Gual, J. y Hernández, A. (1991) Op.cit., p.706.

⁶⁵ Gual, J. y Vives, X.(1991) *Ensayos sobre el Sistema Bancario Español*, FEDEA, nº 9. Madrid.

⁶⁶ Gual, J. y Vives, X. (1991) Op.cit., p.95.

como bancos) *"de acuerdo con su patrón de especialización en el negocio bancario y el consecuente perfil competitivo que resulta"*⁶⁷.

En este sentido, es conveniente expresar que el objetivo del estudio excede ampliamente de la formación de grupos, cuyo único objetivo es el de *"analizar de un modo sistemático la cuantiosa información disponible (8 datos para más de un centenar de entidades)"*⁶⁸.

3.2.4.2 Dimensiones y variables

De nuevo, la sola dimensión de este trabajo es la especialización productiva, es decir, la combinación de productos con los que las entidades compiten en el negocio bancario.

Esta dimensión se ha considerado que queda bien representada por la estructura de balance, por lo que es a partir de ésta de donde se han obtenido las ocho variables (ver anexo 3.4.) - que pasarán a 7 debido a la alta correlación de una de ellas- empleadas en la formación de grupos. Es de señalar la analogía existente entre las ratios utilizadas en este estudio y en el anterior.

Como puede observarse, ni este estudio ni el inmediato anterior amplían el espectro de variables empleadas por Azofra et al. (1990). Ello es debido al distinto objetivo que intentan cubrir los estudios.

3.2.4.3. Dimensión temporal

El estudio se desarrolla con datos de 1989 (año siguiente al del trabajo anterior) tanto en lo referente a los bancos como a las cajas de ahorros. Es decir, se trata - a efectos de la formación de grupos- de un trabajo de alcance anual.

⁶⁷ Gual, J. y Vives, X. (1991) Op.cit., p.110.

3.2.4.4. Entidades y muestra

En este estudio se incluyen tanto entidades bancarias como cajas de ahorros, pero no de forma conjunta, es decir, al plantear la formación de grupos, el tratamiento de ambos tipos de entidades se realiza independientemente. Esto significa que en ningún caso el proceso aplicado podrá dar lugar a un grupo integrado por ambos tipos de entidades.

En el caso de los bancos, se elige una muestra de 61 entidades que suponen el 85% de los activos totales del total de bancos aproximadamente. En lo tocante a las cajas de ahorros, sin embargo, se considera la totalidad de las existentes en el periodo estudiado, esto es, 76 entidades.

Como puede observarse, aunque la cifra de entidades bancarias sea menor, ambos tipos de instituciones se distribuyen prácticamente al 50%.

3.2.4.5. Metodología

Respecto a la metodología empleada, los autores omiten cuál es la técnica concreta empleada para aplicar el procedimiento estadístico de « clustering ». Como ellos mismos indican, el empleo de este análisis tiene como único fin *“analizar de un modo sistemático la cuantiosa información disponible”*⁶⁹.

3.2.4.6. Resultados

Se han obtenido tres grupos en cada uno de los dos tipos de entidades observados. El número de grupos a obtener es un dato que, como en los casos anteriores, los autores han definido de antemano tras haber observado que un mayor número de agrupaciones no añadía significado económico al análisis.

⁶⁹ Gual, J. y Vives, X. (1991) Op. cit., p.110.

Respecto a los bancos, se ha distinguido entre banca comercial o al por menor, banca al por mayor y banca corporativa o de negocios.

En relación a las cajas de ahorros, los grupos obtenidos han sido cajas de activo, tradicionales y de pasivo⁷⁰.

3.2.5. Martínez Vilches, R. (1992)⁷¹

3.2.5.1. Objetivos

El objetivo de la tesis doctoral de este autor consiste en estudiar empíricamente el sector de las entidades de cajas de ahorros, en el período que va de 1986 a 1990, para demostrar la existencia de grupos estratégicos contribuyendo de esta manera a aumentar el escaso estudio aplicado que sobre el sistema bancario español existe.

3.2.5.2. Dimensiones y variables

En un intento por representar las dimensiones estratégicas que operan en el sector de cajas de ahorros, este autor incluye en su estudio 31 variables (ver anexo 3.5) que caracterizan a las dimensiones siguientes :

- Expansión o crecimiento
- Liderazgo en costes
- Diferenciación
 - Innovación en producto
 - Innovación en procesos y tecnología

⁶⁹ Gual, J. y Vives, X. (1991) Op.cit., p.110.

⁷⁰ Hay que señalar que el grupo de cajas aseguradoras que aparecía en el estudio de Gual, J. y Hernández, A. (1991) se incluye en este estudio dentro del grupo que se ha denominado cajas de pasivo.

⁷¹ Martínez Vilches, R. (1992) *Grupos Estratégicos en el Sector de Cajas de Ahorro Españolas*. Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.

- Diferenciación en precio
- Estructura de negocio
- Solvencia y garantía

Tras un proceso por el que se desechan las variables altamente correlacionadas, el autor se queda con 18 variables para la representación de las cinco dimensiones citadas.

3.2.5.3. Dimensión temporal

La investigación que se expone, estudia la formación de grupos estratégicos para cada uno de los años incluidos en el quinquenio 1986-1990.

3.2.5.4. Entidades y muestra

El trabajo que nos ocupa se centra en el estudio de las cajas de ahorro. El autor incluye la totalidad de las entidades pertenecientes a este sector, pasando de la cifra de 77 en 1986 a 64 en 1990.

3.2.5.5. Metodología

La metodología empleada por este autor es análoga a la empleada por Azofra et al. (1990) y concatena tres análisis : el factorial, el « cluster » y el discriminante.

Todos estos procesos se han aplicado con el paquete estadístico denominado « Application System » (A.S.) de IBM.

3.2.5.6. Resultados

Los resultados obtenidos en términos de factores son los siguientes: para 1986, estructura de negocio; solvencia y garantía; liderazgo en costes; diferenciación en

precio; diferenciación por innovación en procesos y tecnología; ampliación del negocio vía participación empresarial y expansión o crecimiento; y para 1989, liderazgo en costes; diferenciación en precio; estructura de negocio; efecto expansión y fusiones; negocio extranjero; solvencia y garantía y expansión o crecimiento.

En términos de grupos estratégicos, el resultado al que llega el autor consiste en la obtención de cinco grupos tanto para cada año como en el conjunto del periodo considerado. Estos últimos son : un primer grupo de cajas de ahorros innovadoras y con fuerte capacidad de expansión, el segundo está constituido por cajas activas, que desarrollan un negocio tradicional y liderazgo en costes, el tercer grupo es de cajas tradicionales, intermedias y con problemas en costes, la cuarta agrupación está formada por cajas cuya prioridad es la expansión y el último grupo está integrado por cajas estratégicamente muy tradicionales.

3.2.6. Más, F.J. y Gómez Sala, J.C. (1993)⁷²

3.2.6.1. Objetivo

El fin del estudio consiste en aplicar empíricamente el concepto de grupo estratégico al subsector español de cajas de ahorro en el convencimiento de los autores de que ello puede aumentar la comprensión de la conducta competitiva de las empresas, y contribuir simultáneamente a mejorar la dirección de las mismas.

3.2.6.2. Dimensiones y variables

Las 37 variables empleadas por estos autores (ver anexo 3.6) representan a las cinco dimensiones estratégicas del sector que a continuación se detallan :

- La territorialidad⁷³-expansión : considerando la ubicación geográfica de las sucursales de cada entidad y el crecimiento del número de oficinas.
- La gestión-rentabilidad : que mide aspectos relativos a la rentabilidad.
- La gestión-eficiencia : en un intento por medir la eficiencia en el uso de los recursos de que dispone la entidad.
- La actividad : que definen la especialización productiva de la caja.
- El producto-mercado, innovación y tecnología : distinguiendo entre innovaciones de producto-servicio e innovaciones de proceso productivo.

El criterio de selección de las ratios ha sido múltiple : su fundamentación teórica, el empleo en trabajos empíricos previos, la disponibilidad de los datos y la opinión de distintos directivos del área estratégica de las cajas de ahorros.

3.2.6.3. Dimensión temporal

La dimensión temporal considerada es el cuatrienio 1986-1989, centrándose el estudio en los años extremos de este periodo.

3.2.6.4. Entidades y muestra

El estudio se ha concentrado en el subsector de cajas de ahorro. Dentro del mismo, se han considerado la totalidad de las entidades pertenecientes a este grupo a excepción de las cajas con carencias importantes de información.

⁷³ Más, F.J. y Gómez Sala, J.C. (1993) « Análisis de la Competencia en las Cajas de Ahorros : Grupos Estratégicos » *ESIC Market*, enero-marzo, pp. 143-167.

Dada la salvedad y la aglutinación de aquellas instituciones que a lo largo del período considerado se han fusionado, el número de individuos contemplados finalmente en el estudio ha sido de 76 (máxima muestra homogénea a lo largo del período).

3.2.6.5. Metodología

Para lograr el objetivo propuesto por el actual trabajo, se han realizado dos análisis consecutivos : el análisis de componentes principales (ACP) y un análisis « cluster » planteado en dos etapas (método « cluster » jerárquico aglomerativo de la varianza mínima de Ward y método cluster no jerárquico o de partición iterativa de k-medias).

El tratamiento de estos análisis se ha realizado con dos paquetes estadísticos : SSPS y BMDP. El primero de ellos se ha empleado para el ACP y para la primera parte del análisis « cluster », y el segundo, para la segunda parte de este mismo análisis.

3.2.6.6. Resultados

Los resultados en términos factores son, para 1986, estrategia de eficiencia; estrategia de negocio de "banco de inversiones"; estrategia de crecimiento; de innovación de procesos; de negocio minorista; de rentabilidad/productividad; de presencia en la Zona Sur; de presencia en la Zona Pirenaica Occidental; de presencia en la Zona Vasca; de presencia en la Zona de Extremadura; de presencia en la Zona de Navarra; de presencia en la Zona Levantina, de presencia en la Zona de Cantabria; y de presencia en la Zona Gallega.

¹³ Por primera vez, se considera la ubicación de las oficinas en la formación de grupos y ello afecta, como se verá, a los resultados grupales obtenidos.

Para 1989, la lista de factores se acorta pero es parecida: estrategia de eficiencia; de negocio de minorista-innovación; de presencia en la Zona Centro-Norte; de productividad; de innovación de procesos; de presencia en la Zona Levantina; de presencia en la Zona Pirenaica Occidental; de rentabilidad; de presencia en la Zona Catalana; de presencia en la Zona de Ceuta; y de presencia en la Zona Sur.

En cuanto a los grupos estratégicos, para el último año del periodo estudiado, 1989, el resultado que se obtiene es el siguiente : un primer grupo formado por un subconjunto de grandes cajas (incluye a las gallegas), definidas principalmente por su rentabilidad ; el segundo grupo, formado por entidades levantinas, está caracterizado por su productividad y dedicación al negocio minorista ; la tercera agrupación está exclusivamente integrada por la Caja de Pensiones y, por último, el cuarto grupo constituido por las cajas vascas, que se distinguen por su eficiencia.

3.2.7. Gómez Sala, J.C. et al (1993)⁷⁴

3.2.7.1. Objetivo

Como los propios autores afirman, este estudio tiene un carácter meramente exploratorio. Su principal objetivo es valorar las posibilidades que ofrece la formación de grupos estratégicos a partir de datos del mercado de capital español.

⁷⁴ Gómez Sala, J.C. et al. (1993) « Estrategias Competitivas en las Empresas Financieras Españolas » en J.C. Jiménez (ed.) : *Empresas y Empresarios Españoles en la Encrucijada de los Noventa*, Civitas, Madrid, pp.133-169.

3.2.7.2. Dimensiones y variables

En este estudio se dejan de lado las variables medibles a través de datos contables, que son las que se emplean principalmente en el resto de trabajos que abordan la formación de grupos estratégicos.

El modelo empleado en esta investigación es el de mercado, que postula que *“las rentabilidades de los activos están relacionadas fundamentalmente a través de un único factor que registra los eventos macroeconómicos que afectan a todas las empresas, aunque con distinta intensidad”*⁷⁵.

Los datos empleados han sido, por lo tanto, datos de mercado. Este tipo de datos, en oposición a los contables, presentan las ventajas de incorporar las expectativas futuras acerca de los beneficios de los bancos y de ser independientes de los sistemas y procedimientos contables y, por lo tanto, de las deficiencias inherentes a los mismos.

En concreto, la ratio utilizada ha sido la rentabilidad de las entidades cotizadas en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid, tomándose como variable subrogada de la rentabilidad de mercado real el Índice General de la Bolsa de Madrid.

3.2.7.3. Dimensión temporal

Estos autores estudian el periodo comprendido entre el 1 de enero de 1989 y el 31 de diciembre de 1991, realizando el análisis por trimestres.

⁷⁵Gómez Sala, J.C. et al. (1993) Op.cit., p.146.

3.2.7.4. Entidades y muestra

Dadas las características del presente estudio, las entidades consideradas en el mismo sólo pueden ser bancarias. Dentro del grupo de los bancos, se han elegido todos los posibles a excepción del banco Simeón, por no estar disponible en la base de datos utilizada, y las entidades extranjeras. De esta forma, se incluyen en el trabajo un total de 23 bancos.

3.2.7.5. Metodología

El estudio se basa en un modelo matemático, en el que se agrupan las acciones bancarias mediante un procedimiento heurístico en base a su tendencia a tener errores residuales similares y patrones temporales de comportamiento sistemático.

Este proceso se desarrolla en dos partes : una primera en la que se estiman y prueban los coeficientes del modelo planteado para detectar los casos de no estacionariedad y estabilizar el modelo ; y una segunda, en la que se aplican el algoritmo de la distancia máxima del método cluster y un análisis factorial (ACP) a los residuos obtenidos.

3.2.7.6. Resultados

Este estudio acaba distinguiendo seis grupos formados por banca minorista, banca mayorista, banca comercial mayorista, banca universal de cobertura nacional, banca minorista regional y banca de inversión o banca corporativa.

Hay que señalar que, aunque la estabilidad temporal queda demostrada en el trabajo, las coincidencias trimestrales son mayores en el primer año y tienden a decrecer a medida que pasa el tiempo.

3.2.8. Crespán, J.L. (1994)⁷⁶

3.2.8.1. Objetivo

Lograr diferenciar dentro de las cajas de ahorro existentes en España en el periodo 1991-1992 distintos grupos con comportamientos estratégicos diversos, es el fin que se plantea Crespán en este estudio.

3.2.8.2. Dimensiones y variables

Las dimensiones empleadas en este estudio son tres :

- variables de estructura financiera (cuatro ratios)
- variables de estructura física (tres ratios)
- variables de resultados (cuatro ratios)

En total, las variables utilizadas para caracterizar estas dimensiones han sido once (ver anexo 3.7).

3.2.8.3. Entidades

Las entidades analizadas han sido cajas de ahorros. El número de estas ha sido en 1991 de 56 y una más en el año siguiente.

3.2.8.4. Ambito temporal

Bianual (1991-1992) es el horizonte temporal analizado y es en los dos años en los que se forman los grupos.

⁷⁶ Crespán, J.L. (1994) *Segmentación de las Cajas de Ahorros Españolas. Años 1991 y 1992*. Fundación

3.2.8.5. Metodología

Este autor sigue los siguientes tres pasos :

1. Representa los segmentos de entidades en relación al signo de la desviación de cada entidad respecto de cada una de las variables.
2. Realiza un análisis « cluster » considerando el conjunto de variables.
3. Analiza la evolución seguida por las entidades en el periodo y del conjunto para, a partir de esta media global, calcular de nuevo un cluster « evolutivo ».

3.2.8.6. Resultados

Los resultados obtenidos en este estudio en lo relativo a la formación de grupos se recogen a continuación

CUADRO 3.1.: Evolución de la composición de los grupos entre los años 1991 y 1992

Año 1991		Año 1992	
La Caixa	Salamanca/Soria	La Caixa	□□□□□□□□
Bilbao Bizkaia	Vigo	Bilbao Bizkaia	□□□□□□□□
Navarra	Municipal Burgos	Navarra	□□□□□□□□
Segovia	Extremadura	Segovia	□□□□□□□□
Ibercaja	CCO Burgos	Catalunya	□□□□□□□□
Gurpuzcoa/San Sebastián	Avila	Galicia	□□□□□□□□
		Penedes	□□□□□□□□
		Tarragona	
Cajamadrid		Cajamadrid	Castilla-La Mancha
España		España	
Asturias		Asturias	
Vitoria/Alava		Vitoria Alava	
Inmaculada de Aragón		Inmaculada de Aragón	
Mediterraneo		Granada	
Córdoba		Baleares	
La Rioja		Santander Cantabria	
Catalunya	Granada	Mediterraneo	Insular Canarias
Galicia	Baleares	Cordoba	Jerez
Penedes	Santander Cantabria	La Rioja	Cordoba Provincial
Tarragona	Bancaja	Bancaja	Pontevedra
Sabadell	Murcia	Marca	Guadalajara
Terrasa	Badajoz	Badajoz	Pollenza
Girona	Manlleu	Manlleu	
Orense	Jaen	Jaen	
Lacetana	Toledo	Urucaja	
Marresa	Cuenca Ciudad Real	Huelva Sevilla	
Pamplona	Albacete	General Canarias	
San Fernando de Sevilla	Insular Canarias	San Fernando de Sevilla	
Sagunto	Jerez	Sagunto	
Ontiyent	Cordoba Provincial	Ontiyent	
Prestamos de Carlet	Pontevedra	Prestamos de Carlet	
Urucaja	Guadalajara		
Huelva Sevilla	Pollenza		
General Canarias	Alicante Valencia		

Fuente: Crespán, J.L. (1994)

3.2.9. Flavián, C. et al (1994)⁷⁷

3.2.9.1. Objetivo

El trabajo que estos autores desarrollan pretende estudiar las estrategias seguidas por las cajas de ahorros en los años 1989 y 1990. Para ello, observan los grupos

⁷⁷ Flavián, C. et al.(1994) « Comportamiento Estratégico de las Cajas de Ahorro. Aplicación Empírica », *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 2ª época, vol.4, nº1, pp.65-99.

que se forman en cada uno de esos años y comprueban si las entidades pertenecientes a cada grupo tienen entre sí un comportamiento similar.

3.2.9.2. Dimensiones y variables

Estos autores emplean para su estudio 13 ratios (ver anexo 3.8) que clasifican en los siguientes tres grupos de variables distintos :

- de eficiencia-coste : recogen la estructura de la totalidad de los costes de las entidades ;
- de estructura financiera : tanto de activo como de pasivo ;
- de estructura operativa : tanto material y humana como de tamaño.

3.2.9.3. Dimensión temporal

La dimensión temporal que abarca el estudio es bianual (1989-1990). La aplicación empírica del estudio se realiza, por lo tanto, para cada uno de los dos años del periodo.

3.2.9.4. Entidades y muestra

Las entidades escogidas para el estudio son las cajas de ahorros. Si exceptuamos la CECA en tanto que institución financiera y la Caja Postal, se incluyen la totalidad de estas entidades cuya cifra se eleva a 76 en 1989 y 64 en 1990. Esta cifra se ve considerablemente reducida a causa del elevado número de fusiones habido en este año (en concreto, 12).

Como se puede observar, se excluyen del estudio grupos financieros consolidados y se considera el total de la actividad desarrollada por dichas entidades.

3.2.9.5. Metodología

La metodología seguida en este análisis comienza por aplicar un análisis factorial para lo cual emplean el programa BMDP-4M.

Posteriormente, en un intento por formar grupos se aplica el análisis « cluster » con el método de optimización de k-means siguiendo el algoritmo de Hartigan (1975). Para este análisis se emplea el paquete BMDP-KM.

3.2.9.6. Resultados

Los factores que obtiene el autor son, para 1989, especialización en seguros; tamaño; tecnología; y especialización en pasivo y fidelización de clientes y para 1990, tamaño, especialización en seguros; tecnología; especialización en pasivo; y fidelidad de clientes.

Los grupos originados como resultado del estudio realizado son siete en 1989 y seis en 1990. En este último periodo, los grupos estratégicos se caracterizan de la siguiente manera:

Grupo 1 : Las mayores entidades, con infraestructura material rentable y pasivo innovador.

Grupo 2 : Entidades pequeñas, especializadas en seguros, con infraestructura material pequeña y muy rentable y de pasivo innovador.

Grupo 3 : Cajas pequeñas, trabajo intensivas, tradicionales en el pasivo e innovadoras en el activo.

Grupo 4 : Entidades de tamaño mediano, con infraestructura material rentable, pasivo tradicional y fuerte vinculación a largo plazo con los clientes.

Grupo 5 : Las menores entidades, innovadoras en activo y en pasivo.

Grupo 6 : Cajas de tamaño pequeño-mediano, con fuerte infraestructura material que no rentabilizan y tradicionales en activo y pasivo.

Grupo 7 : Grandes entidades, especializadas en seguros, con pasivo innovador y elevada fidelización de clientes.

3.2.10. Más, F.J. (1994)⁷⁸

3.2.10.1. Objetivo

El objetivo de esta tesis doctoral es examinar la estrategia empresarial y sus cambios y conocer si existe estabilidad en la estructura y composición de los grupos estratégicos para lo que desarrolla un análisis longitudinal en lugar de estático, como es el que aplican el resto de estudios basados en este concepto relativos a este sector.

3.2.10.2. Dimensiones y variables

Empleando los términos del autor, éste distingue dos componentes estratégicos : alcance y compromiso de recursos.

Dentro del alcance, recoge cuatro funciones estratégicas : el alcance del producto, los segmentos de mercado, el tamaño de la empresa y la cobertura geográfica (que no cuenta con representación entre las variables elegidas para el estudio).

En cuanto al componente de recursos, la función estratégica que en él valora es el proceso productivo.

Estas dimensiones se traducen en 11 variables de las que Más empleará 9 en su estudio, tras haber eliminado aquellas con altas correlaciones (ver anexo 3.9).

De forma separada, para comprobar la bondad de los grupos estratégicos obtenidos, Más emplea, además de las mencionadas, variables de resultados, el riesgo de dicha dimensión y el ajuste del riesgo al resultado.

3.2.10.3. Dimensión temporal

Este autor se ocupa del periodo del tiempo que va de 1984 a 1991. Pero no lo trata como hemos visto que otros investigadores hacen, de forma estática.

Más identifica los periodos de tiempo estratégicamente estables (PTEEs) existentes en los 8 años de su estudio para desarrollar el mismo en cada uno de ellos en lugar de hacerlo año por año

Su conclusión en este sentido es que en los ocho años que van de 1984 a 1991 existen 4 PTEEs : 1984, 1985-1986, 1987-1988 y 1989-1991

3.2.10.4. Entidades y muestra

Más escoge el sector bancario para aplicar su metodología por tres razones por la disponibilidad de datos, por las variaciones sufridas en el sector y por la evidencia empírica de la diversidad de estrategias seguidas por los bancos.

Dentro de la banca española, su estudio acoge 24 entidades en 1984, que se reducen a 22 en 1991. El criterio de selección de la muestra ha sido que éstos tienen un peso de 73,6% y 77,6% de la actividad total de la industria en los años 1984 y 1991 respectivamente.

No se han incluido entidades bancarias extranjeras ni se considera la perspectiva de grupo bancario en el estudio

*4 Más, F.J. (1994) *Competencia y Dinámica de Grupos Estratégicos : Aplicación al Sector Bancario*

3.2.10.5. Metodología

La metodología que el autor sigue pasa por las siguientes cinco fases :

1. Identificar los PTEEs a través de la utilización como criterio de la doble condición de que las varianzas y covarianzas, así como los valores medios de las variables parezcan relativamente estables.
2. Definir las clases de empresas en cada uno de los PTEEs, empleando para ello el análisis « cluster », aplicando el algoritmo jerárquico de la varianza mínima de Ward a los valores medios de las variables por empresa en cada PTEE.
3. Tipificar las agrupaciones observadas.
4. Examinar las características dinámicas de los grupos estratégicos.
5. Demostrar la existencia y significatividad estadística de las diferencias en las medias de resultados entre los grupos estratégicos observados en un periodo temporal dado y en los distintos PTEEs.

Esta demostración requiere del empleo de un análisis de varianza (ANOVA) y un análisis multivariante de la varianza (MANOVA). Todo ello se efectúa con el paquete estadístico SPSS.

3.2.10.6. Resultados

Este autor observa la existencia de 4 grupos "básicos" que se mantienen constantes a lo largo de todo el periodo analizado. Al lado de éstos, aparecen otros grupos distintos para cada PTEEs.

Los cuatro grupos básicos son los que a continuación se señalan:

- banca universal
- banca de negocio corporativa

- banca de negocio al por mayor
- banca comercial

3.2.11. Fuente, J.M. et al. (1995)⁷⁹

3.2.11.1. Objetivo

Este amplio grupo de investigadores de la Universidad de Salamanca se proponen *“perfilar el comportamiento estratégico corriente de las entidades financieras españolas e intentar contrastar la evolución del mismo hacia fórmulas de conducta más acordes con las prescripciones de la teoría de la empresa bancaria, al objeto siempre de garantizar el éxito y supervivencia de las entidades en el largo plazo”*⁸⁰

3.2.11.2. Dimensiones y variables

Antes de entrar en mayores concreciones, hay que destacar que en este estudio se emplean, en relación a estudios precedentes, una amplia gama de variables, cuantitativas y categóricas. Con esta pluralidad de ratios recogen las recomendaciones que, para posteriores trabajos, los dos investigadores principales sugerían en su anterior investigación sobre este tema

En concreto, de las 51 variables definidas, las 8 variables de resultados no se emplean directamente en la formación de grupos estratégicos (ver anexo 3 10)

Las 43 variables utilizadas pueden clasificarse en cuatro grandes grupos:

- 13 variables de estructura de recursos : financieros, físicos y humanos ;
- 17 variables de estrategia de mercado y expansión de las empresas ;

⁷⁹ Fuente, J.M. et al. *Análisis del Comportamiento Estratégico de las Instituciones Financieras Españolas. 1987-1991*. Fundación FIES Documento de trabajo nº 117.

⁸⁰ Fuente, J.M. et al. (1995) Op.cit., p.4.

- 4 ratios de estrategia tecnológica ;
- 9 variables de estrategia de producción y producto, intentando reflejar el tipo de negocio practicado y la actividad hacia la innovación financiera.

3.2.11.3. Dimension temporal

El ámbito temporal recogido en el presente trabajo se ciñe al quinquenio 1987-1991, desarrollando el análisis para los 2 años extremos del periodo.

3.2.11.4. Entidades y muestra

Una de las principales características de este estudio, es que es el primero en formar grupos estratégicos a partir de una población mixta de bancos y cajas de ahorros. En esta característica radica una de las novedades de esta investigación.

Las 187 entidades consideradas en 1987 se reducen a 162 en 1991 debido a las fusiones y absorciones acontecidas a lo largo del quinquenio analizado. De esta forma, se pasa de estudiar 77 cajas, 79 bancos nacionales y 31 extranjeros a 56, 75 y 31 respectivamente en cada uno de los periodos extremos

3.2.11.5. Metodología

Este trabajo se divide en dos fases: una descriptiva y otra explicativa.

En la primera fase, se aplica el análisis de componentes principales (ACP) para evaluar las dimensiones que caracterizan el comportamiento estratégico y el análisis « cluster » para la formación de grupos estratégicos empleando para ambos el paquete estadístico SPAD-N. En la segunda fase, se trata de evaluar el éxito del comportamiento estratégico y la estimación de sus factores determinantes.

3.2.11.6. Resultados

Los aspectos determinantes del comportamiento estratégico de las empresas bancarias en los años 1987 y 1991 son distintos para cada año: dimensión de la red de oficinas; tamaño de las entidades y desarrollo de mercados o de productos, para 1987; y dimensión operativa y absoluta; operaciones alternativas de expansión y tipo de negocio practicado, para 1991.

En 1987, el número de grupos obtenido ha sido de cuatro, mientras que en 1991 ha sido de cinco. Los cinco grupos son: gran banca, banca extranjera, cajas de ahorros, banca de empresas y entidades en expansión.

3.2.12. Sanchez, J.M. y Sastre, T. (1995)⁸¹

3.2.12.1. Objetivo

El objetivo del estudio es "*analizar si el tamaño de las entidades bancarias constituye un factor explicativo de las diferencias de comportamiento que existen entre las mismas y, si es así, precisar su importancia*"⁸².

Este trabajo continúa parcialmente la línea investigadora de Gual y Hernández (1991) y de otros autores, en tanto incluye la especialización productiva como criterio de formación de grupos en el sector financiero. Sin embargo, en su objetivo, se plantea una nueva cuestión: la incidencia del tamaño sobre diversos aspectos del negocio bancario.

⁸¹ Sánchez, J.M. y Sastre, T. (1995) *¿Es el Tamaño un Factor Explicativo de las Diferencias entre Entidades Bancarias?* Banco de España - Servicio de Estudios. Documento de Trabajo nº 9512.

⁸² Sánchez, J.M. y Sastre, T. (1995) Op.cit., p.7.

3.2.12.2. Dimensiones y variables

Estos autores emplean dos criterios para formar grupos. Por un lado, el tamaño reflejado mediante dos variables y, por otro lado, la especialización productiva representada por cuatro variables (ver anexo 3.11).

Además para determinar la especialización productiva⁸³, Sánchez y Sastre incluyen 13 ratios, clasificados de la siguiente forma :

- grado de eficiencia y rentabilidad
- grado de capitalización o solvencia
- tipo de especialización productiva
- política de precios

3.2.12.3. Dimensión temporal

Se han analizado dos años exclusivamente : 1990 y 1992.

3.2.12.4. Entidades y muestra

Este estudio comprende a todas las entidades de crédito, tanto cajas de ahorro como bancos. En total, 194 entidades en 1990 y 203 en 1992 para la agrupación por tamaño y 158 en 1992 para la agrupación por especialización productiva.

3.2.12.5. Metodología

Se han realizado dos clasificaciones: según el tamaño y según la especialización productiva.

⁸³ Emplean la especialización productiva para contrastar y analizar las diferencias entre las distintas clases de tamaño.

La primera de ellas mediante cuatro métodos paramétricos de clustering jerárquico (Ward, máxima verosimilitud, centroide y mediana), más otros dos (K-th nearest neighbour, un método jerárquico no paramétrico basado en estimaciones de la función de densidad de la muestra, y la técnica particional basada en un algoritmo de optimización del tipo k-means). La segunda con el método jerárquico que minimiza la distancia intragrupo de Ward

Una vez obtenidos los grupos, se ha analizado la influencia del tamaño en otros aspectos de las entidades bancarias.

3.2.12.6. Resultados

Los resultados de la clasificación con criterio de especialización productiva son

- Grupo 1 : banca nacional comercial
- Grupo 2 : cajas de ahorros
- Grupo 3 : bancos extranjeros
- Grupo 4 : banca no comercial

Por último, queremos destacar la conclusión a la que llegan estos autores que afirman que el segundo criterio está estrechamente relacionado con el primero, siendo aquél el que genera diferencias importantes en el comportamiento entre entidades bancarias.

3.2.13. Cespedes, J. (1996)

3.2.13.1 Objetivo

El fin de este estudio es identificar a grupos de entidades pertenecientes a la banca privada española (1986-1991) en base a la composición de su estructura económico-financiera para poder explicar la competencia en el sector bancario.

3.2.13.2. Variables y dimensiones

Las 27 variables elegidas por Céspedes (anexo 3.12) se agrupan en: estratégicas (control de costes, diferenciación y estructura de negocio y tecnología) y de rendimiento (expansión, solvencia, calidad de los activos y rentabilidad).

3.2.13.3. Entidades

Se incluyen todas las entidades de banca privada que operan en España.

3.2.13.4. Ámbito temporal

El trabajo estudia cada uno de los 5 años que contempla el periodo 1986-1991.

3.2.13.5 Metodología

En este estudio, se aplica un análisis factorial sobre las ratios de estructura del balance (a partir de la matriz de correlaciones de Spearman) y se emplean los factores extraídos para aplicar el análisis cluster.

3.2.13.6. Resultados

Los resultados en términos de grupos en 1991 han sido de banca al por mayor, extranjera y de negocio tradicional.

3.2.14. Freixas, X. (1996)²⁴

3.2.14.1. Objetivo

El estudio que este autor desarrolla pretende valorar los cambios que ha sufrido el sector en la última década y su posible incidencia en un incremento de la competencia en el mismo. Dentro de este ambicioso proyecto de investigación, Freixas realiza una clasificación de las entidades de negocio. Es por esta razón por la que su trabajo se incluye en la actual revisión bibliográfica.

3.2.14.2. Variables y dimensiones

Las variables empleadas por Freixas se agrupan en dos bloques, uno de tres variables de activo y otro de cuatro ratios de pasivo (ver anexo 3.13).

3.2.14.3. Entidades

En esta investigación se consideran todos los bancos (incluidos los extranjeros y los públicos) y la totalidad de las cajas de ahorro.

3.2.14.4. Ambito temporal

Aunque a lo largo del estudio el lapso temporal contemplado sea más amplio, en lo referente a la formación de grupos, abarca solamente dos años: 1992 y 1994.

3.2.14.5. Metodología

Si nos centramos en la metodología empleada para la obtención de los grupos por este autor, observamos que utiliza un sólo análisis : el « cluster ».

²⁴ Freixas, X. (1996) *Los Limites de la Competencia de la Banca Española*. Fundación BBV, Bilbao.

3 2.14.6. Resultados⁴⁵

En 1992, el « cluster » efectuado da como resultado una decena de grupos estratégicos que se reducen a seis en el siguiente año analizado.

El primer grupo, formado por el BBV, el Santander y el BEX, y el segundo grupo constituido por el BCH y el Banesto, se unen en 1994 en un sólo grupo.

El tercer grupo es el de los bancos medianos, el cuarto el de las cajas medianas y el quinto está formado por la banca regional y las cajas. Estos tres pasan, en 1994, a reunirse en un único grupo de bancos y cajas medianas (aunque hay que señalar que ciertos individuos de los grupos de bancos y cajas medianos se integran en el grupo anteriormente descrito).

El sexto grupo (banca pequeña) y el séptimo (filiales especializadas) se juntan en 1994 en un grupo de pequeña banca de depósitos, junto con ciertas entidades que llegan del octavo grupo de 1992

El octavo grupo de 1992 definido como « otros » pasa, en 1994, a centrarse en la banca sudamericana. Los grupos nueve y diez de 1992 se mantienen de forma idéntica en 1994. Se trata del grupo de banca anglosajona y de banca japonesa respectivamente.

⁴⁵ Incluiremos los resultados totales de este estudio y no sólo los del último año, como en ocasiones hemos hecho, porque el periodo 92-94 está contenido en el que nosotros pretendemos abordar.

CUADRO 3.2.: Resumen de los estudios revisados en el presente capítulo

AÑO DEL ESTUDIO	AUTORES	1990				1991				1993				1994				1995		1996	
		Aoñs v Fuente	Aoñs et al	Gual y Hermandez	Gual y Vives	Muñoz Valheros	Gómez Salas et al	Más y Llovera Salá	Crepan	Daván et al	Mila	Fuente et al	Sánchez y Sañbe	Céspedes	Fresas						
DIMENSIONES	-ACTIVIDAD / -EXPANSION / CRECIMIENTO -TAMANO Y TECNOLOGIA -RENTABILIDAD	-EXPANSION -RENTABILIDAD Y EFICIENCIA -ESTRATEGIA DE NEGOCIO -ESTRUC- TURA Y TEC- NOLOGIA	-ESPECIALIZ PRODUCTIVA	-ESPECIALIZ PRODUCTIVA	-EXPANSION -LIDERAZGO EN COSTES -DIFERENC NEGOCIO -SOLVENCIA Y GARANTIA	-RENTAR DE ENTIDADES COTIZADAS EN BOLSA	-TERRITO- RIO-EXPA- SION -GESTION- RENTAR -EFICIENCIA -ACTIVIDAD -PRODUCTO- MERCADO, INNOVACION Y TECNOLO- GIA	-ESTRICT FINANCIERA -ESTRICT FISICA -RESULTADO	-EFICIENCIA COSTE ESTRICT FINANCIERA -ESTRICT OPERATIVA	-ALCANCE DEL PRODUCTO -SEGMENTOS DE MERCADO -TAMANO	-ESTRUCT DE RECURSOS -ESTRATEGIA DE MERCADO Y EXPANSION -ESTRATEGIA TECNOL -ESTRAT DE PRODUCCION Y PRODUCTO -RESULTADO	-TAMANO -ESPECIALIZ PRODUCTIVA	-CONTROL DE COSTES -DIFERENCIAC -ESTRUCTURA DE NEGOCIO Y TECNOLOGIA	-VARIABLES DE ACTIVO -VARIABLES DE PASIVO							
N°VARIABLES EMPLEADAS EN FORMACION DE GRUPOS	12	16	6	7	18	1	37	11	13	9	41	6	16	7							
TIEMPO	1975-1985 (10 AÑOS)	1983-1988 (5 AÑOS)	1991 (1 AÑO)	1989 (1 AÑO)	1986-1990 (5 AÑOS)	1989-1991 (3 AÑOS)	1986-1989 (3 AÑOS)	1991-1992 (2 AÑOS)	1989-1990 (2 AÑOS)	1984-1991 (8 AÑOS)	1987-1991 (4 AÑOS)	1990-1992 (3 AÑOS)	1986-1991 (5 AÑOS)	1992-1994 (3 AÑOS)							
ENTIDADES	21 BANCOS	38 BANCOS	77 CAJAS	76 CAJAS 61 BANCO	77 CAJAS	23 BANCOS	76 CAJAS	56 - 57 CAJAS	76 - 84 CAJAS	TODAS CAJAS Y BANCOS	TODAS CAJAS Y BANCOS	TODAS CAJAS Y BANCOS	TODOS LOS BANCOS	TODAS CAJAS Y BANCOS							
METODO LOGIA	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER -ANALISIS DISCRIMINAN TE	-CLUSTER	-CLUSTER	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER -ANALISIS DISCRIMINAN TE	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER -ANALISIS FACTORIAL (SOBRE RESERVOS)	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER	-CLUSTER	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER	-CLUSTER	-ANALISIS FACTORIAL -CLUSTER	-CLUSTER							
RESULTADOS OBTENIDOS	4 FACTORES 3 GRUPOS	4 FACTORES 3 GRUPOS	4 GRUPOS	3 GRUPOS DE CAJAS 3 GRUPOS DE BANCOS	7 FACTORES 5 GRUPOS	11 FACTORES -11 FACTOR 6 GRUPOS	4 GRUPOS	4 GRUPOS	4 FACTORES 7 GRUPOS	4 GRUPOS BANCOS	3 FACTORES BASICOS 5 GRUPOS	4 GRUPOS	4 GRUPOS - 3 GRUPOS	10 GRUPOS - 4 GRUPOS							

Fuente : Elaboración propia

3.3. Análisis comparativo

Tras haber descrito los trabajos que en relación a la formación de grupos en el sector bancario español existen, pasamos ahora a desarrollar un análisis comparativo para cada uno de los aspectos que hemos denominado definitorios.

En otras palabras, vamos a observar comparativamente el objetivo, las dimensiones y variables, la dimensión temporal, el tipo de entidad y muestra y la metodología de las investigaciones que previamente hemos presentado.

El hecho de relegar el aspecto relativo a los resultados se debe a que éste es irrelevante a efectos del objetivo de este apartado, a saber, definir las características del estudio empírico a desarrollar. Este punto será retomado con posterioridad en el planteamiento de las hipótesis a formular, ya que nos permite conocer la situación en la que se encuentra el sector, es decir, cuál es nuestro punto de partida.

3.3.1. Objetivo

En general, todos los trabajos presentados tienen como objetivo la profundización en el conocimiento del sector bancario a través de la agrupación de las entidades en meros grupos o, generalmente, en grupos estratégicos.

En cuanto a la posibilidad apuntada de relacionar el objetivo del estudio con otras características de los trabajos, hay que concluir que no se observa relación alguna entre éste y el resto de los aspectos definitorios de las investigaciones analizadas.

3.3.2. Dimensión temporal

Los periodos observados son de amplitud muy variable. En concreto, oscilan entre un máximo de 10 años (Más (1994)) y un mínimo que abarca el horizonte anual (Gual y Hernández (1991); Gual y Vives (1991)...). Sin embargo, lo más habitual es que el aspecto cronológico de los trabajos no supere el quinquenio.

El grado de exhaustividad con el que se aborda el estudio de dicho periodo no es, sin embargo, homogéneo entre los distintos autores, ya que, mientras unos analizan sistemáticamente todos los años comprendidos en el mismo (por ejemplo, Martínez Vilches (1992)), otros se limitan a observar lo que ocurre en los años extremos (y a lo sumo, si el periodo es largo, en el año intermedio), como es el caso de Azofra y Fuente (1987). Por lo tanto, no existe en este sentido un criterio único.

En relación al ámbito temporal, hay que decir que, todos los casos salvo Más (1994) adolecen de la definición de los periodos de tiempo estratégicamente estables (PTEEs), que se realiza previamente a la formación de grupos. Como hemos comentado, con anterioridad y posterioridad a este autor, los estudios se limitan bien a analizar los años extremos y el central del periodo considerado objeto de estudio, o bien a obtener los grupos existentes en cada año. Lo que este autor realiza, siguiendo las tendencias marcadas por autores anglosajones, es definir cuáles son los periodos de estabilidad estratégica dentro del ámbito temporal contemplado y, a partir de ese momento, agrupar estratégicamente a los bancos en cada uno de esos subperiodos.

Naturalmente, como indica Más (1994) esto evita los inconvenientes de emplear la metodología de año en año; esto es, que dicho periodo anual se considere necesariamente estratégico, que el esfuerzo del investigador para analizar los cambios a lo largo de muchos años sea improbable, la desconsideración de que un

sector sea estratégicamente estable, y la confianza que requiere por parte del analista los grupos obtenidos en un sólo año.

Por otro lado, llama la atención al considerar el ámbito temporal de las investigaciones que, salvo en los casos de Sánchez y Sastre (1995) y de Freixas (1996), no se supere la frontera del año 1991 -los trabajos de Más (1994), Flavián et al.(1994) y Fuente et al.(1995) llegan hasta la mencionada fecha, pero no la sobrepasan.

Dada la diferencia temporal entre el momento en el que se realiza la investigación y el último año estudiado, se supone que la razón de no haber incorporado más periodos se debe a la incapacidad de comparar los datos anteriores y posteriores a 1991. Esta imposibilidad tiene su causa en el cambio de las normas de contabilidad y de los modelos de estados financieros para las entidades de crédito establecido en la circular 4/1991 del Banco de España (ver anexo 3.14).

3.3.3. Dimensiones y variables

Los autores que acabamos de presentar han seleccionado una serie de dimensiones (representadas por variables) para formular los grupos en el sector de entidades de depósitos y, en algunos casos, también para identificar las dimensiones estratégicas que operan en el sector. En un primer momento, puede parecer que existe una gran divergencia en los indicadores empleados por cada uno de ellos. Sin embargo, no es así.

Aceptado que hay unas aspectos considerados a priori relevantes en el sector, lo que se pretende es identificar estas dimensiones y las variables que las representan fielmente. A partir de esta certeza, podremos captar ciertas similitudes en las variables empleadas en los distintos estudios descritos.

Presentamos a continuación las agrupaciones que, en base a la similitud de las variables en tanto representantes de una misma dimensión, hemos realizado.

Dentro de un primer grupo incluiríamos todas aquellas variables que pretenden describir la **actividad** de las entidades de crédito. Entre ellas formamos tres subgrupos:

- La denominada *especialización productiva* por Gual y Hernández (1991), Gual y Vives (1991) y Más (1994) y Sánchez y Sastre (1995) y que Flavián et al. (1994) identifican como *estructura financiera*, recoge la estructura de balance de las entidades objeto de estudio. Para ello, se toman las distintas partidas del balance y se relativizan dividiéndolas entre las inversiones financieras (si son partidas de activo) y entre los recursos ajenos (si son cuentas de pasivo), generalmente. Estas dimensiones son empleadas indistintamente tanto para las cajas de ahorros, en los casos de Gual y Hernández (1991) y Flavián et al. (1994), como para bancos, Gual y Vives (1991) y Más (1994) y para ambos tipos de entidades a la vez, como es el caso de Sánchez y Sastre (1995).

- De similar contenido es la dimensión *actividad*, empleada por Azofra y Fuente (1987), las variables de activo y pasivo utilizadas por Crespán (1994). A este grupo se unen Más y Gómez Sala (1993), Sanchez y Sastre (1995) y Freixas (1996) que, en lugar de emplear ratios en términos absolutos, dividen sus numeradores entre el activo total medio (ATM).

- Algunos autores consideran la *estrategia de negocio* (Azofra et al (1990)) o la *estrategia de producción y producto* (Fuente et al (1995)), mientras otros como Martínez Vilches (1992) y Más y Gómez Sala (1993) intentan ver dentro de ésta cuáles son las variables relativas al *liderazgo en costes*, a la *innovación de producto o de proceso* y a la *diferenciación en precios*. Estas variables adoptan formas distintas en el caso de los

estudios centrados en los bancos -Azofra et al (1990)- y en el de las cajas -Martínez Vilches (1992) y Más y Gómez Sala (1993)- aunque dentro de estos dos últimos haya variables que coincidan.

Un segundo grupo lo plantea el **dinamismo** de las entidades del sector bancario.

- La *expansión* o el *crecimiento* de las entidades es una dimensión empleada por varios autores como Azofra y Fuente (1987), Azofra et al.(1990), Martínez Vilches (1992) y Más y Gómez Sala (1993). Ésta recoge el incremento o la variación del número de oficinas, del número de empleados, de los activos rentables, de los acreedores... Esta dimensión se emplea tanto en el estudio de cajas como en el de bancos ; no obstante, la elección de las variables en cada caso varía. Señalemos que Fuente et al. (1995) incluyen en la dimensión de estrategia de mercado, además de las variables que representa la expansión, otras que tienen un significado distinto y que reflejan la presencia geográfica de las entidades, su cuota de mercado...

En un tercer grupo reunimos dos tipos de variables que a menudo los distintos autores recogen en un solo bloque: los de **tamaño y tecnología**.

- Hemos agrupado las dimensiones de *tamaño y tecnología* empleadas por Azofra y Fuente (1987), *estructura y tecnología* utilizada por Azofra et al. (1990), *estructura de negocio* adoptada por Martínez Vilches (1992), de *gestión eficiencia* introducida por Más y Gómez Sala (1993), *total de activos* empleada por Crespán (1994), de *estructura operativa* propuesta por Flavián et al. (1994), *compromiso de recursos* incorporada por Más (1994) y, por último, de *estrategia tecnológica* de Fuente et al. (1995) en un único bloque. Se incluyen en el mismo variables tan diversas como la de empleados por oficina, depósitos por oficina, activos por empleado, beneficio neto por empleado,... También Sanchez y Sastre (1995)

incorporan la noción de tamaño a su estudio a través de las *variables acreedores en pesetas e inversión crediticia en pesetas*.

Estas dimensiones han sido empleadas en los estudios relativos a cajas y/o a bancos, pero toman variables distintas según el autor que las emplee. Con todo, hay que destacar la coincidencia por parte de varios autores en dos de ellas : empleados por oficina y depósitos por oficina.

Por último, en la categoría de otros englobamos una serie de variables heterogéneas que no todos los autores incluyen y que calificamos como otros.

- Las dimensiones de *gestión-rentabilidad* (Más y Gómez Sala (1993)), *rentabilidad* (Azofra y Fuente (1987)), *rentabilidad y eficiencia* (Azofra et al. (1990)), las variables de resultados de Crespán (1994) y *resultados* (Fuente et al (1995)) entran ya de lleno en el ámbito de los ratios con variables de la cuenta de resultados. Como ya se ha observado en el caso de la primera variable, también en ésta las dimensiones mencionadas se aplican a ambos tipos de entidades de depósito y lo hacen de forma parecida, en términos generales.

- A las mencionadas se añade la dimensión *eficiencia-coste* considerada por Flavián et al. (1994) en su estudio de cajas de ahorros.

- La presente enumeración finaliza con la dimensión denominada por Martínez Vilches (1992) *solventia y garantía* que también dedica su investigación a la identificación de los grupos estratégicos existentes entre las cajas de ahorros españolas.

3.3.4. Entidades y muestra

En los trabajos observados, se aprecia la ausencia de las cajas rurales y de las cooperativas de crédito considerándose las cajas de ahorros y/o los bancos como los únicos individuos del sistema bancario. La razón de esta ausencia puede deberse, como ya se ha indicado, al escaso peso que las primeras entidades tienen en el conjunto del sector bancario español.

En la elección del tipo de entidad a considerar se observa una clara evolución. En un primer momento (que dura hasta el año 1995), los investigadores reducían cada estudio a un tipo de entidad, bien cajas, bien bancos, decantándose por uno u otro de forma indistinta (de hecho hay un número similar de estudios de cada tipo). En esta primera época, hay un solo caso en el que se estudian las dos clases de instituciones en un mismo trabajo, pero incluso en éste, la formación de grupos se hace de forma independiente para cada tipo de entidad. En un segundo momento, que se inicia en 1995, los trabajos comienzan a analizar conjuntamente a cajas y a bancos.

Esta tendencia reciente responde a una realidad que se impone y es que, a pesar de que hace ya algunos años que existían las condiciones necesarias para ello, los bancos y las cajas comienzan a competir entre sí, por lo que es plenamente lógico el pensar que puedan formar grupos de composición híbrida (en el que ambos tipos de entidades coexistan en un mismo grupo), como de hecho ocurre ya en el estudio de Freixas que es el único que se desarrolla con posterioridad a 1992.

Por otra parte, ya en relación al hecho de incluir la totalidad de los grupos o únicamente una muestra de los mismos, se observa que al estudiar a las cajas de ahorros no se selecciona muestra alguna, verdad ésta que no siempre se cumple en el caso de los bancos, probablemente debido a su número superior (doble que el de cajas de ahorro, aproximadamente).

Ahora bien, en los últimos estudios que coinciden con los que abarcan ambos tipos de entidades a la vez, se tiende a considerar la totalidad de los individuos existentes en la población (a excepción tal vez de instituciones o subgrupos que, por su carácter excepcional puede no resultar interesante incluir). Este hecho ha podido ser facilitado por la publicación en soporte magnético de los datos relativos a las entidades en cuestión, ya que esta disponibilidad evita el tecleo de las cifras necesarias para calcular las variables empleadas en el estudio así como las engorrosas comprobaciones que los estudios de estas características conllevan.

3.3.5. Metodología

La metodología que los autores aplican varía en función de los objetivos que se pretenden cubrir.

Para definir a posteriori las dimensiones que determinan el comportamiento estratégico de las entidades del sector, los autores realizan, previamente al análisis cluster, un análisis factorial. El objetivo del análisis factorial no es otro que el de reducir un amplio número de variables a una cifra limitada de dimensiones con significado que facilite la interpretación de los grupos en función de un número reducido de ejes o factores. Para ello, estos métodos exhaustivos tratan toda la información disponible, poniendo de relevancia la que es más significativa y consintiendo una pérdida de información para ganar en significación. A partir de la combinación de las variables iniciales, se obtienen nuevas variables denominadas factores que serán el punto de partida del análisis cluster.

Por lo tanto, se observa que los autores que emplean este análisis estadístico (seis de los trece recogidos) lo hacen, además de porque uno de sus objetivos sea identificar las dimensiones operantes en el sector a posteriori, porque parten de

un número elevado de variables relevantes del sector. Por término medio, se observa que cuando el número de variables empleadas en el estudio es superior a 11, se aplica previamente al análisis cluster el análisis factorial.

En este sentido, hay que advertir que no en todos los casos en los que se emplea el término *dimensión* significa que se han agrupado variables a través del análisis factorial, esto es, a posteriori, ya que dicha dimensión puede responder a una organización lógica, a priori, de las variables empleadas.

Por otro lado, la metodología aplicada para la formación de grupos estratégicos se basa fundamentalmente en la aplicación del análisis cluster empleando distintos algoritmos en su desarrollo. Es este análisis el que permite al investigador clasificar los individuos observados de forma que agrupe aquéllos con características y comportamientos internamente homogéneos, separándolos del resto de individuos a causa de su heterogeneidad respecto de los primeros.

Por último, hay autores que aplican un análisis (discriminante, ANOVA, MANOVA...) con posterioridad al cluster, con objeto de comprobar que las agrupaciones obtenidas son correctas.

El hecho de realizar este análisis es independiente de haber aplicado un método factorial, en esta situación se encuentran Azofra et al. (1990) y Martínez Vilches (1992), o no haberlo aplicado, como es el caso de Más (1994). Tampoco tiene que ver el hecho de estar estudiando cajas y bancos para aplicar análisis alguno después de haber agrupado a las entidades.

Sin embargo podemos destacar del conjunto tres investigaciones que, por algún rasgo metodológico, son especiales:

- Gómez Sala et al (1993) porque escogen una variable distinta al resto de los estudios (el valor bursátil de la entidad) para probar la validez de esta nueva variable y aplican el análisis factorial de tipo S no para calcular a

posteriori los factores que influyen en el comportamiento estratégico de las entidades sino para *"agrupar casos que responden de la misma forma ante una serie de situaciones cambiantes en las que todas las mediciones se toman sobre una sola variable"*⁸⁶

- Más (1994) que introduce el concepto de PTEE en su estudio del sector bancario.

- Sánchez y Sastre (1995) que aplican diversos tipos de cluster a los mismos datos para comprobar el efecto de las distintas técnicas en los grupos obtenidos.

Para concluir señalaremos que, a partir del esquema recogido por McGee y Thomas (1992) que describe los pasos seguidos por los investigadores anglosajones, se deduce una clara analogía en el guión que siguen la mayoría de los autores tanto españoles como anglosajones en sus estudios de grupos estratégicos. La secuencia común se indica a continuación

1. Elegir un sector de actividad concreto
2. Identificar un conjunto de dimensiones estratégicas
3. Obtener datos de esas dimensiones
4. Emplear una técnica de reducción de datos
5. Conseguir una serie de grupos
6. Interpretarlos a la luz de las dimensiones empleadas en el agrupamiento
7. Suministrar interpretaciones del significado de los grupos

A partir de los análisis realizados en el presente capítulo y en el precedente, definiremos, en el cuarto capítulo, las características de la presente investigación y la aportación que añade esta investigación a los estudios anteriores que acabamos de comentar.

⁸⁶ Gómez Sala et al. (1993) Op.cit., p.156.

**CAPÍTULO IV: DEFINICIÓN DEL ESTUDIO
EMPÍRICO A DESARROLLAR**

4.1. Introducción

Tras haber analizado las tendencias habidas en el sector y las conclusiones extraídas de la revisión bibliografía recogidas en los capítulos 2 y 3, respectivamente, nos disponemos a definir las particularidades del estudio empírico que vamos a abordar. El objeto del tratamiento, análisis e interpretación de los datos es conocer qué dimensiones están determinando la actuación estratégica de las cajas de ahorros y de los bancos en la primera mitad de la década de los noventa y cuál es la composición de los grupos estratégicos existentes en el sector de las entidades de crédito españolas.

En nuestra exposición, seguiremos la secuencia que a continuación se describe. En primer lugar, definiremos los objetivos, en términos de hipótesis, que se pretenden verificar o rechazar con el estudio a elaborar; después, limitaremos el ámbito temporal que abarcará la investigación; en un tercer momento, enumeraremos las dimensiones que vamos a emplear a priori y describiremos las variables elegidas para representarlas; a continuación, identificaremos las entidades seleccionadas para este trabajo y, por último, describiremos la metodología a seguir para cubrir nuestros propósitos

4.2. Objetivo

La investigación que planteamos tiene como finalidad analizar desde una perspectiva estratégica lo que en la primera mitad de la década de los noventa ha sucedido en el sector de entidades de depósito español. Este objetivo, excesivamente amplio formulado de esta manera, se concreta en las hipótesis que a continuación se presentan y justifican:

4.2.1. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 1: definición de las dimensiones que fundamentalmente determinan el comportamiento estratégico de las entidades de crédito en la primera mitad de la década de los 90

Con relación a las dimensiones identificadas por los autores en los numerosos estudios recogidos a lo largo de la revisión bibliográfica, se observa una cierta diversidad cuantitativa y cualitativa tanto en las variables de partida empleadas para su identificación como en los resultados a los que se llega a posteriori a lo largo del tiempo. Esta es la razón por la que, para plantear una hipótesis de partida válida en términos de dimensiones obtenidas a posteriori, vamos a centrar nuestra atención únicamente en los resultados de los trabajos cuya circunstancia se asemeja al nuestro en lo que al momento temporal y a la población se refiere, es decir, que cumplan las dos condiciones siguientes:

1. Aquéllos que han analizado la totalidad del sector de actividad (entendido como cajas de ahorros y entidades bancarias), ya que ésta es la población objeto de estudio.
2. Los autores que han sobrepasado la barrera temporal de 1990, por ser éste el periodo temporal que nos proponemos analizar.

Únicamente hay tres estudios que cumplen al menos alguno de los dos requisitos impuestos. Fuente et al.(1995)⁸⁷ en el que se analiza el comportamiento estratégico de las instituciones financieras españolas en el periodo comprendido entre los años 1987 y 1991 y que, por lo tanto, satisface la primera condición; Sánchez y Sastre (1995) que, al adentrarse mas allá de 1991, cumple el segundo de los requisitos exigidos y Freixas (1996) que es el único de los tres estudios recogidos en el tercer capítulo que cumple las dos condiciones a la vez.

⁸⁷ Los demás autores que incluyen cajas y bancos no obtienen a posteriori las dimensiones determinantes del comportamiento estratégico del sector.

Fuente et al. (1995) centran su estudio en los años extremos del quinquenio que analizan, esto es, 1987-1991. En ambos años, obtienen seis ejes cuya consideración conjunta les permite concretar en tres los determinantes del comportamiento de las empresas bancarias españolas. Estos determinantes son los que se recogen en el cuadro que a continuación se presenta.

CUADRO 4.1.: Aspectos determinantes del comportamiento estratégico de las empresas bancarias españolas en los años 1987 y 1991

1987	1991
<ul style="list-style-type: none"> • Dimensión de la red de oficinas • Tamaño de las entidades • Desarrollo de mercados o desarrollo de productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Dimensión operativa y absoluta • Operaciones alternativas de expansión • Tipo de negocio practicado

Fuente: Fuente et al. (1995)

Según estos autores, en 1987, destaca la importancia del factor tamaño en sus distintas formas (número de sucursales, dimensión de la entidad y expansión de la misma). En 1991, sin embargo, siendo las anteriores dimensiones relevantes, se observa la presencia de un factor nuevo, el tipo de negocio, que se posiciona en un tercer lugar. Esta nueva presencia va a ser significativa como se indica en el siguiente estudio.

Por su parte, en el trabajo que Sánchez y Sastre (1995) realizan en relación con las dimensiones de tamaño y de especialización productiva para el periodo que va de 1990 a 1992, se concluye que *"la especialización productiva es una variable fundamental que permite dar cuenta de una gran parte de las diferencias que se observan en diversos aspectos del negocio bancario -eficiencia, rentabilidad, nivel de capitalización y política de precios."*⁸⁸ y añade *"la estrecha relación que este factor guarda con el tamaño de una empresa explica, en cierta medida algunas de las ambigüedades señaladas en la literatura respecto al papel que desempeña la dimensión como variable estratégica"*⁸⁹.

⁸⁸ Sanchez y Sastre (1995) Op.cit., p.48.

⁸⁹ Sanchez y Sastre (1995) Op.cit., p.47.

Es relevante destacar que, en su estudio, estos autores únicamente están considerando a priori dos dimensiones, tamaño y especialización productiva, y que, por lo tanto, imposibilitan de entrada la presencia de otro tipo de factor en las dimensiones obtenidas a posteriori.

A pesar de esta limitación, del análisis conjunto de los dos estudios se puede concluir que la especialización productiva, que según el estudio de Fuente et al.(1995) es una dimensión cuya relevancia en la determinación del comportamiento estratégico se pone de manifiesto en 1991 situándose en el tercer lugar entre los factores estratégicos del sector, pasa a partir de 1992 a consolidarse como una clara dimensión determinante del comportamiento estratégico en dicho sector (el tamaño sería una dimensión asociada a ella).

No sabemos si Freixas (1996) parte de la misma conclusión, pero lo cierto es que el único autor que se ha adentrado en los años posteriores a 1992 emplea exclusivamente siete ratios de especialización productiva determinados a priori para la agrupación de las entidades del sector.

Lo que deseamos comprobar en esta primera hipótesis es si, a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa, pese a la fase de crisis que ha azotado a la economía española hasta 1993 y después, a la recuperación que tiene lugar a partir de 1994, esto es realmente así, es decir, si la especialización productiva es, junto con el tamaño de la entidad, la dimensión fundamental determinante del comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas.

Este hecho nos permitirá también observar si, por tamaño y por especialización productiva se entiende lo mismo a lo largo del cuatrienio o si por el contrario, la incidencia de los cambios acontecidos en el entorno (las innovaciones, la entrada de nuevos competidores...) han afectado a la forma que tienen de manifestarse ambos conceptos en este sector.

Hipótesis 1: La especialización productiva es, junto con el tamaño de la entidad, la dimensión fundamental en el comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas.

4.2.2. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 2: determinación de la estructura básica de formación de grupos a lo largo del cuatrienio

Si aceptamos que la especialización productiva es, junto con el tamaño, la dimensión fundamental en el sector que nos ocupa (hipótesis 1), ésta deberá tener reflejo en la estructura de grupos estratégicos de dicho sector de actividad. Por ello, entendemos que, aunque puedan surgir grupos residuales o cada uno de los grupos básicos pueda desglosarse en otros varios, la estructura grupal por especialización productiva debe mantenerse básicamente a lo largo del cuatrienio.

Hipótesis 2: Los grupos estratégicos estarán estructurados básicamente en torno a especialidades productivas distintas.

4.2.3. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 3: grupos estratégicos de carácter híbrido

Nuestra primera hipótesis se basa en que la especialización productiva es la dimensión fundamental que rige la actuación estratégica de las entidades de crédito. Si esto es cierto y, como se ha puesto de manifiesto en el capítulo 2, las barreras que existían y distinguían las actuaciones de las entidades de distinta naturaleza han desaparecido a causa de la liberalización ocurrida en el sector, no hay razones para pensar que el comportamiento estratégico de cajas y de bancos no se haya homogeneizado y no puedan, por lo tanto, pertenecer a un mismo grupo estratégico.

En este sentido, existe una literatura previa que apoya la bondad de esta creencia.

Por un lado, se encuentra el ya mencionado análisis de Coello (1993) que, en relación con la estrategia de los agentes de mercado concluye que *"no son totalmente equivalentes aunque muestran grandes similitudes"*⁹⁰ y que *"la interacción estratégica de los bancos frente a las cajas y viceversa se puede considerar como equivalente"*⁹¹ debido a la localización geográfica de ambos tipos de entidades.

Por otro lado, el estudio de Freixas (1996) pone de manifiesto cómo cajas y bancos, que en 1992 aparecen formando grupos distintos, se reúnen en una misma agrupación estratégica en 1994⁹². Este hecho no ocurría en ninguno de los estudios de grupos estratégicos realizados con anterioridad.

Sin embargo, existe también un trabajo relativo a las diferencias estratégicas existentes entre cajas y bancos desarrollado por Lagares (1995) que distingue la actuación estratégica de ambos tipos de entidades consideradas en su conjunto, es decir, la totalidad de los bancos por un lado y todas las cajas por otro.

La diferencia entre éste y los anteriores trabajos radica en que, en el estudio de Lagares (1995), el autor no discrimina entre los distintos tipos de bancos, sino que distingue su estrategia global de la de las cajas. Sin embargo, con posterioridad, Freixas (1996) en su agrupación sobre la base de la especialización productiva llega a asociar en un mismo grupo *a un cierto tipo de banca y de caja de ahorros*.

⁹⁰ Coello, J. (1993) Op.cit., p.26.

⁹¹ Coello, J. (1993) Op.cit., p.26.

⁹² Es importante insistir en que este autor forma sus grupos con base únicamente en siete ratios de especialización productiva elegidas a priori, por lo que la principal conclusión que se desprende de sus resultados es que hay cajas y bancos que desarrollan una operativa semejante. Habría que ver si, al considerar otras variables que pueden ser estratégicamente relevantes, siguen formando parte de los mismos grupos *estratégicos*, ya que como el mismo autor señala, *"es cierto que la elección de*

De hecho, Freixas (1996) tras agrupar a las entidades afirma que *"el aspecto más importante del análisis es la tendencia a la estandarización de las estrategias, tendencia que corresponde a una mayor uniformidad (menor dispersión) de los comportamientos alrededor de un menor número de modelos estratégicos"*⁹³.

En este sentido, pretendemos dar luz con relación a este tema y comprobar, en primer lugar, si hay entidades bancarias que se reúnen con las cajas en un mismo grupo estratégico a lo largo de la primera mitad de la década de los noventa, y en segundo término, cuáles son las características estratégicas bajo las que las entidades bancarias y las cajas de ahorros se reúnen, si finalmente ambos tipos de entidades se encuentran en un mismo grupo estratégico.

Hipótesis 3: Ciertas cajas de ahorros y algunas entidades bancarias forman parte de un mismo grupo estratégico.

4.2.4. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 4: grado de homogeneidad en la actuación estratégica de cajas y bancos

Existe, como se ha comentado ya, un precedente en el estudio de las diferencias estratégicas de cajas y bancos realizado por Lagares (1995). Según indica este autor, las cajas de ahorros comparten una doctrina que *"les ha permitido comportarse con una cierta homogeneidad dentro de la más amplia diversidad y del más completo respeto a su libertad individual"*⁹⁴. Por ello, califica de más *"colectiva"* la actuación estratégica de las cajas de ahorros que de los bancos.

La mayor homogeneidad estratégica de estas entidades es lógica debido a la forma de gobierno de estas entidades cuyos órganos de gobierno vienen

determinadas variables características desarrolladas por las entidades de crédito determina la clasificación obtenida" (Freixas, X. (1996) Op.cit., p.57).

⁹³ Freixas, X.(1996) Op.cit., p. 58.

⁹⁴ Lagares, M.J. (1995) Op. cit., p.282.

regulados por la legislación estatal y la autonómica (si tienen las competencias pertinentes transferidas al efecto), cuyos consejeros son de nombramiento político y entre cuyos objetivos destacan la promoción del ahorro popular, el desarrollo de la economía del área local concreta en que las cajas operan y la reversión del beneficio de estas entidades en su ámbito local mediante su obra benéfico social.

Lo que se pretende comprobar al verificar esta hipótesis es si las cajas de ahorros siguen manteniendo una forma estable y única de estrategia o si, por el contrario, la liberalización o la innovación que han llegado al sector han conllevado la diversificación efectiva de sus formas de actuación, dando lugar a grupos estratégicos distintos.

Hipótesis 4: Las cajas de ahorros desarrollan en su conjunto una estrategia más homogénea que la de los bancos.

4.2.5. Planteamiento y argumentación de la hipótesis 5: los distintos niveles de rentabilidad de los grupos existentes en el sector de las entidades de crédito españolas

Apoyado en la existencia de las barreras de movilidad, Porter mantiene que los grupos estratégicos obtienen niveles distintos de rentabilidad por las dificultades que las empresas encuentran para imitar los comportamientos estratégicos de las que han logrado el éxito en el sector. En esta línea, extrapolamos esta aseveración al sector bancario español y partimos de la hipótesis de que distintos grupos estratégicos obtienen niveles de rentabilidad diferentes.

Estas rentabilidades grupales no son, sin embargo, ajenas a la evolución de la rentabilidad del sector. En este sentido, se ha observado en el capítulo segundo que todos los factores externos ya sean de carácter sectorial o global, apuntan a

que la rentabilidad asociada a la operativa estratégica de las entidades de depósito va a disminuir en el periodo considerado.

La dinámica de la estructura sectorial deja claro que la rentabilidad media tiende a contraerse en este sector en la década de los noventa debido a:

- la coyuntura de crisis que el sector atraviesa, y cuya recuperación no conlleva la vuelta a los niveles de rentabilidad anteriores
- la convergencia económica inminente que exige una caída de los tipos de interés para homogeneizarnos con nuestros vecinos comunitarios
- la alta competencia existente en el sector debido a las presiones que ejercen:
 - los productos sustitutos
 - los nuevos competidores que amenazan con incorporarse al sector
 - los clientes y proveedores del sector cada vez más y mejor informados

Este descenso de la rentabilidad se confirma en los estudios empíricos recogidos. Entre ellos destacamos el de Liso et al. (1995) que muestra de forma separada la rentabilidad de cajas y de bancos en España hasta el año 1995, en el que se observa que en los últimos años del periodo el beneficio neto sobre el activo total medio desciende de forma continuada

Sin embargo, la misma liberalización que se encuentra tras la entrada de nuevas entidades más eficientes, también va a exigir el aumento de la eficiencia en las empresas que permanezcan en el sistema y, por lo tanto, el aumento de su rentabilidad.

Lo que pretendemos comprobar con esta última hipótesis es cuál de ambas tendencias va a predominar (la de caída generalizada de la rentabilidad del sector y de los grupos o la de la diferente evolución de las rentabilidades en función del

grupo al que nos refiramos) y, en todo caso, cuál va a ser en términos de rentabilidad la situación del sector, contemplado desde la perspectiva de los grupos estratégicos, en la primera mitad de la década de los noventa.

Hipótesis 5: El nivel de rentabilidad asociado a cada grupo estratégico seguirá presentando diferencias con el de los restantes grupos estratégicos, pero estas diferencias tenderán a disminuir en el periodo observado

Por último, a modo de resumen, vamos a recoger la formulación de las hipótesis cuya contrastación constituye el objetivo fundamental de la investigación que va a desarrollarse.

CUADRO 4.2.: Formulación de las hipótesis a contrastar

HIPOTESIS	FORMULACION
HIPOTESIS 1	<i>La especialización productiva es, junto al tamaño de la entidad, la dimensión fundamental en el comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas</i>
HIPOTESIS 2	<i>Los grupos estratégicos estarán estructurados básicamente en torno a especializaciones productivas distintas.</i>
HIPOTESIS 3	<i>Ciertas cajas de ahorros y algunas entidades bancarias forman parte de un mismo grupo estratégico</i>
HIPOTESIS 4	<i>Las cajas de ahorros desarrollan en su conjunto una estrategia más homogénea que la de los bancos</i>
HIPOTESIS 5	<i>El nivel de rentabilidad asociado a cada grupo estratégico seguirá presentando diferencias con el de los restantes grupos estratégicos, pero estas diferencias tenderán a disminuir en el periodo observado</i>

Fuente: Elaboración propia

4.3. Dimensión temporal

El marco temporal a estudiar está determinado por la vocación misma de esta investigación que se centra en la primera mitad de la década de los noventa. No obstante, hay aspectos a concretar al abordar un estudio empírico como son los dos que ocupan las siguientes líneas, a saber, el ámbito temporal a estudiar y la forma de abordarlo.

4.3.1. *Ámbito temporal*

La primera cuestión relativa al ámbito temporal supone elegir un momento inicial y un año final para el estudio a abordar. Esta elección se ha resuelto de forma relativamente inmediata dado que el objetivo planteado es realizar un estudio actual (década de los noventa) y no un análisis histórico del sector, lo cual reduce el número de alternativas existente.

El espacio temporal en el que se enmarca esta tesis se ubica en la primera mitad de los años noventa. Este ha sido un periodo especialmente agitado en la vida no sólo del sector que nos ocupa, sino de la economía española en su conjunto, por las diversas razones ya citadas anteriormente (véase apartado 2.3.1. Factores coyunturales, capítulo II, página 33). Ello justifica el interés del análisis de la evolución de las dimensiones determinantes de la actuación estratégica y de los grupos estratégicos existentes en el sector.

Este hecho define la fecha final del estudio, es decir, 1995. La fecha de inicio del mismo debe ser pues anterior a 1995. Si a esto se añade la imposibilidad (por razones de disponibilidad de datos⁹⁵) de comparar datos anteriores y posteriores a 1991, la fecha de inicio de la investigación no puede ser otra que 1992.

Por lo tanto, el ámbito temporal que va a abarcar el estudio empírico es de 1992 a 1995. Los primeros años de la primera mitad de la década de los noventa que, por otra parte, ya han sido analizados por otros autores (Martínez Vilches (1991) y Fuente et al (1995)), quedan en consecuencia excluidos del presente trabajo.

⁹⁵ Como ya se ha comentado con anterioridad, esta imposibilidad tiene su causa en el cambio de las normas de contabilidad y de los modelos de estados financieros para las entidades de crédito establecido en la circular 4/1991 del Banco de España.

4.3.2. Periodicidad del estudio

Este segundo punto no ha resultado tan evidente dada la posibilidad que se planteaba de establecer, previamente a la formación de los grupos, los PTEEs. En este sentido, y comparando la presente obra a otras anteriores, hay que decir que, se ha rechazado la posibilidad de determinar los PTEEs en el cuatrienio a analizar. La razón es que, en el estudio de Más (1994), el único que plantea esta cuestión en este sector, se observan, en un lapso de 8 años (1984-1991), cuatro PTEEs de entre 1 y 3 años de duración cada uno. El amplio número de PTEEs existente en este periodo se explica dadas "*las drásticas transformaciones a las que ha estado sujeto el sistema bancario español durante los ochenta*"⁹⁶.

Se ha supuesto que las transformaciones no se habrán detenido repentinamente al año siguiente, 1992, primero de este estudio y que, por lo tanto, un análisis de la naturaleza que se está comentando, en el ámbito temporal limitado considerado, va a dar como resultado dos o tres periodos de uno o dos años. Por ello, no se ve, en este caso concreto, el interés de aplicar la metodología de los PTEEs, frente al estudio anual del sector, que es por el que finalmente se ha optado.

En todo caso, si a pesar de los supuestos en que nos hemos basado para desarrollar un estudio anual se observara la existencia de grupos estables en un periodo suficientemente largo de tiempo, se aplicaría la metodología de los PTEEs.

Por último, señalar que, para un lapso temporal de cuatro años como el que nos ocupa, el estudio anual es preferible frente al estudio de los años extremos dado que aporta un mayor detalle de lo acontecido a lo largo del periodo sin incurrir en un exceso de información (dado el carácter cuatrienal del trabajo) que a menudo dificulta la interpretación y visión de conjunto.

⁹⁶ Mas, F.J. (1994) Op.cit., p. 180.

4.4. Dimensiones y variables

Presentamos a continuación las fuentes empleadas así como las variables y dimensiones seleccionadas a priori para la obtención de los factores y de los grupos estratégicos en el periodo 1992-1995.

4.4.1. Fuentes estadísticas

Este estudio empírico, como el resto de los análogos al mismo que se han realizado con anterioridad, obtiene los datos que precisa para su desarrollo de las fuentes secundarias existentes en relación al sector.

Dentro de las bases de datos que aportan información empresa a empresa, se observa que los datos relativos a las entidades bancarias se recogen en el "Anuario Estadístico de la Banca Privada en España", editado por el Consejo Superior Bancario (CSB) hasta 1994 y por la Asociación Española de Banca (AEB) desde 1995⁹⁷, y los datos correspondientes a las cajas de ahorros se encuentran en el "Anuario Estadístico de Cajas de Ahorros Confederadas", publicado por la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Estas fuentes nos suministran los datos que vamos a emplear en nuestro estudio

Además, la presentación de la información contable en ambas publicaciones es homogénea tanto en las partidas contables como en la fecha a la que las mismas se refieren (31 de diciembre), lo que facilita su empleo simultáneo para cualquier tipo de estudios financieros relativos al sector en general y para nuestra investigación en particular.

⁹⁷ El cambio de órgano editor se debió a la disolución del CSB dispuesto en la ley 3/1994, de 14 de abril. Previamente a su desaparición, la citada entidad designó a la AEB como entidad representativa de los bancos que componían el consejo y destinataria de la totalidad de su patrimonio. Dicho traspaso de funciones no ha conllevado cambios sustanciales en la publicación que nos concierne.

4.4.2. Dimensiones y variables

Para elegir las ratios hemos tomado como punto de partida las empleadas en el conjunto de estudios recogidos previamente en la revisión bibliográfica, teniendo en cuenta el cambio en la forma de los estados contables al que hemos hecho alusión y las restricciones de datos que existen en todo tratamiento de datos. A éstas, hemos añadido aquéllas que, a nuestro entender, faltaban en dicha lista y que se adecuaban a las circunstancias del período.

El esfuerzo de selección de las variables nos ha obligado a profundizar en la contabilidad y el análisis de los balances de las entidades de crédito. Este camino lo hemos realizado de la mano de Pedraja (1992)⁹⁸.

Enunciamos a continuación el listado de las 40 variables escogidas para esta investigación⁹⁹, justificando su presencia y describiendo su formulación concreta.

A. Variables de actividad

Las variables de actividad son las que reflejan el negocio de las entidades de crédito. Estas ratios se obtendrán a partir del activo y el pasivo rentables que se encuentran en el balance de las entidades de crédito. Son éstas las variables que nos van a indicar en qué invierten y en qué forma captan los recursos tanto bancos como cajas de ahorro.

Dentro de este área, para poder determinar la especialización productiva de las instituciones, nos interesaría contar, como lo hacían los estudios previos a 1991, con una mayor detalle de los productos que estas entidades ofertan y de los clientes a los que las mismas sirven.

⁹⁸ Pedraja, P. *Contabilidad y Análisis de Balances en la Banca*. Centro de Formación del Banco de España, Madrid, 1992.

⁹⁹ De estas 40, serán 39 (todas menos la de rentabilidad), las que se empleen en la determinación de factores estratégicos y en la formación de grupos.

Las fuentes que nos proporcionan los datos de este estudio han dejado de suministrar con este grado de detalle las partidas de balance, por lo tanto, dada esta restricción, la especialización productiva queda reducida al negocio, tanto de activo (por ejemplo, las inversiones en cartera variable) como de pasivo (por ejemplo, el acceso al mercado interbancario para la obtención de fondos) y dentro de ésta dicotomía, distinguiremos en esta dimensión entre el negocio más tradicional (caracterizado por inversiones crediticias y depósitos a la vista y a plazo) y el menos conservador (desarrollado a través de inversiones en cartera y de ventas temporales de activos¹⁰⁰).

1. Intermediarios financieros / Recursos ajenos = (Entidades de crédito (P) - Entidades de crédito (A)) / Recursos ajenos
2. Acciones y participaciones / Inversiones financieras = (Acciones y otros títulos de renta variable + Participaciones + Participaciones en empresas del grupo) / Inversiones financieras
3. Inversión crediticia / Inversión financiera = Inversión crediticia / Inversiones financieras
4. Depósitos a la vista / Recursos ajenos = Cuentas a la vista de Débitos a clientes / Recursos ajenos
5. Depósitos a plazo / Recursos ajenos = Cuentas a plazo de Débitos a clientes / Recursos ajenos
6. Ventas temporales de activo / Activo total = Otros débitos de Débitos a clientes / (Débitos a clientes + Débitos representados por valores negociables)

B. Variables de inversión

Para saber cómo organiza la entidad los recursos de que dispone, vamos a fijarnos tanto en las inversiones a largo plazo como en la no inversión. A

¹⁰⁰ En relación a éstos, Más (1994) dice que "estos pasivos son muy caros y requieren un importante

corto plazo, nos concentraremos en la tesorería como un exponente del excedente de recursos captados no destinados a inversiones rentables y, a más largo plazo, atenderemos a las inversiones en inmovilizado valorando su importancia con relación al conjunto de los activos de la entidad.

1. Tesorería / Recursos ajenos = Caja y depósitos en bancos centrales / Recursos ajenos
2. Inmovilizado / Activo total = (Inmovilizado material + Inmovilizado inmaterial) / Activo total

C. Variables de riesgo

En este apartado intentamos valorar el nivel de riesgo que soporta la entidad, ya sea el riesgo que la entidad supone para los cedentes de fondos, por la solvencia que representa para sus clientes dada la importancia de los recursos propios de la entidad que avalan a los prestamistas de la misma; ya sea el riesgo soportado por la propia entidad, en forma de productos con un alto grado de riesgo (fianzas, avales y cauciones) o por la previsión de insolvencia que la entidad realiza ante la posibilidad de que los préstamos otorgados a terceros no sean devueltos o pagados y que refleja en su dotación a la provisión para insolvencias.

1. Fondos propios / Activo total = Recursos propios / Activo total
2. Riesgo de firma = Fianzas, avales y cauciones
3. Dotación neta insolvencias / Inversión crediticia media = Amortización y provisiones para insolvencias / Créditos sobre clientes

D. Variables de tamaño y tecnología

En este grupo vamos a recoger dos componentes frecuentemente claves en la estrategia de las entidades, el tamaño y la tecnología. La importancia del tamaño de la entidad se refleja a través del activo total de la empresa y de la cuota de mercado, ambos en relación al conjunto del sector.

El grado de desarrollo tecnológico con el que cuenta la entidad es uno de los aspectos que más débil representación va a tener dadas las variables de las que disponemos (el factor tecnológico únicamente se pone de manifiesto a través de la figura del cajero). Por lo tanto, la mejor manera que hemos encontrado de reflejar la importancia del factor tecnológico en la empresa es poniéndolo en relación con la importancia del factor no tecnológico (humano) en la misma.

1. Activo total / Total sectorial de activos = Activo total respecto al global de activos
2. Cuota de mercado = Recursos ajenos / Recursos ajenos del total de entidades
3. Cajeros por empleado = Número cajeros / Número total de empleados

E. Variables de tamaño operativo y rentabilidad del personal

Con estas variables tratamos de medir el tamaño de la entidad por cada una de sus unidades operativas, es decir, de las sucursales, para valorar el adecuado dimensionamiento de las mismas y la rentabilidad del personal.

1. Empleados por oficina = Número de empleados totales / (Número total de oficinas en territorio nacional + Número total de oficinas en el extranjero)

2. Inmovilizado por oficina = $(\text{Activos materiales} + \text{Activos inmateriales}) / (\text{Número total oficinas en territorio nacional} + \text{Número total oficinas en extranjero})$
3. Depósitos por oficina = $(\text{Débitos a clientes} + \text{Débitos representados por valores negociables}) / (\text{Número total oficinas en territorio nacional} + \text{Número total oficinas en extranjero})$
4. Cuentas acreedoras por oficina = $(\text{Número total cuentas en pesetas} + \text{Número total de cuentas en moneda extranjera}) / (\text{Número total oficinas en territorio nacional} + \text{Número total de oficinas en extranjero})$
5. Coste de explotación por oficina = $(\text{Gastos generales de administración} + \text{Amortización y saneamiento de activos} + \text{Otras cargas de explotación}) / (\text{Número total de oficinas en territorio nacional} + \text{Número total oficinas en extranjero})$
6. Beneficio neto por empleado = $\text{Beneficio del ejercicio} / \text{Número total de empleados}$

F. Variables geográficas

Las geográficas son unas variables que han tenido corta representación en la formación de grupos estratégicos realizada en estudios previos¹⁰¹. A pesar de ser una de las dimensiones más descuidadas en este tipo de trabajos, su consideración es interesante en tanto que permite valorar la relevancia actual de uno de los aspectos que ha sido más importante en el sector de las entidades de crédito español: la intensidad de sucursales y el grado de concentración de la red de oficinas de cada entidad.

¹⁰¹ Los escasos precedentes de estudios que emplean esta dimensión (nos aventuramos a suponer que por la ausencia de datos recogidos en fuentes secundarias y en soporte magnético) son tres. Estas investigaciones concretan el aspecto geográfico en las dimensiones "especialización geográfica", "presencia significativa en la comunidad autónoma" y "presencia exterior/ámbito nacional, regional y local".

A nuestro entender, la principal novedad que incorpora este estudio en lo que a las variables empleadas se refiere, es el estudio de la distribución geográfica de las entidades a través del grado de concentración de las mismas en las provincias en las que están presentes, de su expansión a lo largo y ancho del territorio español medido en forma del número de provincias en que están ubicadas y de las sucursales que la entidad tiene en el extranjero.

1. Intensidad de la red de sucursales por provincia = $\text{Número de sucursales de la entidad} / \text{Número de provincias en los que la entidad está presente}$
2. Grado de concentración de sucursales por provincia = $\text{Raíz cuadrada del cociente entre el sumatorio del cuadrado del número de sucursales de la entidad en cada provincia en que está presente menos la media de sucursales por provincia y el número de provincias en que la entidad está representada}$
3. N° de provincias en las que la entidad está presente
4. Presencia de la entidad en el extranjero = N° de sucursales que la entidad posee en el extranjero

G. Variables de expansión

Las variables de expansión nos han parecido interesantes como medio para valorar el dinamismo tanto incremental como decremental de las entidades. Este dinamismo se valora en términos de variación de recursos de los que dispone (oficinas, empleados o cajeros), de expansión dentro y fuera del territorio español (oficinas en el extranjero¹⁰² o provincias en las que está presente), de proveedores de fondos (acreedores), de productos (cuentas acreedoras) y de tamaño (activo o cuota de mercado). En todos

¹⁰² No podemos saber si la expansión de una oficina en el extranjero supone la entrada en un nuevo país o la mayor penetración en el mismo país en el que ya estaba, dado que no tenemos el dato de dónde se produce la nueva apertura y, aunque en ocasiones es posible, tampoco siempre podemos deducirlo.

los casos esta valoración se realizará respecto al año inmediatamente precedente.

1. Incremento nº oficinas = Total oficinas en territorio nacional (año n) - Total oficinas en territorio nacional (año n-1)
2. Incremento nº oficinas en el extranjero = Total oficinas en extranjero (año n) - Total oficinas en extranjero (año n-1)
3. Incremento nº provincias en las que la entidad está presente
4. Incremento nº empleados = Total empleados (año n) - Total empleados (año n-1)
5. Incremento nº cajeros = Total cajeros (año n) - Total cajeros (año n-1)
6. Incremento acreedores = (Cuentas a la vista + Cuentas ahorro + Depósitos a plazo, pagarés y efectos + Cuentas en moneda extranjera (año n)) - (Cuentas a la vista + Cuentas ahorro + Depósitos a plazo, pagarés y efectos + Cuentas en moneda extranjera (año n-1))
7. Incremento cuota de mercado = (Recursos ajenos / Recursos ajenos del total de entidades de depósito (año n)) - (Recursos ajenos / Recursos ajenos del total de entidades de depósito (año n-1))
8. Incremento de activos rentables = (Caja y depósitos en bancos centrales + Entidades de crédito (A) + Inversiones financieras (año n)) - (Caja y depósitos en bancos centrales + Entidades de crédito (A) + Inversiones financieras (año n-1))

H. Otras variables

Son variables que recogen aspectos fundamentalmente de costes o de beneficios que por distintos motivos soporta u obtiene la entidad. Estas ratios nos permiten conocer las aportaciones que los distintos conceptos

de coste o de beneficio realizan al margen operativo de las entidades de crédito.

1. Costes financieros medios de intermediarios financieros =
Intereses y cargas asimiladas / (Recursos ajenos + Entidades de crédito(P))
2. Rendimiento medio de inversiones crediticias = (Intereses y rendimientos asimilados + Rendimientos de la cartera de renta variable) / (Caja y depósitos centrales + Deudas del Estado + Entidades de crédito (A) + Créditos sobre clientes + Obligaciones y otros valores de renta fija + Acciones y títulos de renta variable + Participaciones + Participaciones en empresas del grupo)
3. Gastos de explotación / Activo total = (Gastos generales de administración + Amortización y saneamiento de activos materiales e inmateriales + Otras cargas de explotación) / Activo total
4. Productos de servicios / Activo total = (Comisiones percibidas - Comisiones pagadas) / Activo total
5. Gastos de amortización / Inmovilizado medio = Amortización y saneamiento de activos materiales / (Inmovilizado material + Inmovilizado inmaterial)
6. Gastos de personal / Empleado = Gastos de personal / Número total de empleados
7. Gastos de personal / Gastos de explotación = Gastos de personal / Número total de empleados

I. Variables de resultado y de rentabilidad

Esta variable va a emplearse para comprobar la rentabilidad de los grupos formados y si se cumple la hipótesis que acerca de la misma hemos formulado.

$$1. \text{ROA} = \text{Beneficio (o pérdida) del ejercicio} / \text{Activo total}$$

4.5. Entidades

Las entidades que se observan en el presente estudio son, como ha sido explicitado ya, bancos y cajas de ahorros. Todos los estudios previos existentes abordan bien un tipo de entidad o bien el otro, sin mezclarlos en un mismo planteamiento -a excepción de Fuente et al (1995) y Freixas (1996). Sin embargo, desde que en 1989, las cajas de ahorros pudieron establecer libremente sus sucursales en el territorio nacional, e incluso en el extranjero, una de las más importantes y últimas barreras que separaban a bancos y cajas ha desaparecido, permitiendo a ambas competir de igual a igual.

Siguiendo la tendencia observada, vamos a incluir en nuestro estudio a la práctica totalidad de las cajas de ahorros y a la totalidad de los bancos privados que operan en España, entendidas como entidades individuales y no grupos financieros consolidados (ver anexo 4.).

Sin embargo, esta afirmación requiere de ciertas matizaciones, ya que se excluirán de la población mencionada ciertas entidades que por sus particulares circunstancias hemos considerado que no deben ser incluidas:

- entre las cajas de ahorro, se ha excluido la CECA, en tanto institución financiera, y la Caja Postal, en tanto componente de la corporación bancaria del grupo Argenteria y, por lo tanto, de carácter público;

- entre los bancos, se han excluido los públicos a causa de las diferencias competitivas que pudieran generarse por el condicionamiento que sufren, derivado de la política gubernamental existente; y los extranjeros.

Por lo tanto el número de individuos considerados finalmente ha sido de 152 ó 154 en función del año, desglosados de la siguiente manera:

CUADRO 4.3.: Número de entidades (bancos y cajas de ahorros) considerados anualmente

	1992	1993	1994	1995
BANCOS	101	103	101	102
CAJAS	53	51	51	50
TOTAL	154	154	152	152

Fuente: Elaboración propia

Las razones de la variación de entidades en los años observados no es otra que las fusiones, absorciones o nuevos ingresos sufridas por las mismas a lo largo del tiempo. Hay que decir que las entidades en proceso de liquidación en el período observado se han eliminado¹⁰³ del estudio, así como que las que han surgido¹⁰⁴ a lo largo del cuatrienio considerado se han incluido en el mismo.

4.6. Metodología

Para poder verificar las hipótesis planteadas, se va a requerir la aplicación de dos tipos de análisis estadísticos análogos a los empleados en estudios precedentes y similares al actual.

La primera hipótesis se centra en la identificación de las dimensiones estratégicas más relevantes determinantes de la actuación estratégica de las entidades del sector que nos

¹⁰³ Estas entidades bancarias son las que a continuación se citan: Finesor, Noroeste, Huelva, Chemical Bank, Sevilla, Jyske Bank, Saudi Español y Banco de Inversión y Servicios Financieros.

¹⁰⁴ En este grupo se han considerado las siguientes entidades bancarias: Barcelonesa de Financiación, Crédito Local France-España, Esfinge, Halifax Hispania, Marocaine du Commerce Exterior International, Popular Hipotecario y Popular Rabobank.

ocupa. Para ello, se debe aplicar un análisis factorial, cuyo objetivo es crear nuevos factores a partir de las variables de salida. Estos ejes, en menor número que las ratios, deberán poner en evidencia las relaciones existentes entre las variables de partida.

La segunda, tercera y cuarta hipótesis se ocupan de aspectos relacionados con los grupos estratégicos por lo que requieren de la agrupación de las entidades que constituyen nuestra población. Para ello va a ser necesario aplicar un análisis cluster, mediante el cual obtengamos grupos de entidades de crédito cuya homogeneidad interna sea superior a la que presentan respecto al resto de las entidades del universo considerado.

La quinta hipótesis no requiere técnica específica alguna. Basta con observar las evoluciones de la media y de la desviación típica de la rentabilidad de cada grupo en cada año a lo largo del cuatrienio.

Para entender un poco más en qué consisten las dos técnicas estadísticas mencionadas comentaremos brevemente sus características principales.

4.6.1. Análisis factorial

Siguiendo la pauta establecida por ciertos autores estudiados, desarrollaremos un análisis factorial con carácter previo a la formación de grupos. Ello nos permitirá conocer las dimensiones que influyen en el comportamiento estratégico de las entidades pertenecientes al sector bancario.

Con relación al análisis factorial, cabe señalar que existen distintos tipos de análisis factoriales - análisis de componentes principales (ACP), análisis factorial de correspondencias (AFC) y análisis de correspondencias múltiples (ACM). Atendiendo al tipo de variables con el que vamos a operar (tabla de medidas o de

escalas métricas) se ha elegido, entre los distintos análisis de este tipo existentes, el ACP¹⁰⁵.

4.6.2. Análisis cluster

Respecto al análisis cluster, esta técnica permite, como ya se ha comentado con anterioridad, descubrir qué individuos componen un cluster, es decir, son similares a través del conjunto de variables estudiadas, y cómo se diferencian estos individuos como grupo de otros individuos que pertenecen a otro cluster

Se aplicará un proceso de clasificación automática no jerárquica con centros móviles, con objeto de lograr formar grupos. *“Esta técnica empieza con un número específico de “clusters” deseados y, a través de una serie de iteraciones, se minimiza la distancia entre cada observación y el centro de un cluster hasta llegar a un número de grupos de observaciones (los “cluster”) que no requiere reubicar más observaciones de un cluster a otro”*¹⁰⁶.

Dentro de las posibilidades que el paquete informático¹⁰⁷ empleado ofrece, encontramos la clasificación jerárquica con el criterio de Ward y la clasificación mixta basada en centros móviles con el criterio de Ward.

En este capítulo, hemos establecido las condiciones concretas en las que va a desarrollarse nuestro estudio empírico en lo que a hipótesis, ámbito temporal, dimensiones y variables, entidades y metodología se refiere. En el siguiente, nos disponemos a presentar los resultados obtenidos de dicho desarrollo.

¹⁰⁵ En el caso de haber tratado una tabla de frecuencias o de contingencias, al análisis por el que se hubiese optado hubiese sido el AFC. Acogiendo otro supuesto, si el fichero hubiese sido de encuestas, es decir, de tablas que recogen las respuestas de los individuos a distintas variables nominales o disyuntivas completas, el elegido hubiese sido el ACM.

¹⁰⁶ Verbeek, E. (1996) Modelos de segmentación para la banca: tecnología y rentabilidad (III) Análisis cluster, Banca & Finanzas, nº15, octubre 1996, pp.44-48.

¹⁰⁷ El paquete informático empleado ha sido el SPAD.N dado que permitía realizar el tratamiento estadístico descripto.

**CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE LAS DIMENSIONES
Y DE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS DEL
SECTOR DE ENTIDADES DE DEPÓSITO
ESPAÑOL EN EL PERÍODO 1992-1995**

5.1. Introducción

El desarrollo del estudio empírico definido en el capítulo anterior ha permitido la identificación de los principales factores determinantes del comportamiento estratégico, así como la formulación y el análisis de los grupos estratégicos existentes en el sector de entidades de crédito españolas entre 1992 y 1995. Estos resultados son los que se presentan en el capítulo que damos comienzo.

El desarrollo de este quinto capítulo sigue los tres pasos que a continuación se describen. En primer lugar, se determinarán las dimensiones estratégicas más relevantes que determinan la actuación estratégica del sector de entidades de crédito. En segundo término, se procederá a la identificación de grupos estratégicos y de las entidades que los forman, así como al análisis de su evolución y de su estructura básica; y, por último, se analizará la rentabilidad de cada uno de los grupos a lo largo del período observado.

5.2. Determinación de los principales factores que determinan el comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas en el período 1992-1995

El apartado actual pretende identificar las principales dimensiones que discriminan la actuación estratégica de las entidades que operan en el sector bancario español en los años que median entre 1992 y 1995, ambos inclusive. Estas dimensiones se obtendrán a posteriori a partir de las 39 variables que, para las más de 150 entidades que componen el sector en cada año, se han calculado. La selección de dichas entidades y variables ha sido ampliamente justificada en el capítulo anterior.

Previamente a la realización de este análisis, vamos a observar cuál es la evolución de las medias y de las desviaciones típicas de cada una de las variables elegidas para la determinación de los factores y de los grupos estratégicos en el periodo observado. Estas ratios de estadística descriptiva se recogen en el siguiente cuadro.

CUADRO 5.1.: Media y desviación típica (entre paréntesis y cursiva) de las variables en cada uno de los años del cuatrienio 1992-1995

	1992	1993	1994	1995
TESORERIA	0.03 (0.02)	0.02 (0.01)	0.14 (1.02)	0.02 (0.01)
INTERMEDIARIOS	-0.91 (18.81)	0.99 (12.86)	10.25 (114.01)	1.17 (15.55)
CART.VBLE	0.04 (0.10)	0.05 (0.12)	0.04 (0.11)	0.04 (0.13)
INVERS. CRED.	0.68 (0.22)	0.70 (0.22)	0.52 (0.31)	0.67 (0.24)
INMOVILIZADO	0.03 (0.03)	0.03 (0.03)	0.04 (0.06)	0.03 (0.03)
DEP. VISTA	0.38 (0.18)	0.35 (0.18)	0.36 (0.20)	0.32 (0.19)
DEP. PLAZO	0.23 (0.20)	0.37 (0.21)	0.37 (0.21)	0.37 (0.20)
VTA.TEMLACT	0.20 (0.28)	0.24 (0.27)	0.24 (0.27)	0.27 (0.29)
SOLVENCIA	0.46 (0.45)	0.12 (0.18)	0.13 (0.21)	0.14 (0.19)
RIESGO	0.07 (0.06)	0.05 (0.09)	0.05 (0.06)	0.06 (0.08)
ACTIVO	0.01 (0.02)	0.01 (0.02)	0.01 (0.02)	0.01 (0.02)
CUOTA MERCADO	0.01 (0.02)	0.01 (0.02)	0.01 (0.02)	0.01 (0.02)
EMPL.OFIC.	10.93 (13.76)	17.90 (85.22)	10.04 (11.60)	10.56 (18.73)
INMOV.OFIC.	115.05 (277.55)	119.59 (250.39)	139.10 (318.92)	143.82 (341.58)
CAJ.EMPL.	0.06 (0.06)	0.07 (0.07)	0.02 (0.03)	0.08 (0.08)
DEP.OFIC.	2226.0 (3306.5)	2633.9 (4556.6)	1616.0 (3107.1)	3103.5 (5617.8)
CTAS.OFIC.	2150.4 (2831.3)	2119.8 (3.95.4)	2011.0 (2012.5)	1874.1 (3191.29)
CTE EXPLOFIC.	147.12 (341.10)	133.01 (188.00)	128.40 (157.57)	175.89 (454.34)
BENEF.EMPL.	14.55 (115.74)	14.94 (79.35)	12.08 (56.79)	24.90 (171.18)
INCR.OFLNAC.	1.36 (22.76)	-1.54 (40.69)	0.47 (34.06)	3.72 (19.06)
INCR.OFLEXTR.	-0.22 (1.95)	-0.19 (2.66)	0.02 (0.64)	-0.06 (0.64)
INCR.PROV.	0.19 (1.04)	0.16 (1.07)	-0.05 (5.96)	0.18 (1.42)
INCR.EMPL.	-15.28 (233.95)	-25.24 (202.74)	-15.71 (193.67)	-15.25 (127.28)
INCR.CAJERO	14.68 (38.29)	9.31 (35.22)	-85.93 (310.91)	111.68 (342.69)
INCR. ACREED.	-9152 (308138)	6400 (160175)	-40413 (275369)	-28170 (324549)
INCR. CUOTA	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.01)	0.00 (0.00)
INCR.ACT.REN.	37459.2 (132584)	79032.9 (325143)	3492.0 (206422)	58351.8 (162115)
CTES.FINAN.	0.09 (0.05)	0.12 (0.45)	0.06 (0.03)	0.14 (0.76)
REND.INV.CRED.	0.12 (0.04)	0.12 (0.03)	0.09 (0.03)	0.10 (0.03)
GTOS EXPLOT.	0.03 (0.02)	0.03 (0.02)	0.03 (0.03)	0.03 (0.04)
DOT.INSOLV.	0.03 (0.13)	0.02 (0.03)	0.11 (1.13)	0.40 (4.63)
PTOS SERV.	0.01 (0.01)	0.01 (0.01)	0.01 (0.01)	-0.02 (0.13)
GTOS AMORT.	0.15 (0.38)	0.13 (0.21)	0.19 (0.67)	0.16 (0.41)
NºPROVINCIA	10.48 (14.39)	10.60 (14.31)	10.51 (14.27)	10.66 (14.34)
INTENSID SUC.	19.57 (21.20)	19.19 (21.12)	18.89 (21.49)	18.77 (20.63)
CONCENT SLC.	24.98 (30.65)	24.78 (31.08)	24.46 (30.98)	24.84 (31.44)
SUC EXTRANJ.	0.89 (6.14)	0.66 (3.54)	0.64 (3.28)	0.58 (2.81)
GTOS PER.EMPL.	5.87 (3.22)	6.14 (2.52)	6.43 (2.78)	9.23 (22.32)
GTOS PERSON.	0.56 (0.14)	0.55 (0.16)	0.54 (0.16)	0.57 (0.18)

Fuente: Elaboración propia

Pasamos a continuación a comentar los aspectos más destacados de la evolución que el sector ha seguido en término medio a lo largo del cuatrienio analizado:

- En relación con el **pasivo**, se observa que se han reducido los fondos propios y el volumen de depósitos a corto plazo y se han incrementado los depósitos

a largo plazo y las ventas temporales de activos, lo cual implica un aumento del plazo y del grado de sofisticación de la demanda de fondos. Respecto a la evolución del acceso al mercado interbancario para conseguir fondos, ésta crece entre 1992 y 1994 para acabar decreciendo en 1995.

- En el lado del **activo**, se percibe una reducción de los fondos que, captados de terceros, se mantienen en tesorería, así como una inconstante evolución del volumen de inversión crediticia que, si se considera en su conjunto a lo largo del cuatrienio, ha mantenido su importancia. Esta inestabilidad no se refleja en la inversión en cartera variable que mantiene un volumen constante a lo largo del periodo considerado.
- Con relación al **tamaño**, no ha habido cambios notables en este periodo ni en lo que al volumen de activo se refiere, ni en cuanto a lo que a la cuota de mercado respecta. Algo análogo ocurre con el volumen de inmovilizado que estas entidades mantienen.
- En lo que al **tamaño operativo** de las oficinas respecta, los gastos de explotación, el inmovilizado y los depósitos por oficina aumentan como media en los cuatro años. Sin embargo, las cuentas acreedoras no cesan de disminuir en el mismo periodo. El número de empleados también disminuye básicamente su presencia por oficina. La eficacia de los empleados y el empleo del recurso tecnológico con relación al humano siguen una evolución muy distinta, al aumentar su importancia en el conjunto del cuatrienio.
- Respecto al **dinamismo empresarial** desarrollado en el periodo observado, destaca la reducción sistemática del número de empleados medio de las entidades consideradas y, por el contrario, el incremento continuado de sus activos rentables medios. La evolución del resto de las variables de dinamismo ha sido discontinua: el número de oficinas que se abren en España

aumenta todos los años salvo en 1993, al contrario que las cuentas acreedoras, que decrecen cada año salvo en el segundo de nuestro cuatrienio.

Sin embargo, la presencia internacional cae todos los años a excepción de 1994 en el que aumenta, inversamente a lo que ocurre con el número de provincias en las que las entidades están presentes que disminuye en dicho año, a pesar de seguir en el conjunto del cuatrienio una tendencia creciente. Los cajeros aumentan cada vez menos hasta que en 1994 llegan a destruirse, tendencia esta que se rompe en 1995, con un incremento superior en términos absolutos a la destrucción del año precedente.

- En cuanto a los **gastos de explotación**, pese a que en su conjunto se mantienen a lo largo de los cuatro años, los costes financieros, los gastos de amortización y las dotaciones por insolvencias en concreto aumentan entre los años 1992-1995. Todo lo contrario ocurre con los productos de servicios y los rendimientos por inversiones crediticias que en dicho periodo básicamente se reducen. Los gastos de personal, aunque el sueldo como promedio aumenta en los cuatro años, se mantienen como media. Esto es posible dada la reducción de plantilla que se produce en este periodo.
- Por último, en lo relativo a la **presencia física de las oficinas de las entidades**, hay que decir que la intensidad de las sucursales españolas por provincia en la que se está presente y la presencia en el extranjero disminuyen entre los años 1992-1995. Sin embargo, el número de provincias en el que están presentes y el grado de concentración con la que las entidades ubican sus oficinas en dichas provincias se mantiene.

A la vista de todas las evoluciones analizadas, se concluye que hay una tendencia a la diversificación de las fórmulas de captación de fondos por parte de las entidades financieras en detrimento de las fórmulas clásicas existentes tradicionalmente en el sector (aunque el acceso al mercado interbancario para la obtención de pasivo es cada vez

mayor en los primeros tres años del cuatrienio). Estas nuevas fórmulas representan la innovación en los productos que las entidades de crédito establecen para atender las demandas de unos clientes cada vez más exigentes.

Al mismo tiempo, al atravesar una época de crisis, las instituciones financieras buscan fuentes de financiación seguras que les permitan responder a las exigencias de solvencia que la sociedad les exige, lo que explica que en este período crítico aumente su acceso al mercado interbancario de forma significativa.

La dificultad de obtener fondos seguros y la caída de los tipos de interés que reduce su margen de intermediación unida a la reducción de los niveles de liquidez exigidos, desemboca en la reducción del nivel de tesorería que estas entidades mantienen a lo largo del cuatrienio analizado.

Para realizar estos cambios, la entidad financiera ha reducido su volumen de personal y le ha exigido una mayor eficiencia al que mantiene en sus establecimientos siendo éste, por ello, recompensado con un sueldo superior. Esto es debido a que este personal debe hacer frente a unos gastos financieros cada vez mayores, a una caída del producto de los servicios y de los rendimientos de inversiones crediticias y a unos instrumentos cada vez más sofisticados que le exigen una mayor y mejor preparación.

En el orden de la presencia de las instituciones, se observa una ampliación de la red de oficinas debido, tanto al aumento del número de sucursales como de provincias en las que las entidades están presentes (no así de países ya que la presencia en el extranjero en general es una variable que decrece a lo largo del cuatrienio). Sin embargo, la intensidad y la concentración media del sector no varían por lo que el objeto de esta evolución puede ser el de aumentar la tupida red que sirve de barrera protectora ante la posible amenaza de entidades extranjeras de instalarse en España.

Tras analizar la evolución panorámica que ha sufrido el sector en su conjunto para cada uno de los parámetros seleccionados, nos disponemos a iniciar el estudio de los factores estratégicos. Para ello, la secuencia de trabajo que se ha establecido es el siguiente:

1. Elección del número de dimensiones a considerar
2. Análisis del grado de homogeneidad de los factores elegidos
3. Definición de los factores en los cuatro años
4. Evolución de los factores a lo largo del periodo observado

5.2.1. Número de dimensiones a considerar cada año

Según muestra el histograma de los 39 primeros valores propios, obtenido al realizar el análisis de componentes principales, los cinco primeros factores explican el 49,27% del total de la información en 1992, el 48,77% en 1993, el 49,81% en 1994 y el 52,05% en 1995.

CUADRO 5.2.: Porcentaje y porcentaje acumulado de información que explican los cinco primeros factores en cada año del cuatrienio 1992-1995

	1992		1993		1994		1995	
	%	%AC	%	%AC	%	%AC	%	%AC
FACTOR 1	16.08	16.08	15.98	15.98	15.12	15.12	16.11	16.11
FACTOR 2	12.00	28.08	13.13	29.11	10.65	25.77	11.38	27.50
FACTOR 3	8.12	36.20	7.02	36.13	9.18	34.95	9.05	36.55
FACTOR 4	7.38	43.59	6.66	42.80	7.98	42.93	7.94	44.49
FACTOR 5	5.68	49.27	5.97	48.77	6.88	49.81	7.56	52.05

Fuente: Elaboración propia

Dado que la explicación adicional aportada por los factores es cada vez menor y que los cinco primeros ejes explican prácticamente la mitad de la información, éste es el número de ejes que se analizará con posterioridad.

Pasamos a continuación, a partir de los datos aportados por el histograma de los cinco primeros valores propios y por las coordenadas de las variables en dichos ejes, a abordar los objetivos que nos hemos propuesto.

5.2.2. Grado de homogeneidad de los factores a lo largo del período 1992-1995

Para analizar el grado de homogeneidad de los factores, se partirá de observar el número de variables que reiteran su presencia en la constitución de un factor a lo largo del tiempo (1, 2, 3 ó 4 años). Cuanto mayor sea el número relativo de variables que explican el factor permanentemente durante los cuatro años de análisis tanto más estable u homogéneo en el tiempo se considerará y, por el contrario, cuanto mayor sea el número relativo de variables que lo explican durante un solo año, tanto más inestable se considerará dicho factor en el tiempo.

El criterio seguido para la selección de las variables que definen cada factor, ha sido que el valor absoluto de la correlación variable-factor supere un valor mínimo también considerado en valor absoluto. Estos límites han sido de 49, 44, 40, 38 y 38 para los factores 1, 2, 3, 4 y 5 respectivamente. Fruto de la aplicación de este criterio obtenemos el siguiente cuadro.

CUADRO 5.3.: Número de variables que reiteran su presencia 1, 2, 3 ó 4 años en la composición de un determinado factor

	1 AÑO		2 AÑOS		3 AÑOS		4 AÑOS		TOT VBLES
FACTOR 1	5	29%	4	24%	3	18%	5	29%	17
FACTOR 2	8	50%	2	13%	1	6%	5	31%	16
FACTOR 3	13	65%	5	25%	2	10%	0	0%	20
FACTOR 4	12	60%	5	25%	2	10%	1	5%	20
FACTOR 5	15	79%	4	21%	0	0%	0	0%	19

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, aplicando el criterio señalado el número de variables consideradas relevantes en la definición de los factores gira en torno a 18. Esta cifra varía ligeramente en función del factor analizado siendo de 17, 16, 20, 20 y 19 respectivamente.

Sin embargo, lo que si evoluciona es la homogeneidad de la definición de los factores a lo largo de los cuatro años considerados en el estudio. Así, mientras el número de variables que se reiteran en los cuatro años para cada uno de los factores disminuye siguiendo, respectivamente, la siguiente cadencia: 5, 5, 0, 1, 0,

la cifra de variables que interviene en la definición del factor en un solo año va de 5 para el factor 1 a 15 para el factor 5, pasando, ordenados por factor, por 8, 13 y 12 variables.

Por lo tanto, como puede comprobarse con la simple observación del cuadro precedente, en el primer factor el 29% de las variables incluidas en su definición coinciden en la formación del mismo a lo largo del cuatrienio. El porcentaje coincide en el caso de las variables que forman parte de la definición del factor únicamente en uno de los cuatro años considerados.

Si se considera el quinto factor, se observa que un 79% de las variables consideradas a lo largo del cuatrienio para su definición sólo son agrupadas por el factor en uno de los años, tan sólo cuatro se repiten en dos años, y no hay ninguna que coincida en la caracterización del eje en tres, ni en los cuatro años que abarca la totalidad del periodo.

Por lo que, como este cuadro muestra, la dispersión en la definición de los factores considerados aumenta al ascender en la escala de los factores.

Es esta dispersión la que indica la imposibilidad de mantener una única definición de factor para el cuatrienio a partir del tercer eje. El hecho de que, en los tres últimos ejes considerados, un alto porcentaje de variables (superior al 60%) formen parte en un solo año de la definición de los factores, pone de manifiesto que las variables -y, por lo tanto, los factores que definen el comportamiento estratégico de las entidades de crédito en España desde 1992 hasta 1995- van cambiando a lo largo del tiempo.

Esta inestabilidad nos permite augurar un cambio en el comportamiento estratégico de las entidades de crédito a lo largo del periodo analizado, así como una fuerte estabilidad en los primeros ejes.

5.2.3. Definición de los factores a lo largo del cuatrienio

En el presente apartado se analizan los factores a lo largo del cuatrienio. Para definir cada eje, se observa la identidad de las variables que reúne cada factor en cada año.

Los factores que vamos a identificar para cada año pueden definirse de dos formas distintas: bien por oposición de variables altamente correlacionadas con él, en ese caso se presentarán dos agrupaciones de variables por factor -que representan los dos tipos opuestos de instituciones recogidas en el eje-; bien oponiendo a los individuos que toman valores altos en todas las características relacionadas positivamente con él, frente a los que toman valores bajos. A este segundo tipo de ejes se les denomina factores de "talla".

5.2.3.1. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1992

En el cuadro siguiente podemos observar cuáles son las variables que se presentan más correlacionadas con los cinco principales factores obtenidos para el año 1992.

CUADRO 5.4.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1992

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
TESORERÍA	-0.26	-0.31	-0.15	-0.03	-0.49
INTERMEDIAR	-0.02	0.12	-0.27	0.21	0.24
CART.VBLE	0.20	0.22	0.46	0.22	-0.23
INVERS. CRED.	-0.16	-0.13	-0.62	-0.32	-0.01
INMOVILIZADO	-0.13	-0.14	-0.32	-0.22	-0.55
DEP. VISTA	-0.46	-0.29	-0.28	0.06	0.29
DEP. PLAZO	-0.16	0.14	-0.23	-0.50	0.31
YTA.TEMP.ACT	0.58	0.40	0.15	0.02	-0.24
SOLVENCIA	-0.47	-0.55	-0.01	0.45	-0.29
RIESGO FIRMA	-0.07	-0.08	-0.22	0.05	0.04
ACTIVOS	-0.73	0.62	0.13	-0.01	-0.04
CUOTA MERC.	-0.75	0.59	0.13	-0.01	-0.05
EMPL.OFIC.	0.45	0.43	-0.22	0.39	0.14
INMOV.OFIC.	0.21	0.16	-0.13	0.10	-0.18
CAJ/EMPL	-0.69	-0.39	-0.13	0.37	-0.02
DEP.OFIC.	0.38	0.29	0.31	0.47	0.07
CTAS.OFIC	-0.30	-0.20	-0.14	0.32	0.04
CTE EXPL.OFIC	0.42	0.48	-0.48	0.49	0.02
BENEF/EMPL	0.17	0.08	0.44	0.27	-0.25
INCR.OFIC.NAC	0.22	-0.46	-0.04	0.12	0.24
INCR.OFIC.EXT	-0.07	-0.47	0.43	-0.29	0.02
INCR.PROV	-0.11	-0.06	-0.02	-0.02	0.05
INCR.EMPL	0.30	-0.66	-0.05	0.22	0.17
INCR.CAJEROS	-0.66	0.42	0.08	-0.01	-0.06
INCR.ACREED	0.29	-0.15	-0.04	-0.23	0.01
INCR.CUOTA	0.13	0.14	0.06	-0.32	0.02
INCR.ACT.REN	-0.62	0.36	0.12	0.15	0.01
CTES.FINAN.	0.16	0.21	-0.10	0.20	0.01
REND INV CRE	0.21	0.12	-0.34	-0.11	-0.50
GTOS.EXPLOT.	0.03	-0.07	-0.51	-0.43	-0.09
DOT.INSOLV.	0.10	-0.04	-0.19	-0.16	-0.71
PTOS.SERV.	0.16	0.32	-0.17	-0.34	0.17
GTOS.AMORT	0.28	0.37	-0.37	0.38	0.15
NºPROVINCIAS	-0.42	0.49	0.05	-0.27	0.20
INTENSIDAD SUC	-0.73	-0.25	-0.11	0.27	-0.06
CONCENTR SUC	-0.82	-0.15	-0.08	0.36	-0.05
SUC.ETRANJ	-0.51	0.68	0.11	-0.17	-0.15
GTOS.PERS.EM	0.21	0.38	-0.67	0.33	-0.18
GTOS.PERSONAL	-0.33	0.01	-0.48	-0.03	0.33

Fuente: Elaboración propia

5.2.3.1.1. Descripción del factor 1 en 1992: Tamaño versus negocio de pasivo no tradicional

Por un lado, este eje asocia, de forma constante a lo largo del cuatrienio, variables de tamaño (cuota de mercado y activo) a la presencia en el extranjero y en el territorio español. En este último, dicha presencia es valorada tanto por la intensidad media de sucursales en las provincias españolas en las que se está presente como por la concentración de las citadas oficinas en dichas provincias.

El tamaño, en 1992, se vincula también a la variación, respecto al año anterior, del volumen de activos rentables, es decir, de fondos que se ceden de una u otra forma a terceros a cambio de un precio o de inversiones en cartera variable, y del número de cajeros con los que atienden al público.

Por otro lado, este eje representa, en oposición al atributo de tamaño que se acaba de describir, una forma novedosa y sofisticada de obtención de fondos que refleja un negocio de pasivo no tradicional.

5.2.3.1.2. Descripción del factor 2 en 1992: variación de recursos físicos y humanos versus tamaño

Por un lado, este eje asocia la solvencia de las entidades con una variación del número de oficinas situadas tanto en España como en el extranjero y de su plantilla.

Por otro lado, las variables anteriores se oponen al tamaño vinculado a la presencia de sucursales fuera y dentro de España (*número de provincias*)

5.2.3.1.3. Descripción del factor 3 en 1992: negocio de activo tradicional y gastos de explotación versus negocio de activo arriesgado y eficacia del personal

Este factor asocia, en un extremo, la cesión de fondos a través de créditos y los gastos de explotación tanto en términos absolutos como por oficina y de personal.

En el extremo opuesto, se encuentran las inversiones más arriesgadas ya que consisten en la inversión de fondos en empresas, vinculadas a la

eficacia del empleado y a la variación de la presencia fuera de las fronteras españolas a lo largo de 1992.

5.2.3.1.4. Descripción del factor 4 en 1992: tamaño y productividad de las unidades operativas y solvencia versus negocio de pasivo tradicional y gastos de explotación

Por un lado, en este eje aparecen asociados el tamaño y la productividad de las unidades operativas (*coste de explotación, número de empleados y depósitos por oficina*) y la solvencia. Opuesto a este extremo, se vinculan las variables de negocio de pasivo tradicional y los gastos de explotación.

5.2.3.1.5. Descripción del factor 5 en 1992: prevención frente al riesgo e inversiones no rentables

Este eje recoge la prevención frente al riesgo de insolvencia y la asocia a la inversión no rentable, pero necesaria (tesorería e inmovilizado) y al rendimiento de la inversión crediticia tradicional.

5.2.3.2. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1993

En el cuadro siguiente podemos observar cuáles son las variables que se presentan más correlacionadas con los cinco principales factores obtenidos para el año 1993.

CUADRO 5.5.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1993

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
TESORERÍA	-0.37	0.43	0.06	0.18	-0.04
INTERMEDIAR	-0.01	0.03	-0.03	-0.58	-0.26
CART.VBLE	0.22	-0.25	-0.18	0.06	-0.19
INVERS. CRED.	-0.30	0.38	0.40	-0.17	-0.12
INMOVILIZADO	-0.10	0.22	0.22	0.20	-0.28
DEP. VISTA	-0.51	0.46	0.12	-0.13	-0.09
DEP. PLAZO	-0.64	0.46	0.08	0.02	0.04
VTA.TEMP.ACT	0.56	-0.43	-0.02	0.04	0.31
SOLVENCIA	0.50	-0.31	-0.01	0.59	0.14
RIESGO FIRMA	0.18	-0.15	0.40	0.43	0.22
ACTIVOS	-0.70	-0.57	-0.25	0.06	0.06
CUOTA MERC.	-0.72	-0.48	-0.31	0.08	0.10
EMPL.OFIC.	0.22	-0.18	-0.07	-0.50	0.15
INMOV.OFIC.	0.19	-0.11	0.15	-0.14	-0.06
CAJ.EMPL.	-0.49	0.41	-0.26	-0.05	0.38
DEP.OFIC.	0.35	-0.33	-0.26	-0.47	0.22
CTAS.OFIC.	-0.24	0.20	-0.10	-0.15	0.25
CTE EXPL.OFIC.	0.41	-0.31	0.03	-0.59	0.19
BENEF/EMPL.	0.25	-0.15	-0.01	0.48	0.08
INCR.OFIC.NAC.	0.45	0.64	-0.34	0.02	0.12
INCR.OFIC.EXT.	0.53	0.67	-0.30	0.02	0.04
INCR.PROV.	0.10	-0.02	-0.06	-0.05	-0.10
INCR.EMPL.	0.39	0.53	-0.27	-0.02	0.25
INCR.CAJEROS	-0.06	0.43	-0.53	0.11	0.12
INCR.ACREED.	0.09	0.18	-0.54	0.16	-0.32
INCR.CUOTA	-0.00	0.06	0.20	-0.14	0.44
INCR.ACT.REN.	-0.61	-0.69	-0.03	-0.03	0.10
CTES.FINAN.	0.19	-0.14	0.23	0.40	0.42
REND.INV.CRE.	0.03	0.15	0.47	0.06	0.32
GTOS.EXPLOT.	-0.16	0.37	0.41	-0.02	-0.34
DOT.INSOLV.	-0.21	0.12	-0.09	0.03	-0.55
PTOS.SERV.	-0.01	-0.08	0.23	-0.14	-0.22
GTOS.AMORT.	0.25	-0.23	-0.18	-0.38	0.08
NºPROVINCIAS	-0.46	-0.32	-0.15	0.04	-0.09
INTENSIDAD SUC	-0.67	0.30	-0.22	0.05	0.29
CONCENTR. SUC	-0.69	0.22	-0.34	0.05	0.41
SUC. EXTRANJ.	-0.62	-0.69	-0.04	0.05	-0.09
GTOS.PERS.EM.	-0.04	0.03	0.34	-0.10	0.32
GTOS.PERSONAL	-0.44	0.32	0.48	-0.28	0.30

Fuente: Elaboración propia

5.2.3.2.1. Descripción del factor 1 en 1993: tamaño y negocio de pasivo tradicional versus negocio de pasivo no tradicional

En un extremo, análogamente al año precedente, este eje recoge la importancia del tamaño, la presencia en el extranjero y la intensidad y concentración de la red en el territorio español. Este aspecto no ha variado sustancialmente con relación al año anterior.

El tamaño está, en este año de crisis y a diferencia de lo que ocurría en 1992, asociado a una forma tradicional de captación de pasivo a través de distintos tipos de depósitos (de mayor o menor coste, estabilidad,...) que realizan los proveedores de fondos y al empleo del recurso técnico en relación al recurso humano en la atención a la clientela. Respecto al año anterior, continúa la variación del volumen de activos rentables.

En el extremo opuesto, análogamente a lo que ocurría en el periodo anterior, este eje sitúa el acceso a formas no tradicionales de captación de fondos y la solvencia de las entidades.

5.2.3.2.2. Descripción del factor 2 en 1993: variación de recursos físicos y humanos versus tamaño

En un extremo de este factor se sitúan la variación recursos físicos (número de oficinas situadas en España y fuera de ella) y de recursos humanos (número de empleados contratados), respecto a 1992.

En el extremo opuesto, encontramos el tamaño vinculado a la presencia en el extranjero y a la variación a lo largo del año del volumen de activos rentables.

5.2.3.2.3. Descripción del factor 3 en 1993: actividad tradicional y su rendimiento y gastos de explotación versus variación tecnológica y de unidades de pasivo tradicional

Por un lado, este eje recoge la inversión crediticia, la importancia de su rendimiento y los gastos de explotación (entre ellos el de personal).

Hay que señalar, en relación con el factor que estamos describiendo, que se asocia con el nivel de asunción de riesgo debido al compromiso ante terceros por cuenta de clientes.

Por otro lado, en el extremo opuesto, se encuentra la variación del número de cajeros y del número de cuentas acreedoras, pero sin que ello haya supuesto una alteración significativa de la cuota de mercado.

5.2.3.2.4. Descripción del factor 4 en 1993: tamaño y productividad de las unidades operativas e intermediación bancaria versus solvencia y eficacia del personal

En este eje se oponen, por un lado, la productividad de las unidades operativas (*coste de explotación, número de empleados y depósitos por oficina*) asociado al acceso al mercado interbancario para la toma o cesión de fondos como una fuente más de negocio bancario y, por otro lado, la solvencia, la productividad del personal, el riesgo asumido y el coste financiero.

5.2.3.2.5. Descripción del factor 5 en 1993: prevención frente al riesgo versus variación de cuota, gastos financieros y concentración de oficinas

Este eje opone la importancia de la dotación al fondo de insolvencias, como ocurría en el mismo factor en el año anterior, frente a la variación de la cuota de mercado, de los costes financieros medios y la concentración de las sucursales y la automatización relativa de las entidades.

5.2.3.3. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1994

En el cuadro siguiente podemos observar cuáles son las variables que se presentan más correlacionadas con los cinco principales factores obtenidos para el año 1994.

CUADRO 5.6.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1994

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
TESORERIA	0.14	0.01	0.37	0.32	-0.08
INTERMEDLAR	0.11	-0.01	-0.12	0.10	-0.02
CART.VBLE	0.09	-0.11	-0.01	0.25	0.02
INVERS. CRED.	0.22	-0.20	-0.24	-0.30	-0.58
INMOVILIZADO	0.18	-0.05	-0.37	-0.04	-0.05
DEP. VISTA	-0.35	0.27	0.02	-0.32	-0.16
DEP. PLAZO	-0.59	0.33	0.10	-0.45	-0.01
VTA TEMP.ACT	0.45	-0.32	-0.30	0.40	0.26
SOLVENCIA	0.40	-0.23	0.38	0.17	-0.01
RIESGO FIRMA	0.06	-0.29	-0.11	-0.29	-0.27
ACTIVOS	-0.75	-0.54	-0.13	0.29	-0.12
CUOTA MERC.	-0.79	-0.49	-0.12	0.29	-0.10
EMPL.OFIC.	0.41	-0.25	-0.69	0.13	0.20
INMOV.OFIC.	0.25	-0.12	-0.44	0.05	0.03
CAJ/EMPL	-0.08	-0.24	0.03	-0.28	-0.53
DEP.OFIC.	0.22	-0.09	-0.23	0.38	0.26
CTAS.OFIC	-0.43	0.27	-0.01	-0.16	0.47
CTE EXPLOFIC	0.42	-0.24	-0.70	0.15	0.27
BENEF.EMPL	0.24	-0.16	0.34	0.28	0.04
INCR.OFIC.NAC	-0.11	0.66	-0.36	0.28	-0.46
INCR.OFIC.EXT	-0.08	0.48	-0.18	0.35	0.13
INCR.PROV	-0.15	0.44	-0.32	0.22	-0.52
INCR.EMPL	-0.01	0.69	-0.35	0.35	-0.39
INCR.CAJEROS	0.60	-0.13	0.14	-0.44	-0.24
INCR. ACREED	0.43	0.72	-0.05	-0.01	0.09
INCR. CUOTA	-0.66	-0.05	-0.23	0.52	0.01
INCR.ACT.REN	-0.02	0.46	-0.15	0.27	-0.20
CTES.FINAN.	-0.03	-0.14	-0.50	-0.31	0.23
REND.INV.CRE	-0.12	-0.05	-0.38	-0.53	0.18
GTOS.EXPLOT.	0.16	-0.02	-0.38	-0.30	-0.05
DOT.INSOLV.	0.12	-0.06	-0.15	-0.01	0.15
PTOS.SERV.	-0.07	-0.19	-0.19	-0.07	-0.27
GTOS.AMORT.	0.11	0.01	0.05	0.04	-0.09
N°PROVINCIA	-0.53	-0.35	-0.19	0.14	-0.43
INTENSIDAD SUC	-0.69	0.24	0.14	-0.13	0.36
CONCENTR SUC	-0.81	0.21	0.02	0.09	0.35
SUC EXTRANJ	-0.52	-0.68	-0.04	0.10	-0.15
GTOS PERS/EM	-0.15	0.04	-0.56	-0.19	0.21
GTOS PERSONAL	-0.48	0.17	-0.40	-0.51	0.07

Fuente: Elaboración propia

5.2.3.3.1. Descripción del factor 1 en 1994: tamaño y negocio de pasivo tradicional versus variación tecnológica

Como ocurre a lo largo del cuatrienio, un extremo de este eje representa el tamaño, la presencia fuera de las fronteras españolas y la intensidad y concentración de las sucursales ubicadas dentro de dichas fronteras. En este año, es de destacar que la extensión a lo largo y ancho de la geografía española adquiere una relevancia que no ha tenido en años anteriores (*número de provincias*).

A diferencia de lo observado en periodos anteriores, se asocia al volumen de la entidad, la variación de la cuota de mercado respecto a 1993 -y no de los activos rentables-, es decir, el tamaño pasa de vincularse a la variación del negocio de activo a la del negocio de pasivo. Dentro de este negocio, se relaciona con la captación de fondos de tipo tradicional y a largo plazo.

Además, el tamaño (que, como hemos visto, se relacionaba con la variación del número de cajeros a lo largo de 1992) se oponen en este periodo precisamente a dicha variable y no a la forma innovadora de captación de pasivo, como venía ocurriendo en los años anteriores

5.2.3.3.2. Descripción del factor 2 en 1994: variación de recursos físicos y humanos, de productos de pasivo tradicional y de activos rentables versus tamaño

Este eje recoge, por un lado, la variación de la presencia de la entidad (sucursales) tanto fuera como dentro de España (provincias y oficinas), del recurso humano, del volumen de activos rentables y de las cuentas de pasivo tradicional.

Por otro lado, opone variables de tamaño y de presencia en el extranjero.

5.2.3.3.3. Descripción del factor 3 en 1994: tamaño de las unidades operativas y gastos de explotación versus tesorería y eficacia del personal

Este factor asocia, el tamaño operativo de la red de oficinas (en lo relativo a costes de explotación, inmovilizado y empleados) con algunos componentes del coste de explotación (de personal y financieros).

5.2.3.3.4. Descripción del factor 4 en 1994: negocio de pasivo tradicional, rendimiento de inversiones crediticias, variación de cajeros y gasto de personal versus variación de la cuota de mercado y negocio de pasivo no tradicional

Este eje asocia, en un extremo, a variables como el rendimiento del negocio de activo tradicional, la importancia del gasto de personal, la variación de cajeros a lo largo del año y la captación de pasivo via negocio tradicional a largo plazo.

A éstas, el factor opone ratios de negocio de pasivo no tradicional (*ventas temporales de activos*) y de variación de cuota de mercado.

5.2.3.3.5. Descripción del factor 5 en 1994: negocio de activo tradicional, intensidad tecnológica y variación de presencia geográfica

Este eje representa, por un lado, la inversión más tradicional de las entidades de crédito, la intensidad del recurso técnico frente al humano (*cajeros por empleado*) y la variación de la presencia de las entidades en España (número de oficinas y de provincias en las que están presentes).

5.2.3.4. Definición de los cinco principales factores estratégicos existentes en 1995

En el cuadro siguiente podemos observar cuáles son las variables que se presentan más correlacionadas con los cinco principales factores obtenidos para el año 1995.

CUADRO 5.7.: Correlaciones variable-factor de los cinco factores estratégicos más relevantes en la determinación de la actuación de las entidades de crédito en 1995

	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5
TESORERÍA	-0.02	0.20	-0.15	0.59	0.42
INTERMEDIAR	-0.09	0.18	-0.24	-0.40	-0.01
CART VBLE	0.23	-0.34	0.20	-0.19	0.04
INVERS CRED	-0.29	0.46	-0.46	0.10	-0.04
INMOVILIZADO	0.06	0.17	-0.19	0.01	0.47
DEP VISTA	-0.32	0.38	-0.34	0.13	0.03
DEP PLAZO	-0.48	0.37	-0.32	0.03	0.35
VTA TEMP ACT	0.49	-0.45	0.41	-0.04	-0.25
SOLVENCIA	0.54	-0.27	0.20	0.37	0.03
RIESGO FIRMA	0.19	-0.23	-0.13	0.17	0.42
ACTIVOS	-0.74	-0.63	0.09	0.01	0.06
CUOTA MERC	-0.79	-0.54	0.19	0.01	0.09
EMPL OFIC	0.30	-0.20	0.04	-0.48	0.56
INMOV OFIC	0.23	-0.13	-0.06	-0.42	0.64
CAJ EMPL	-0.64	0.36	0.18	0.12	0.11
DEP OFIC	0.23	-0.24	0.21	-0.50	0.10
CTAS OFIC	-0.14	0.05	0.07	-0.33	0.34
CTE EXPL OFIC	0.34	-0.24	0.05	-0.42	0.67
BENEF EMPL	0.21	-0.19	0.19	-0.06	-0.21
INCR OFIC NAC	-0.51	-0.06	0.58	-0.01	0.08
INCR OFIC EXT	0.38	0.63	0.39	-0.06	0.00
INCR PROV	-0.08	0.08	0.09	-0.01	-0.27
INCR EMPL	0.22	0.62	0.59	-0.06	0.03
INCR CAJEROS	-0.65	-0.02	0.60	0.00	0.17
INCR ACREED	-0.02	-0.60	-0.58	0.04	-0.12
INCR CUOTA	0.04	0.40	0.64	-0.07	0.10
INCR ACT REN	-0.54	-0.19	0.48	-0.07	0.10
CTES FINAN.	0.26	-0.22	0.22	0.55	0.08
REND INY CRE	0.17	-0.13	0.11	0.25	-0.10
GTOS EXPLOT	0.17	0.05	-0.14	0.29	0.60
DGT INSOLV	0.25	-0.20	0.18	0.66	0.32
PTOS SERV.	0.08	-0.20	0.09	-0.01	-0.03
GTOS AMORT	0.30	-0.22	0.21	0.68	0.23
Nº PROVINCIAS	-0.52	-0.41	0.02	-0.02	-0.05
INTENSIDAD SUC	-0.68	0.21	0.05	0.13	0.10
CONCENTR SUC	-0.78	0.14	0.29	0.09	0.14
SUC EXTRANJ	-0.54	-0.71	-0.20	0.03	0.00
GTOS PERS EM	0.08	0.04	-0.13	0.09	0.32
GTOS PERSONAL	-0.41	0.29	-0.25	-0.02	0.07

Fuente: Elaboración propia

5.2.3.4.1. Descripción del factor 1 en 1995: tamaño versus pasivo no tradicional

En un extremo, este factor representa el tamaño con los rasgos que, como hemos visto con anterioridad, se asocian al mismo: la presencia tanto en España como fuera de ella y la concentración y la intensidad de las sucursales españolas.

Vuelve a ser una característica relevante asociada al mismo la variación de los activos rentables (como había ocurrido en 1992 y en 1993), del número de cajeros (como sucedió en 1992) y de oficinas nacionales. Asimismo, destaca la vinculación que adquieren, en este año, el tamaño y la automatización, entendida como la relación que existe entre el factor tecnológico y el factor humano.

En el extremo opuesto, se sitúan la solvencia y la captación de pasivo que hemos dado en denominar sofisticada.

5.2.3.4.2. Descripción del factor 2 en 1995: variación de presencia en el extranjero y de plantilla y negocio tradicional versus tamaño, variación de unidades de pasivo tradicional, negocio de pasivo no tradicional y presencia en el extranjero

Este eje asocia la variación de la presencia en el extranjero y de plantilla con el negocio tradicional.

Frente a ellas, oponen el tamaño, la presencia fuera de las fronteras españolas, la variación de cuentas de pasivo tradicional y el negocio de pasivo no tradicional.

5.2.3.4.3. Descripción del factor 3 en 1995: negocio de activo tradicional y variación de unidades de pasivo tradicional versus variación de tamaño y recursos físicos, humanos y tecnológicos.

Este eje refleja la variación de tamaño (activo rentable y cuota de mercado), de recursos operativos (oficinas en España y plantilla) y de recursos tecnológicos (cajeros). Frente a estas variables, este factor opone la variación de cuentas de pasivo tradicional y el desarrollo de negocio de activo tradicional.

Aunque se comentará más adelante, cabe indicar que llama la atención que este tercer factor en 1995 parece corresponderse con el segundo eje en los años 1992, 1993 y 1994.

5.2.3.4.4. Descripción del factor 4 en 1995: tamaño y productividad de las unidades operativas versus gastos de explotación

Por un lado, este factor recoge el tamaño y la productividad de las unidades operativas de las entidades a través del volumen de empleados, inmovilizado, coste de explotación y depósitos por oficina.

Por otro lado, opone a las anteriores, ratios de algunos gastos de explotación de diversa índole: gastos de amortización, dotación a fondos de insolvencias, coste financiero medio,... vinculando estos gastos al mantenimiento de una parte significativa de la captación de fondos de terceros en tesorería.

5.2.3.4.5. Descripción del factor 5 en 1995: gastos de explotación y tamaño operativo

Este eje representa el coste de explotación, el tamaño operativo de la red de oficinas (inmovilizado, plantilla, coste de explotación) y la inversión en tesorería.

En el extremo opuesto, se sitúa la ausencia de los rasgos que acabamos de mencionar. Éste es, por lo tanto, un factor de "talla".

Descritos los factores estratégicos que operan a lo largo del periodo 1992-1995, analizaremos la evolución de dichos factores en el cuatrienio. Con esta perspectiva dinámica, completaremos el análisis anual realizado.

5.2.4. Conclusión de la evolución de los factores determinantes de la actuación estratégica del sector a lo largo del cuatrienio 1992-1995

Una vez determinada la identidad de cada factor en cada año, vamos a estudiar la evolución que éstos han seguido. El hecho de tomar una perspectiva dinámica en el análisis de los factores permitirá alcanzar un doble objetivo:

1. Observar cómo evoluciona la presencia de los factores a lo largo del cuatrienio
2. Detectar posibles cambios en el orden de los factores en el periodo considerado 1992-1995

Para mostrarlo de forma clara, vamos a tomar las definiciones que hemos dado a cada factor en cada uno de los años que constituyen el cuatrienio observado y veremos cómo evolucionan a lo largo de dicho periodo. Esta información se recoge de forma conjunta en el siguiente cuadro:

CUADRO 5.8.: Evolución de los factores a lo largo del cuatrienio

	1992	1993	1994	1995
FACTOR 1	TAMAÑO VS PASIVO NO TRADICIONAL	TAMAÑO Y PASIVO TRADIC. VS PASIVO NO TRADICIONAL	TAMAÑO Y PASIVO TRADIC. VS VARIACIÓN TECNOLÓGICA	TAMAÑO VS PASIVO NO TRADICIONAL
FACTOR 2	VARIACIÓN DE RECURSOS OPERATIVOS VS TAMAÑO	VARIACIÓN DE RECURSOS OPERATIVOS VS TAMAÑO	VARIACIÓN DE RECURSOS OPERATIVOS Y DEL VOLUMEN DE ACTIVIDAD VS TAMAÑO	VARIACIÓN DE RECURSOS OPERATIVOS Y ACTIVO TRADIC VS TAMAÑO Y NEGOCIO PASIVO NO TRADICIONAL
FACTOR 3	NEGOCIO DE ACTIVO TRADICIONAL Y GASTOS VS ACTIVO ARRIESGADO	ACTIVO TRADIC. Y GASTOS VS VARIACIÓN TECNOLÓGICA Y DE UNIDADES DE PASIVO	TAMAÑO Y PRODUCTIVIDAD OPERATIVA Y GASTOS DE EXPLOTACION	VARIACION DE TAMAÑO Y RECURSOS OPERATIVOS VS ACTIVO TRADICIONAL
FACTOR 4	PASIVO TRAD Y GASTOS DE EXPLOTACION VS TAMAÑO Y PRODUCTIVD. OPERATIVA	PRODUCTIVIDAD OPERATIVA E INTERBANCARIO	NEGOCIO DE PASIVO TRADICIONAL VS NO TRADICIONAL	PRODUCTIVIDAD Y TAMAÑO OPERATIVO VS GASTOS EXPLOTACION
FACTOR 5	PREVISIÓN AL RIESGO	PREVISIÓN AL RIESGO	ACTIVO TRADICIONAL INTENSIDAD TECNOLÓGICA	GASTO DE EXPLOTACION Y TAMAÑO OPERATIVO

Fuente: Elaboración propia

A modo de conclusión hay que señalar que, si prescindimos de las especificidades de los factores en cada año, aunque a priori no lo parece, existe una cierta homogeneidad en los mismos a lo largo del cuatrienio.

Sin embargo, también pueden apreciarse con claridad ciertas diferencias entre los factores que determinan el comportamiento estratégico de las entidades de crédito cada año. Estas diferencias se presentan a través fundamentalmente de tres manifestaciones distintas:

1. El orden de los factores varía de año en año, lo cual significa que la importancia que un determinado factor tiene en el comportamiento en un año es distinta respecto de otro año.
2. Hay factores nuevos que aparecen o alguno de los existentes desaparece de un año para otro.
3. Un factor varía sutilmente respecto al año anterior debido a que presenta matices adicionales.

El análisis de la evolución que ha seguido cada factor a lo largo del cuatrienio permite aclarar esta aparente contradicción.

Lo primero que hay que destacar es que, a lo largo del cuatrienio, se observa una cierta estabilidad tanto en la composición como en el orden de los dos primeros factores observados.

- El primer factor en la discriminación de la actuación de las entidades de crédito españolas, el tamaño, se perfila de forma nítida y estable a lo largo del cuatrienio. Por tamaño se entiende el volumen de activos totales que posee la entidad y la cuota de mercado obtenida por la misma. Este tamaño está, a lo largo del período considerado, asociado a una cierta forma de presencia territorial (dentro y fuera de España) y con un cierto tipo de negocio de pasivo bien sea por identificación (1993 y 1994) y/o por oposición (1992, 1993 y 1995).

Por lo tanto, el tamaño se asocia a una forma de captación de pasivo que ha sido la clásica en el sector y se opone a una forma de obtención de fondos basada en el empleo de métodos innovadores que conllevan una mayor sofisticación.

En este sentido, se observa una importante coincidencia con la conclusión a la que llegan autores que han estudiado el sector con anterioridad (Fuente et al (1995) y Sánchez y Sastre (1995)) que conceden la hegemonía de los factores discriminantes de la actuación estratégica de las entidades pertenecientes al sector bancario a la especialización productiva y al tamaño. Especialmente relevante resulta la relación que entre ambas dimensiones se observa y que ya había sido puesta de manifiesto por Sánchez y Sastre en su estudio desarrollado en 1995.

- La segunda dimensión es también de carácter estable. Esta recoge la variación de recursos operativos, esto es, de oficinas situadas dentro y fuera de España y/o de plantilla, oponiéndolo de nuevo a la dimensión tamaño.

Únicamente en 1995, a lo largo del eje se oponen, además de las variables comentadas, dos tipos de negocio distintos: uno tradicional tanto en la captación como en la cesión de fondos y otro, asociado al tamaño, menos conservador en el negocio de pasivo. Este factor se contamina, por lo tanto, de otro que va a ser el tipo de negocio que va a desarrollar la entidad (de carácter más conservador o tradicional o más novedoso, sofisticado, innovador).

Del análisis de este segundo factor se confirma la importancia que el tamaño y la especialización productiva tienen en este sector ya que su presencia no se limita de forma exclusiva al primer factor, sino que se extiende al segundo factor combinándose con la variación de recursos operativos.

A partir de la tercera dimensión, cada año comienza a presentar diferencias significativas, no tanto en la definición básica de los factores, sino sobre todo en el orden de importancia en la determinación de la actuación estratégica de las entidades del sector.

- De esta forma, mientras en 1992, 1993 y 1995 el tipo de negocio de activo ocupa el tercer lugar, en 1994, sólo alcanza el quinto puesto, sin querer decir con ello que en 1992, 1993 y 1995 el factor se mantiene inalterable ya que en el último año, este eje se presenta como un híbrido entre el segundo factor y el tercer factor existentes en años anteriores. Representa la variación tanto de tamaño, como de recursos operativos (oficinas en el extranjero y plantilla) o tecnológicos (cajeros). A estas características opone este factor las variables de negocio de activo tradicional y variación de cuentas de pasivo tradicional.

- El tamaño y la productividad de las unidades operativas, es el factor cuarto en 1992, en 1993 y en 1995 y el tercero en 1994. De nuevo, aunque este factor es común a los cuatro períodos, no siempre se opone a los mismos aspectos de la operativa o de la estructura de las entidades.
- Por último, en los dos primeros años el eje que aparece en quinta posición recoge la previsión de las entidades ante la posible morosidad de sus clientes. Además de por la prevención al riesgo, este eje destaca por la escasa importancia en el balance de operaciones típicas o innovadoras, tradicionales o arriesgadas de las entidades de crédito, invirtiendo en activos secundarios, no directamente relacionados con las operaciones típicas de estas instituciones, en 1992. Por otra parte, superada la fase de crisis, la prevención del riesgo pierde relevancia y, en 1994, este eje representa a la actividad tradicional, la intensidad de recurso tecnológico y la variación de la presencia internacional (el factor que en el resto de los años se sitúa en tercera posición) y, en 1995, a los gastos de explotación y el tamaño operativo (el que en 1992 y en 1993 fuese cuarto eje y en 1994 tercero).

A modo de conclusión, esta perspectiva evolutiva de las dimensiones relevantes en la actuación estratégica del sector pone de manifiesto tres realidades:

1. Las tres principales dimensiones determinantes del comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas a lo largo del cuatrienio 1992-1995, son el tamaño, la especialización productiva y la variación de recursos operativos.
2. El principal factor discriminante del comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas es, como se señala en la primera hipótesis que pretendemos verificar, una combinación del tamaño asociado a un cierto tipo de especialización productiva. Estas dimensiones, que aparecen asociadas en el primer factor, se presentan también combinándose con el segundo factor en 1995.

3. **A partir del tercer factor, el orden de los factores varía sustancialmente,** esto es, al considerar años distintos, la importancia de los factores posteriores a los dos primeros (el primer y el segundo factor acumulan entre un 25 y un 30% de la información que suministran la totalidad de los factores) cambia.

Con estas conclusiones, damos por finalizada esta primera parte en la que se han analizado los factores estratégicos del sector bancario español y pasamos a la segunda de este capítulo relativa a la formación de grupos.

5.3. Definición de los grupos estratégicos obtenidos anualmente a partir de las variables descritas a lo largo del periodo 1992-1995.

En este apartado nos proponemos cubrir los tres aspectos relacionados con la formación de grupos que a continuación se describen.

En primer lugar, observaremos cómo se desarrolla la formación de grupos en cada año y, a partir de dicha formación y de ciertos criterios, que detallaremos más adelante, pasaremos a elegir un número de grupos y a describir las características que los definen; en segundo lugar, con base en todos los elementos anteriores, analizaremos la evolución seguida por la formación de dichas agrupaciones; y, por último, analizaremos la rentabilidad de cada grupo y su evolución a lo largo del cuatrienio considerado.

5.3.1. Formación de grupos estratégicos en cada año del periodo 1992-1995

Aunque la mayor parte de los parámetros necesarios para la agrupación de las entidades ha sido ya definida en el capítulo anterior, una de las exigencias previas, y aún inabordadas, es determinar el criterio de selección del número de grupos que se van a formar en cada año.

En principio existe un doble criterio para ello, a saber:

- La importancia de los saltos de los índices de nivel. El salto entre dos índices de nivel indica la relevancia que tiene el hecho de añadir un grupo más a un cierto número de grupos de partida. Es fácil entender que, a partir de un cierto número, a medida que aumentemos el número de grupos que consideramos, la relevancia adicional que incorpora una nueva agrupación es cada vez menor. En el momento en el que los saltos de los índices de nivel comienzan a reducirse de forma importante, cabe plantearse el detener la formación de grupos ya que la importancia de la formación de un grupo adicional, es cada vez menor.
- La lógica estratégica de los grupos formados. En el momento en que una agrupación adicional comienza a no tener relevancia desde la óptica estratégica, no interesará su incorporación.

Sin embargo, el segundo de estos criterios sigue siendo subjetivo, por lo que, en un intento por mantener un cierto rigor en esta cuestión, hemos adoptado el criterio de decisión que se desarrolla a continuación.

Para elegir un determinado número de grupos por año, se sigue el primer criterio en toda ocasión y se empleará el segundo únicamente en el caso en que, aunque el incremento de un grupo más suponga un salto importante en el índice de nivel correspondiente, el grupo que se obtenga sea del tipo residual, esto es, que esté formado por un escaso número de entidades o que siendo pocas no sean en sí mismas relevantes en el panorama bancario español. En este caso, este grupo no se incluiría y se detendría la secuencia de formación de grupos.

5.3.1.1. Formación de grupos estratégicos en 1992

Si analizamos en este año la importancia de los saltos de los índices de nivel observamos lo siguiente:

CUADRO 5.9.: Índices de nivel en el cluster de 1992

NUDOS	INDICES DE NIVEL (I N)	SALTOS DE I N
1	4 09869	
2	3 66320	0 43349
3	2 16143	1 50373
4	2 00375	0 15770
5	1 62916	0 37459
6	0 80309	0 82407
7	0 78367	0 01942

Fuente: Elaboración propia

Si este fuese nuestro único criterio de decisión, optaríamos por formar 6 grupos dado que la importancia de los saltos comienza a decrecer de forma sistemática a partir del sexto nudo.

Para aplicar el segundo criterio debemos observar las distintas agrupaciones a que da lugar el añadir una partición adicional.

CUADRO 5.10.: Formación de los grupos estratégicos en 1992

3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES
52 CAJAS DE AHORROS	52 CAJAS DE AHORROS	52 CAJAS DE AHORROS	52 CAJAS DE AHORROS
97 ENTIDADES BANCARIAS	NEGOCIOS ARGENT	NEGOCIOS ARGENT	NEGOCIOS ARGENT
	96 ENTIDADES BANCARIAS	63 ENTIDADES BANCARIAS	57 ENTIDADES BANCARIAS
			B. OCCIDENTAL, B. PROMOCION Y B. CANTABRIA
		33 ENTIDADES BANCARIAS	36 ENTIDADES BANCARIAS

Fuente: Elaboración propia

Si la formación de grupos se redujese a tres, obtendríamos un primer grupo de grandes entidades; un segundo grupo constituido por 52 cajas de ahorro y un último grupo de 97 bancos. Es de señalar que desde el principio se distinguen las

entidades bancarias de las cajas de ahorros, constituyendo grupos separados. Esta información será relevante al estudiar la evolución del sector.

Al añadir un grupo más, la diferencia respecto de lo ya descrito sería que, del último grupo mencionado, un banco se desgajaría y pasaría a formar un grupo independiente: Banco de Negocios Argentina.

La formación de cinco agrupaciones provoca, respecto de la descripción ya realizada, la separación de los bancos (a excepción de los incluidos en los grupos de grandes entidades y en el del Banco de Negocios Argentina) en dos grupos: uno de 63 y otro de 33 entidades bancarias.

Por último, la obtención de un sexto grupo estratégico apenas aporta información adicional respecto del anterior ya que únicamente supone la emancipación del grupo de 63 bancos, de un trio de entidades (Banco Occidental, Banco de Promoción de Negocios y Banco de Cantabria) que constituyen una agrupación independiente, y el grupo cedente recibe, a cambio, una institución proveniente del grupo de 33 empresas.

Dada la escasa relevancia en número de este último grupo, parece más adecuado optar por un sector formado por cinco grupos estratégicos. Sin embargo, por mantener una cierta homogeneidad con el resto de los años optamos por considerar un sector formado por seis grupos. Por lo tanto, éste será el número de grupos por el que finalmente nos decantemos (ver composición de los grupos en el anexo 5.1.).

A continuación, presentamos el cuadro que recoge el valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1992. En él se destacan en negrita los valores más significativos para cada grupo que son los que van a servirnos para realizar su posterior descripción.

CUADRO 5.11. Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1992

GRUPO	1	2	3	4	5	6	TOTAL
TESORERÍA	0.030	0.042	0.010	0.018	0.099	0.031	0.03
INTERMEDIAR	0.006	-0.223	39.891	-6.103	-6.340	0.752	-0.91
CART. VBLE	0.073	0.014	0.000	0.094	0.054	0.020	0.04
INVERS. CRED.	0.634	0.700	0.910	0.461	0.795	0.784	0.68
INMOVILIZAD	0.030	0.036	0.001	0.018	0.131	0.031	0.03
DEP. VISTA	0.468	0.484	0.000	0.210	0.085	0.392	0.38
DEP. PLAZO	0.359	0.133	0.144	0.079	0.057	0.403	0.23
VTA TEMP. ACT	0.109	0.009	0.842	0.502	0.697	0.176	0.20
SOLVENCIA	0.250	1.051	0.034	0.227	0.563	0.101	0.46
RIESGO FIRMA	0.054	0.076	0.004	0.066	0.028	0.066	0.07
ACTIVOS	0.088	0.006	0.002	0.001	0.000	0.004	0.01
CUOTA MERC	0.081	0.007	0.000	0.000	0.000	0.004	0.01
EMPL. OFIC.	7.860	5.726	65.000	23.679	3.000	8.429	10.93
INMOV. OFIC	85.624	65.916	70.000	264.010	449.777	65.471	115.05
CAJ/EMPL	0.096	0.125	0.000	0.004	0.000	0.030	0.06
DEP. OFIC.	1641.15	1253.52	1920.00	5772.12	182.00	1348.31	2226.04
CTAS OFIC.	2131.37	3817.68	3.00	1648.01	38.223	1133.46	2150.47
CTE EXPL. OFIC	77.38	52.78	3676.00	325.03	138.69	82.46	147.12
BENEF/EMPL	2.826	2.572	10.630	57.094	36.443	2.385	14.55
INCR. OFIC. NAC	-34.200	3.058	0.000	0.219	0.333	3.508	1.36
INCR. OFIC. EXT	-0.600	0.000	-19.000	0.000	0.000	-0.197	-0.22
INCR. PROV	0.200	0.231	0.000	-0.125	0.333	0.328	0.19
INCR. EMPL	-855.000	38.538	-319.000	-0.094	-19.667	4.902	-15.28
INCR. CAJEROS	143.600	21.269	0.000	0.031	0.000	7.148	14.68
INCR. ACREED	-722743	44556	-19679	909	-222	-1992	-9152
INCR. CUOTA	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.00
INCR. ACT. REN	532269	47503	-75492	5065	-8308	9435	37459
CTES FINAN	0.090	0.083	0.200	0.110	0.033	0.085	0.09
REND. INV. CRE	0.110	0.113	0.220	0.115	0.287	0.123	0.12
GTOS. EXPLOT.	0.026	0.031	0.030	0.025	0.047	0.038	0.03
DOT. SOLV.	0.012	0.012	0.010	0.010	0.770	0.020	0.03
PTOS. SERV.	0.008	0.002	0.010	0.007	0.003	0.009	0.01
GTOS. AMORT.	0.090	0.080	3.370	0.257	0.027	0.104	0.15
Nº PROVINCIAS	51.400	5.731	1.000	3.000	1.333	15.705	10.48
INTENS. SUC	42.990	40.624	1.000	0.962	0.667	10.689	19.57
CONCENT. SUC	76.832	52.079	0.000	0.139	0.000	12.286	24.98
SUC. EXTRANJ.	24.000	0.019	0.000	0.063	0.000	0.230	6.14
GTOS. PERSEM	6.602	5.514	34.990	5.800	11.150	5.453	3.22
GTOS. PERSON.	0.604	0.608	0.602	0.420	0.293	0.592	0.14

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.1.1. Grupo 1: Grandes entidades de crédito (5 entidades: Banesto, Santander, BBV, BCH y Caixa)

Entidades de gran tamaño en crecimiento con amplia presencia en España y fuera de ella y cuyas oficinas están concentradas en algunas de las numerosas provincias españolas en las que están presente.

Con relación al año anterior, estas entidades aumentan sus dispositivos tecnológicos al servicio del cliente y su circulante o activo rentable. Por el

contrario, reducen sus oficinas, sus plantillas y el número de cuentas acreedoras a lo largo de 1992.

5.3.1.1.2. Grupo 2: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (52 entidades)

Estas entidades se distinguen del resto entre otras cosas por su solvencia y el elevado grado del uso del recurso tecnológico con relación al humano en la atención al cliente. Su amplia red de oficinas de reducido tamaño y productividad está situada en un número reducido de provincias de la geografía española, de forma concentrada.

Captan fondos a través de fórmulas clásicas y de corto plazo, en detrimento de formas más novedosas o a más largo plazo, obteniendo un cierto éxito en el mercado al por menor e invirtiéndolos de forma importante en tesorería.

El desarrollo de la actividad descrita les lleva en su caso a soportar altos gastos de personal y obtienen un escaso producto por el servicio que prestan a sus clientes, probablemente debido a que no cobran en concepto de dicha actividad.

Este grupo está formado por la práctica totalidad de las cajas de ahorro existentes en ese año en el sector bancario español.

5.3.1.1.3. Grupo 3: Banco de Negocios Argentaria

Esta es una entidad de reciente creación, 1990, y que ha cambiado de nombre en este año.

Se trata de una entidad de pequeña dimensión, que ha seguido una dinámica contractiva a lo largo de 1992; ya que todos los indicadores de variación no nulos presentan un valor negativo en este primer año.

Su operativa se centra en obtener fondos acudiendo al mercado interbancario y ofertando productos sofisticados e innovadores. Los recursos son destinados, de forma relativamente importante, a la inversión crediticia por lo que logra un alto rendimiento medio que debe compensar un coste financiero y un coste de amortización superiores a la media del sector en términos relativos

5.3.1.1.4. Grupo 4: Entidades de sucursales sobredimensionadas que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas (32 entidades)

Entidades pequeñas, pero sobredimensionadas, con escasa presencia en España tanto por las pocas provincias en las que están presentes como por el escaso número de sucursales con que cuentan.

Destacan sobre todo por recurrir a fórmulas novedosas y arriesgadas en el desarrollo de las operaciones que tradicionalmente realizan este tipo de entidades (captar y prestar fondos) en detrimento de productos más clásicos en este negocio. Su nivel de tesorería e inmovilizado y sus fondos propios son reducidos con relación a la media del sector.

Los costes que estas entidades soportan, con relación al resto de las entidades, son fundamentalmente financieros. De carácter estático, son entidades poco mecanizadas en relación con el recurso humano que utilizan.

En gran parte, se trata de entidades de nueva creación o filiales de las grandes corporaciones bancarias españolas.

4.3.1.1.5. Grupo 5: Banco Occidental, Banco de Promoción de Negocios y Banco de Cantabria

Son entidades que destacan por sus elevados niveles de inversiones no destinadas a la actividad principal de estas actividades: tesorería e inmovilizado.

Realizan la captación de fondos bajo formas predominantemente sofisticadas en detrimento de formas más tradicionales. Sin embargo, pese a operar con unas inversiones crediticias no significativas, si lo es el rendimiento que obtienen de las mismas aunque no sin cubrirse del riesgo de insolvencia destinando un volumen relativo de dotaciones superior a la media del sector.

Por último, aunque sus gastos de personal están de forma global situados por debajo de la media del sector, el sueldo que pagan por empleado es superior a dicho valor medio.

4.3.1.1.6. Grupo 6: Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española (61 entidades)

Estas entidades destacan por realizar la operativa típica del negocio bancario tradicional. Tienen altos gastos de explotación (y más concretamente los de personal) que intentan compensar con el producto que obtienen del cobro de los servicios que prestan.

Su solvencia es inferior a la media y los cajeros por empleado también. Se encuentran ubicadas en un gran número de provincias en las que sus oficinas están homogéneamente repartidas.

5.3.1.2. Formación de grupos estratégicos en 1993

Siguiendo el primer criterio que nos hemos fijado en la elección del número de grupos a formar, se deduce que lo más adecuado en este año es optar por seis agrupaciones ya que es en este nivel en el que el nudo presenta una distancia relativamente elevada y que a continuación decrece constantemente.

CUADRO 5.12.: Saltos de los primeros índices de nivel del cluster de 1993

NUDOS	INDICES DE NIVEL (I N)	SALTOS DE I.N
1	4.29174	
2	4 10608	0.18566
3	1.76452	2.34156
4	1.56612	0 19840
5	1.21277	0.35335
6	0.82385	0.38892
7	0.74409	0 07976

Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, para completar a este criterio debemos observar el significado de los grupos en cada partición generada por la incorporación sucesiva de una agrupación adicional.

CUADRO 5.13.: Formación de grupos estratégicos en 1993

3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
65 ENTIDADES BANCARIAS Y 51 CAJAS DE AHORROS	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	4 GRANDES ENTIDADES
	64 ENTIDADES BANCARIAS Y 49 CAJAS DE AHORROS	59 ENTIDADES BANCARIAS Y 49 CAJAS DE AHORROS	48 CAJAS DE AHORROS Y 9 BANCOS
37 ENTIDADES BANCARIAS	35 ENTIDADES BANCARIAS	29 ENTIDADES BANCARIAS	17 ENTIDADES BANCARIAS
		11 ENTIDADES BANCARIAS	11 ENTIDADES BANCARIAS
BCH	BCH	BCH	BCH

Fuente: Elaboración propia

En este año, si se formaran tres grupos, se obtendría un primero con bancos y cajas de ahorros de 116 instituciones; un segundo con 37 bancos y un último, unitario, formado por el BCH.

Si se añade un grupo más a esta primera partición básica surge un nuevo grupo de 5 grandes entidades de crédito, que se desgaja del grupo de 116 instituciones al que pertenecía. A vez, este último recibe dos entidades del grupo de 37.

Si se formasen cinco grupos, la diferencia respecto de los cuatro anteriores sería que el grupo de 35 bancos se dividiría a su vez en dos: uno de 24 entidades (al que se incorporan 5 más llegados del grupo de 113) y otro de 11 entidades bancarias.

Resulta extremadamente revelador comparar esta ya tercera configuración del panorama de entidades de crédito con la anterior dado que muestra la pertenencia de cajas y bancos a un sólo grupo desde la formación más agregada de grupos estratégicos.

Obsérvese que, en la partición de cinco grupos, el formado por cajas y bancos se mantendría como una única agrupación. Es tan sólo añadiendo un nuevo grupo a los cinco obtenidos -es decir, al formar seis- cuando se observa cómo el grupo integrado por las 108 entidades bancarias y cajas de ahorros se separan dando paso a dos agrupaciones de 57 y 64 entidades compuestas por cajas de ahorros y entidades bancarias fundamental y respectivamente. Por todo ello, puede concluirse que en este año, en el que la crisis es más profunda, las actuaciones estratégicas de cajas y bancos regionales se asemejan de forma significativa relativamente.

Poco importa que el número de grupos seleccionado en este año sea de cinco o de seis. Lo relevante es la "dificultad" (entendida como el número de grupos que

hay que formar) que se encuentra para que las cajas y bancos formen grupos estratégicos distintos.

En los seis grupos definidos se encuentra un grupo de grandes entidades de crédito (Banesto, Santander, BBV y Caixa), un segundo de 57 entidades constituido fundamentalmente por cajas de ahorros, un tercero de 64 bancos, un cuarto de 17 entidades bancarias, un quinto constituido fundamentalmente por 11 filiales de corporaciones bancarias y un último, unitario, formado por el BCH (ver composición de los grupos estratégicos en el anexo 5.2.).

A continuación, presentamos el cuadro que recoge el valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1993. En él se destacan en **negrita** los valores más significativos para cada grupo que son los que van a servirnos para realizar su posterior descripción.

CUADRO 5.14.: Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1993

GRUPO	1	2	3	4	5	6	TOTAL
TESORERÍA	0.022	0.031	0.022	0.012	0.019	0.021	0.02
INTERMEDIA	0.073	-0.206	2.487	8.903	-13.768	0.065	0.99
CART.VBLE	0.068	0.017	0.038	0.126	0.116	0.097	0.05
INVER. CRED.	0.537	0.726	0.801	0.541	0.314	0.742	0.70
INMOVILIZ.	0.026	0.033	0.038	0.011	0.023	0.023	0.03
DEP. VISTA	0.402	0.434	0.370	0.184	0.029	0.330	0.35
DEP. PLAZO	0.421	0.516	0.384	0.084	0.016	0.529	0.37
VTA.TEMP.AC	0.166	0.115	0.195	0.646	0.490	0.078	0.24
SOLVENCIA	0.046	0.055	0.097	0.101	0.681	0.051	0.12
RIESGO FIRM	0.067	0.022	0.072	0.022	0.127	0.059	0.05
ACTIVOS	0.084	0.007	0.002	0.002	0.000	0.130	0.01
CUOTA MER.	0.075	0.008	0.002	0.001	0.000	0.102	0.01
EMPL.OFIC.	7.690	5.783	11.748	94.083	2.182	9.330	17.90
INMOV.OFIC.	89.122	65.747	149.832	198.016	98.970	100.300	119.59
CAJEMPL.	0.107	0.134	0.036	0.024	0.000	0.040	0.07
DEP.OFIC.	2019.45	1563.00	1606.10	10997.8	1532.84	1754.93	2633.93
CTAS OFIC	2394.92	3478.82	1104.51	2938.67	72.87	1879.28	2119.82
CTE EXPL OFI	89.515	58.821	120.772	472.058	73.606	84.200	133.01
BENEF.EMPL.	2.870	2.798	2.268	24.515	142.504	1.790	14.94
INCR.OFL.NAC	24.000	2.745	-0.030	0.118	-0.091	-483.000	-1.54
INCR.OFL.EXT	0.000	0.018	0.015	0.059	0.000	-35.000	-0.19
INCR.PROV	0.000	0.127	0.167	0.294	0.091	0.000	0.16
INCR.EMPL.	106.75	-15.12	-23.48	-5.05	0.63	-1853.00	-25.24
INCR.CAJERO	62.750	22.291	1.939	0.000	0.000	-171.000	9.31
INCR.ACREE	473186	-301	-2659	1721	-16	-744016	6400.61
INCR.CUOTA	-0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.00
INCR.AC.REN	1065302	51542	9794	86238	-65	2963269	79032.9
CTES.FINAN.	0.087	0.081	0.087	0.122	0.535	0.070	0.12
REN.INV.CRE	0.105	0.117	0.122	0.118	0.090	0.090	0.12
GTOS.EXPLO	0.022	0.032	0.039	0.018	0.015	0.020	0.03
DOT.INSOLV.	0.057	0.018	0.025	0.005	0.000	0.020	0.02
PTOS.SERV.	0.010	0.003	0.009	0.006	0.000	0.010	0.01
GTOS.AMORT	0.112	0.085	0.091	0.434	0.119	0.050	0.13
N°PROV	51.250	7.982	13.076	4.059	0.455	52.000	10.60
INTENS.SUC	38.515	40.341	7.609	1.202	0.636	52.710	19.19
CONCEN.SUC	75.060	53.554	7.417	0.221	0.000	77.120	24.78
SUC.ETRANJ	13.000	0.218	0.076	0.059	0.000	32.000	0.66
GTOS.PER.EM	5.287	6.347	6.148	7.026	3.992	6.140	6.14
GTOS.PERS	0.445	0.620	0.585	0.461	0.174	0.680	0.55

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.2.1. Grupo 1: Grandes entidades de crédito (4 entidades: Banesto, Santander, BBV y Caixa)

El gran tamaño de estas entidades es su primer característica. A este rasgo hay que unir la presencia fuera de España. Dentro del territorio español, cuentan con sucursales prácticamente en todas las provincias aunque en algunas de ellas su presencia sea más intensa.

Son entidades que se caracterizan por un alto grado de dinamismo que se refleja en el aumento de activos rentables y de cuentas acreedoras así

como en su desarrollo tecnológico. Sin embargo, ello no le lleva a incrementar su cuota de mercado, como cabría esperar.

Destaca la prevención de estas instituciones ante el riesgo de impago, ya que realizan unas dotaciones a insolvencias superiores a la media del sector en este año de crisis.

5.3.1.2.2. Grupo 2: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (57 entidades)

Tres son las características principales que definen a este grupo de entidades:

- Alta y concentrada presencia física en España
- Alta dotación tecnológica (que ha aumentado a lo largo del año)
- Captación de pasivo con base en unos productos bancarios tradicionales en detrimento de formas más novedosas, especialmente dedicadas al mercado al por menor.

Además, hay que destacar unos altos costes de personal y la escasa obtención de ingresos por los servicios prestados, dado que no los cobran.

Sus niveles de tesorería sobre los fondos captados son superiores a la media del sector, lo cual muestra una elevada liquidez ya que sus recursos procedentes de terceros son importantes.

Por último y en general, puede concluirse que son entidades especialmente no arriesgadas ni solventes.

5.3.1.2.3. Grupo 3: Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española (64 entidades)

Son entidades que obtienen un elevado rendimiento por los servicios que prestan aunque soportan altos costes de explotación.

Destacan por su actividad de carácter tradicional consistente en ceder sus fondos a terceros y asumiendo un alto riesgo.

Son entidades relativamente pequeñas con un bajo número de oficinas por provincia. Ahora bien, sus sucursales están homogéneamente repartidas por el territorio en el que se encuentran. Incorporan un bajo grado de intensidad tecnológica en su relación de servicio a los clientes.

Estos últimos rasgos, presencia y tecnología, junto al cobro de los servicios prestados y a la asunción de riesgo, los distinguen particularmente del grupo precedente.

5.3.1.2.4. Grupo 4: Entidades de sucursales sobredimensionadas que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas (17 entidades)

Son entidades que se caracterizan por un escaso número de oficinas sobredimensionadas con relación a la media sectorial y por adoptar un carácter innovador y arriesgado tanto en sus captaciones como en sus cesiones de fondos en detrimento de otras formas más tradicionales de operar. En su afán por obtener fondos, recurren también al mercado interbancario.

Hay que destacar que, aunque su inmovilizado es relativamente reducido, el gasto de amortizaciones es superior a la media del sector. Sin embargo, otros gastos como los de personal o explotación son inferiores, en término medio, a dicha media sectorial.

Su nivel tecnológico, en relación con el humano, es significativamente reducido en el ámbito del sector.

5.3.1.2.5. Grupo 5: Entidades eficaces y solventes (11 entidades)

Este grupo está constituido por entidades arriesgadas e innovadoras en la captación de fondos que, aunque soportan altos costes financieros, logran un alto rendimiento por trabajador. Esta captación de recursos se completa con una alta autofinanciación, por lo que son entidades que compensan el riesgo de su pasivo exigible con una elevada solvencia, fruto de un alto nivel de fondos propios.

Su tamaño reducido tiene reflejo en las pocas oficinas y en su escaso número de cajeros al servicio del cliente de que disponen. Estas características son comprensibles si se sabe que de entre sus formas de inversión destaca sobre el resto de entidades la aportación de fondos al mercado interbancario.

El hecho de que el gasto de personal, que en términos absolutos es reducido, sea elevado si lo relativizamos entre el número de empleados, permite deducir que las entidades que pertenecen a este grupo cuentan con una plantilla reducida para desarrollar sus operaciones.

5.3.1.2.6. Grupo 6: Banco Central-Hispanoamericanp

Es una entidad de gran tamaño y como tal cuenta con una importante presencia dentro y fuera de España, siendo la disposición dentro de este país relativamente concentrada en un cierto número de provincias.

La dinámica seguida a lo largo del año de crisis ha sido altamente contractiva excepto en lo relativo al activo circulante, de cuya composición destaca, con relación a la media del sector, la inversión en cartera variable.

Es una entidad menos solvente que la media y en cuya captación de fondos destacan, relativamente, una oferta sofisticada y, en menor medida, los depósitos a plazo.

5.3.1.3. Formación de grupos estratégicos en 1994

Si nos atuviésemos a la información que nos ofrecen los datos de los índices de nivel que se presentan a continuación, se elegirían siete grupos para este año de 1994.

CUADRO 5.15.: Saltos de los primeros índices de nivel del cluster de 1994

NUDOS	INDICES DE NIVEL (I.N.)	SALTOS I.N.
1	3.36663	
2	3.24259	0.12404
3	2.14402	1.09857
4	1.95605	0.18797
5	1.51819	0.43786
6	1.24576	0.27243
7	0.68660	0.55916

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, este primer criterio no basta y nos vamos a apoyar en el segundo para decidir finalmente construir o no siete agrupaciones.

CUADRO 5.16.: Formación de grupos estratégicos en 1994

3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS	7 GRUPOS
4 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	4 GRANDES B.	4 GRANDES B
			4 GRANDES CAJAS Y 1 BANC	4 GRANDES CAJAS Y 1BANC
50 CAJAS DE AHORROS Y 8 BANCOS	50 CAJAS DE AHORROS Y 4 BANCOS	50 CAJAS DE AHORROS Y 5 BANCOS	47 CAJAS DE AHORROS Y 5 BANCOS	47 CAJAS DE AHORROS Y 5 BANCOS
89 ENTIDADES BANCARIAS	71 ENTIDADES BANCARIAS	8 ENTIDADES BANCARIAS	8 ENTIDADES BANCARIAS	7 ENTIDADES BANCARIAS
				FOMENTO, MADRID
	22 ENTIDADES BANCARIAS	67 ENTIDADES BANCARIAS	66 ENTIDADES BANCARIAS	65 ENTIDADES BANCARIAS
		17 ENTIDADES BANCARIAS	17 ENTIDADES BANCARIAS	17 ENTIDADES BANCARIAS

Fuente: Elaboración propia

Si se forman tres agrupaciones, los grupos resultantes serían: uno de 4 grandes entidades, el segundo constituido por 58 entidades entre las que se encuentran cajas y bancos y, un último, de 89 entidades bancarias.

Añadir un grupo más a los tres que se acaban de describir, supone que la agrupación formada por exclusivamente por bancos se desgaja en dos: una de 71 entidades (de las que 3 proceden del grupo constituido fundamentalmente por cajas) y otro de 22 (de los que un banco proviene también del mencionado grupo mayoritariamente integrado por cajas).

En la formación de cinco grupos, el grupo de bancos que acaba de dividirse en la cuarta partición vuelve a fragmentarse en dos: uno de 8 y otro de 66 entidades (incluidas entre estas 66 entidades cuatro originarias del grupo de 22) y el grupo de 22 integrantes cede uno al formado principalmente por cajas.

Los seis grupos formados en este año, dan como resultado un grupo de 4 grandes bancos, un segundo grupo de 5 grandes entidades (de las que 4 son cajas de ahorros y una es un banco), un tercer grupo de 52 instituciones financieras (principalmente cajas de ahorros), un grupo de 8 entidades bancarias, el quinto de 66 bancos y, por último, un grupo de 17 entidades bancarias.

Si añadimos un grupo más a los seis existentes, la nueva agrupación surge del seno de la de 8 y de la de 66 entidades. De éstos se desgajan dos entidades: Banco de Fomento y el Banco de Madrid, formando un nuevo grupo binario y quedando el resto de entidades del grupo en el mismo.

Dada la escasa relevancia de este último subgrupo, vamos a elegir la constitución de seis agrupaciones en el sector (ver composición de los grupos en el anexo 5.3.).

A continuación, presentamos el cuadro que recoge el valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1994. En él se destacan en **negrita** los valores más significativos para cada grupo que son los que van a servirnos para realizar su posterior descripción.

CUADRO 5.17.: Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1994

GRUPO	1	2	3	4	5	6	TOTAL
TESORERIA	0.018	0.029	0.031	2.264	0.025	0.022	0.14
INTERMEDIAR	0.177	-0.033	-0.166	-14.909	2.313	90.538	10.25
CART.VBLE	0.081	0.035	0.019	0.127	0.035	0.077	0.04
INVERS. CRED.	0.569	0.383	0.284	0.424	0.731	0.529	0.52
INMOVILIZAD.	0.024	0.038	0.032	0.016	0.036	0.072	0.04
DEP. VISTA	0.372	0.403	0.435	0.161	0.376	0.177	0.36
DEP. PLAZO	0.419	0.502	0.523	0.037	0.364	0.059	0.37
VTA TEMP. ACT	0.139	0.183	0.117	0.369	0.198	0.735	0.24
SOLVENCIA	0.049	0.036	0.048	0.551	0.168	0.065	0.13
RIESGO FIRMA	0.087	0.036	0.020	0.050	0.066	0.045	0.05
ACTIVOS	0.091	0.036	0.005	0.001	0.002	0.002	0.01
CUOTA MERC.	0.078	0.038	0.006	0.001	0.003	0.001	0.01
EMPL/OFIC.	8.703	6.262	5.813	1.974	8.740	33.281	10.04
INMOV/OFIC.	87.715	110.896	85.805	66.735	100.523	506.369	139.10
CAJ EMPL	0.058	0.010	0.002	0.006	0.034	0.002	0.02
DEP. OFIC.	1990.20	2166.11	2128.12	2804.50	1892.02	7199.82	2626.06
CTAS. OFIC	1386.55	3094.25	3853.73	128.86	1107.97	594.93	2011.07
CTE EXPL. OFIC	91.963	79.050	70.687	17.253	109.088	455.299	128.40
BENEF/EMPL	2.257	2.192	3.025	141.750	6.443	5.854	12.08
INCR. OFIC. NAC	-40.00	82.60	2.75	-31.37	-1.15	0.11	0.47
INCR. OFIC. EXT	-2.000	1.600	0.000	0.000	0.045	0.000	0.02
INCR. PROV	0.000	10.000	0.173	-5.625	-0.364	0.176	-0.05
INCR. EMPL	-331.00	444.80	-5.05	-164.25	-29.19	-12.70	-15.71
INCR. CAJEROS	-20.7	-1165.6	-140.8	-10.1	3.8	0.5	-85.93
INCR. ACREED		56480	-1029	-28013	501	310	-40413
INCR. CUOTA	0.012	0.024	0.002	0.000	0.000	0.000	0.00
INCR. ACT. REN	-166260	223864	7724	-30539	3716	-19182	3492.02
CTES. FINAN	0.065	0.064	0.058	0.002	0.061	0.089	0.06
REND. INV. CRE	0.090	0.086	0.093	0.035	0.093	0.098	0.09
GTOS. EXPL. OT.	0.022	0.024	0.029	0.004	0.038	0.042	0.03
DOT. INSOLV.	0.010	0.012	0.011	0.000	0.016	0.855	0.11
PTOS. SERV.	0.010	0.006	0.003	0.001	0.008	0.004	0.01
GTOS. AMORT.	0.138	0.110	0.091	0.004	0.285	0.282	0.16
Nº PROV	51.750	38.200	5.654	3.500	12.379	3.588	10.51
INTENS. SUC	39.923	28.370	39.470	1.058	7.429	1.122	18.89
COCENTR. SUC	51.230	87.678	48.638	0.996	8.147	0.015	24.46
SUC. EXTRANJ	17.750	1.600	0.038	0.000	0.227	0.059	0.64
GTOS. PERS. FM	6.378	6.972	6.848	0.000	6.396	8.157	6.43
GTOS. PERS	0.607	0.548	0.615	0.030	0.550	0.515	0.54

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.3.1. Grupo 1: Grandes entidades bancarias (4 entidades: Banesto, Santander, BBV, BCH)

Los rasgos que distinguen a estas entidades del resto y nos llevan a agruparlas bajo criterios estratégicos son: su importante presencia en el extranjero; su elevado tamaño que, en términos de cuota de mercado ha aumentado de forma superior a la media a lo largo de 1994; la presencia en la práctica totalidad de las provincias españolas, su elevado uso del recurso tecnológico con relación al humano en el servicio al cliente y su reducción a lo largo del año y por encima de la media del sector, de

plantillas y oficinas (en España y en el extranjero) y, unido a ello, de cuentas acreedoras.

5.3.1.3.2. Grupo 2: Entidades de gran tamaño y en crecimiento (5 entidades: 4 cajas de ahorros y un banco)

Este grupo se caracteriza por los siguientes tres aspectos:

- Gran crecimiento: que se traduce en un aumento, a lo largo del año, de las oficinas (tanto en España, incluyendo incremento de provincias en las que está presente, como en el extranjero), de los empleados, de la cuota de mercado y de los activos rentables¹⁰⁸
- Gran tamaño
- Presencia en un elevado número de provincias españolas, pero con la mayoría de sus oficinas concentradas en algunas de ellas

Como puede observarse, las grandes entidades se reúnen en dos grupos cuya principal diferencia es su crecimiento a lo largo del año.

5.3.1.3.3. Grupo 3: Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (52 entidades)

Son entidades cuya presencia se encuentra limitada a un reducido número de provincias en las que mantienen una elevada cifra de sucursales de forma concentrada.

¹⁰⁸ En este sentido, la única excepción viene de la mano de los cajeros, cuyo número decrece respecto del año anterior por encima de la media del sector.

En cuando a su actividad, les distingue una captación de fondos con productos tradicionales a través de los que se dirigen a un mercado al por menor aunque soportando, para ello, un alto gasto de personal.

Esta forma de operar es poco arriesgada e innovadora. Son entidades menos solventes que la media y que cuenta con un escaso número de cajeros por trabajador por lo que se deduce que el grado de intensidad tecnológica frente al recurso humano no es elevado.

5.3.1.3.4. Grupo 4: Entidades solventes y con personal eficiente (8 entidades)

Aproximadamente la mitad de las entidades que forman este grupo son filiales de las corporaciones bancarias existentes en España.

Son entidades con un alto nivel de autofinanciación (su captación de pasivo por la vía tradicional es relativamente inferior a la media) y, por lo tanto, de elevada solvencia y que destinan una parte relativamente importante de los fondos que captan de terceros a tesorería.

Tienen un escaso número medio de sucursales por provincia y, a lo largo de 1994, reducen de manera superior a la media del sector el número de oficinas y las provincias en las que tiene presencia.

Disfrutan de un alto beneficio neto por empleado que, más que apoyarse en los altos ingresos, (el rendimiento medio de sus inversiones crediticias es inferior a la media sectorial) se obtiene gracias a que soportan bajos costes de explotación y, entre ellos, especialmente bajos costes financieros y de personal, lo que logran por su escasa plantilla y por el relativamente reducido sueldo medio que recibe el personal.

5.3.1.3.5. Grupo 5: Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española (66 entidades)

Son entidades que se centran en la cesión de fondos a terceros cobrando por los servicios que prestan y con una relativamente elevada (y que ha aumentado) componente tecnológica en comparación con la humana en el servicio ofrecido a sus clientes.

Son instituciones pequeñas cuya presencia, medida en número de oficinas, es relativamente homogénea y reducida en las provincias en las que está presente.

Pese a asumir un elevado nivel de riesgo, su cuota de mercado no ha aumentado y cuenta con menos (aproximadamente, la mitad) cuentas de acreedores por oficina que la media del sector.

5.3.1.3.6 Grupo 6: Entidades de sucursales sobredimensionadas que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas (17 entidades)

Entidades con pocas oficinas por provincia y centradas en la captación innovadora de fondos. Se entiende que las fórmulas novedosas no les permiten captar suficientes fondos ya que acuden al mercado interbancario en busca de los recursos necesarios, reduciendo al mínimo otras fórmulas más tradicionales.

Fruto de esta forma de actuar en la obtención de recursos, su coste financiero es superior a la media del sector, así como también los sueldos que pagan por empleado y la dotación para insolvencias.

Su inversión está dirigida en mayor medida que el resto de empresas de otros grupos al inmovilizado, hecho éste que dado su escaso tamaño, sólo puede explicarse desde unas ubicaciones privilegiadas y, por ende, altamente costosas o por un activo fijo muy sofisticado desde un punto de vista tecnológico, por ejemplo.

5.3.1.4. Formación de grupos estratégicos en 1995

Si se estudian los saltos de los índices de nivel, se observa que, aunque el salto del cuarto al quinto nudo es mínimo, el existente entre el quinto y el sexto es muy importante, por lo que nos planteamos quedarnos con seis grupos en este año.

CUADRO 5.18.: Saltos de los primeros índices de nivel del cluster de 1995

NUDOS	INDICES DE NIVEL (I N)	SALTOS DE I N
1	4 96344	
2	3 45978	1 50366
3	2 39030	1 06948
4	2 11928	0 27102
5	2 05890	0 06038
6	0 93229	1 12661

Fuente: Elaboración propia

Pasemos a analizar a continuación el significado de los grupos en función de que se formen 3, 4, 5 ó 6 agrupaciones para ver cómo ha evolucionado la formación de grupos en este año.

CUADRO 5.19.: Formación de grupos estratégicos en 1995

3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	4 GRANDES ENTID CAIXA
49 CAJAS DE AHORROS Y 65 ENTIDADES BANCARIAS	49 CAJAS DE AHORROS Y 66 ENTIDADES BANCARIAS	49 CAJAS DE AHORROS Y 64 ENTIDADES BANCARIAS	49 CAJAS DE AHORROS Y 64 ENTIDADES BANCARIAS
33 ENTIDADES BANCARIAS	BARCELONA PROBANCA	BARCELONA PROBANCA	BARCELONA, PROBANCA
	30 ENTIDADES BANCARIAS	4 ENTIDADES BANCARIAS	4 ENTIDADES BANCARIAS
		28 ENTIDADES BANCARIAS	28 ENTIDADES BANCARIAS

Fuente: Elaboración propia

Este año, las entidades de crédito del sector se recogen en seis grupos (ver composición exacta de los grupos en el anexo 5.4.): el primero, constituido por los cuatro grandes bancos (Banesto, Santander, BBV y BCH); el segundo, unitario, gran caja (C.E.Barcelona); el tercero, el más numeroso, de cajas y bancos; el cuarto, un grupo binario formado por Banco de Barcelona y Probanca Servicios Financieros; el quinto, una agrupación de cuatro entidades bancarias y, el sexto, constituido por 28 bancos.

A esta formación se llega pasando por la constitución de tres grupos: uno de 5 grandes entidades, un segundo de 114 cajas y bancos y, por último, uno de 33 bancos; de cuatro (en el que del grupo de 33 bancos se desgajan dos entidades que forman un grupo independiente y otro banco pasa a unirse al grupo mixto de 114), y de cinco, en el que se constituye un nuevo grupo de 4 entidades bancarias que llegan del grupo mixto (una entidad) y del grupo de 30 entidades (tres bancos). Este último queda con un número de 28 integrantes porque recibe un banco del gran grupo de bancos y cajas.

Si comparamos la formación de tres grupos de este año con la de 1992, se observa que -si se deja fuera a las grandes entidades- la principal diferencia en el comportamiento estratégico de las instituciones no es entre bancos y cajas, sino entre el grupo de bancos y el formado por cajas y bancos conjuntamente.

Lo dicho pone de manifiesto el cambio cualitativo que en la relación entre entidades ha sufrido este sector a lo largo de la etapa de crisis, a saber, que hay más diferencia (distancia) estratégica entre un cierto tipo de bancos y las cajas y las entidades bancarias que aparecen agrupadas conjuntamente, que entre cajas y bancos en términos genéricos. Ello quiere decir que **la personalidad jurídica no se asocia ya, al menos de forma inmediata, a un determinado tipo de actuación estratégica.**

Es de señalar que aumentar en uno el número de grupos elegido, es decir, pasar a formar siete agrupaciones, supone que cajas y bancos se organicen en grupos estratégicos diferentes. Sin embargo, dada la caída en la importancia de los nudos, se ha optado por conservar la cifra de 6 grupos.

A continuación, presentamos el cuadro que recoge el valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1995. En él se destacan en negrita los valores más significativos para cada grupo que son los que van a servirnos para realizar su posterior descripción.

CUADRO 5.20. Valor medio de las variables para cada uno de los grupos formados en el año 1995

GRUPO	1	2	3	4	5	6	TOTAL
TESORERIA	0 018	0 011	0.025	0.069	0 020	0.008	0 02
INTERMEDIAR	0 039	-0 101	1.622	-46.315	-0 244	3 126	1.17
CART VBLE	0 080	0 079	0.015	0 020	0.251	0.123	0 04
INVERS CRED	0 579	0 554	0.745	0.143	0.357	0.464	0 67
INMOVILIZAD	0 024	0 039	0 033	0 010	0.076	0.014	0 03
DEP VISTA	0 325	0 280	0.376	0.000	0 183	0.133	0 32
DEP PLAZO	0 417	0 412	0.440	0.000	0 548	0.065	0 37
UTA TEMP ACT	0 208	0 261	0.158	1.000	0 137	0.714	0 27
SOLVENCIA	0 044	0 041	0.103	0.876	0 224	0.252	0 14
RIESGO FIRMA	0.093	0.026	0 051	0.200	0.241	0.030	0 06
ACTIVOS	0.088	0.084	0.005	0 000	0 001	0 001	0 01
CUOTA MERC	0.075	0.098	0 005	0 000	0 001	0 000	0 01
EMPL OFIC	8 376	4 787	6.998	9.500	73.063	16 609	10 56
INMOV OFIC	86 2	120 2	85.5	32 5	1950.1	137 9	143 82
CAJEMPL	0 075	0.270	0.100	0 000	0 005	0.004	0 08
DEP OFIC	2365	2414	1639	18	18074	7224	3103
CTAS OFIC	2086	2130	1859	0	12289	539	1874
CTE EXPLOFIC	89.2	67.5	86.0	323 0	2080.8	272 1	175 8
BENEF EMPL	2 12	3.51	3.13	11.71	2 06	120.95	24 90
INCR OFIC NAC	20.750	192.000	2.460	-0.500	-4 750	1 143	3.72
INCR OFIC EXT	-2.750	0 000	0 000	0 000	0 000	0 071	-0 06
INCR PROV	0 000	1 000	0 142	-0.500	-1.500	0 607	0 18
INCR EMPL	-524.000	446.000	-6 858	-3.000	-37.500	9 393	-15.25
INCR CAJEROS	281.75	3319.00	111.00	0 00	-3 75	0 03	111 68
INCR ACREED	1520598	-1271785	-7988	-285	-20053	531	-28170
INCR CUOTA	-0.005	0.010	0 000	0 000	0 000	0 000	0 00
INCR ACT REN	371169	899414	52008	-3707	22703	18749	58351
CTES FINAN	0.070	0.070	0.062	6.130	0.070	0 076	0 14
REND INV CRE	0.093	0.090	0 095	0.190	0.082	0 100	0 10
GTOS EXPLOT.	0.022	0 020	0.035	0.110	0.068	0.017	0 03
DOT INSOLV	0.012	0 010	0 011	28.665	0.218	0 027	0 40
PTOS SERV	0 010	0 000	-0 030	0 040	0 007	0.006	-0 02
GTOS AMORT.	0.123	0.060	0 115	2.890	0.052	0 152	0 16
N*PROV	51.750	51.000	10.965	0.500	1.750	4.143	10 66
INTENS SUC	40.320	50.710	22.970	0.500	1.500	1.349	18.77
COCENTR SUC	52.380	170.220	29.989	0.000	0 000	0.265	24.84
SUC EXTRANJ	15.000	5.000	0.177	0 000	0 000	0.107	0 58
GTOS PERS/EM	6.553	8.520	9.319	7.550	17.318	8.259	22.32
GTOS PERS	0.620	0 600	0.612	0.345	0 442	0.412	0 18

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.4.1. Grupo 1: Grandes entidades bancarias (4 entidades: Banesto, Santander, BBV, BCH)

Son entidades cuyo tamaño es importante y cuentan con más oficinas que la media del sector en el extranjero (a pesar de haber reducido a lo largo del año sus sucursales ubicadas fuera de España) y en la totalidad de las provincias españolas.

El hecho de que tanto los activos rentables de la compañía, como las cuentas acreedoras hayan crecido no va acompañado de un aumento de su cuota de mercado por lo que se puede deducir que está perdiendo terreno a favor de otros grupos estratégicos.

Son entidades que continúan con su proceso de reducción de plantilla también a lo largo de este año.

5.3.1.4.2. Grupo 2: Caja Pensiones de Barcelona (Caixa)

Esta entidad se caracteriza por aunar en ella rasgos que tradicionalmente se han asignado a las cajas de ahorros y a los bancos. Dentro de las características propias de las cajas de ahorros, esta entidad tiene presencia en la práctica totalidad de las provincias españolas en las que las sucursales se disponen de forma concentrada, el empleo destacable del recurso tecnológico con relación al humano o la relativa importancia del negocio de pasivo en la forma más común entre este tipo de entidades, el depósito a plazo.

Sin embargo, hay otros rasgos que le distancian estratégicamente del grupo formado por las cajas. Entre éstos hay que señalar un tamaño significativamente superior a la media de las cajas, una dinámica a lo largo del año claramente expansiva (aumenta el número de oficinas, de

empleados, de provincias en las que está presente, de cajeros, de activos rentables y de cuota de mercado)

Propia de su elevado tamaño es la elevada presencia relativa con la que esta entidad interviene en el ámbito internacional. Además es una institución que tiene unos gastos de explotación y nivel de tesorería reducidos en relación con la media del sector.

5.3.1.4.3. Grupo 3: Entidades de actividad tradicional (113 entidades: bancos y cajas de ahorros)

Son entidades poco arriesgadas, que se distinguen por emplear para desarrollar su actividad, formas de naturaleza tradicional en el sector. Mantienen en tesorería un porcentaje mayor de los fondos que captan de terceros que la media del sector.

Para ello, cuentan con un elevado apoyo tecnológico en su servicio al cliente aunque ello no les evite soportar un alto coste de personal. Este hecho puede tener relación con el escaso beneficio por empleado que obtienen estas entidades.

Su presencia fuera de España es escasa y en este país el número medio de oficinas que tienen en las provincias en las que están presentes es más elevado que la media siendo su distribución geográfica concentrada.

Por último, hay que señalar que el decremento del número de proveedores que les suministran fondos, es superior a la media del sector.

5.3.1.4.4. Grupo 4: Banco de Barcelona y Probanca Servicios Financieros

Son entidades que destacan por tres motivos:

- Por su forma de captación de fondos a través de formas innovadoras y arriesgadas; y con fondos propios, en detrimento de otras fórmulas de corte más tradicional de este sector.
- Por su inversión en tesorería y la cesión de fondos en el mercado interbancario superior a la media del sector.
- Por sus elevados gastos de explotación debidos a sus altos costes financieros, de amortización y dotación de insolvencias.

Llama la atención que sus reducidas inversiones crediticias obtengan un rendimiento superior a la media del sector.

5.3.1.4.5. Grupo 5: Bancos de activo arriesgado y altos gastos de explotación (4 entidades)

Entidades con un relativamente alto inmovilizado, pero escaso número de oficinas que, además, reducen el número de las provincias españolas en las que están presentes.

En relación con su actividad, emplean fórmulas arriesgadas para invertir sus fondos.

5.3.1.4.6. Grupo 6: Banca pequeña, solvente y de actividad arriesgada y desarrollada con fórmulas sofisticadas (28 entidades)

Son entidades con poco inmovilizado, pocas oficinas y con presencia en escasas provincias españolas.

Destaca por desarrollar una actividad basada en fórmulas arriesgadas e innovadoras tanto en la cesión como en la captación de fondos. También cuentan con un alto nivel de fondos propios.

Se centran en un negocio al por mayor (ya que cuentan con más depósitos y menos cuentas acreedoras por oficina que la media del sector) en el que la gestión se apoya más en el trato personal que en elementos tecnológicos.

Obtienen, fruto de esa actividad, altos beneficios por empleado con un coste de personal inferior a la media del sector. Asimismo soportan costes de explotación reducidos en relación con el sector.

Una vez formados los grupos a lo largo del periodo 1992-1995, analizaremos la evolución de los criterios de formación de grupos estratégicos en el cuatrienio. Con esta perspectiva dinámica, completaremos el análisis anual realizado.

5.3.2. Evolución en los criterios de formación de grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio 1992-1995

Desde una perspectiva dinámica, dos son los aspectos a considerar en el análisis de los grupos estratégicos formados en el cuatrienio 1992-1995:

1. La evolución que ha seguido la formación de los grupos a lo largo de cada año en lo que a las entidades bancarias y cajas de ahorros específicamente se refiere.
2. La estabilidad que la estrategia seguida por los grupos estratégicos presenta a lo largo del cuatrienio, es decir, la estabilidad de los grupos estratégicos a lo largo del periodo analizado.

Éstos son los dos objetivos que abordamos en los epígrafes siguientes.

5.3.2.1. Evolución de la formación de grupos estratégicos en cada año a lo largo del cuatrienio 1992-1995

Para facilitar la visión de conjunto de la formación de los grupos estratégicos en cada año, se ha elaborado el siguiente cuadro.

CUADRO 5.21.: Formación de los grupos estratégicos en cada año del cuatrienio

1992			
3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES
52 CAJAS DE AHORROS	52 CAJAS DE AHORROS	52 CAJAS DE AHORROS	52 CAJAS DE AHORROS
	NEGOCIOS ARGENT	NEGOCIOS ARGENT	NEGOCIOS ARGENT
97 ENTIDADES BANCARIAS	96 ENTIDADES BANCARIAS	33 ENTIDADES BANCARIAS	32 ENTIDADES BANCARIAS
		63 ENTIDADES BANCARIAS	B OCCIDENTAL, B PROMOCION Y B. CANTABRIA
			61 ENTIDADES BANCARIAS
1993			
3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
65 ENTIDADES BANCARIAS Y 51 CAJAS DE AHORROS	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	4 GRANDES ENTIDADES
	64 ENTIDADES BANCARIAS Y 49 CAJAS DE AHORROS	59 ENTIDADES BANCARIAS Y 49 CAJAS DE AHORROS	48 CAJAS DE AHORROS Y 9 ENTIDADES BANCARIAS
			62 BANCOS Y 2 CAJAS DE AHORROS
37 ENTIDADES BANCARIAS	35 ENTIDADES BANCARIAS	29 ENTIDADES BANCARIAS	17 ENTIDADES BANCARIAS
		11 ENTIDADES BANCARIAS	11 ENTIDADES BANCARIAS
BCH	BCH	BCH	BCH
1994			
3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
4 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	4 GRANDES B
			4 GRANDES CAJAS Y 1 BANCO
50 CAJAS DE AHORROS Y 8 BANCOS	50 CAJAS DE AHORROS Y 4 BANCOS	50 CAJAS DE AHORROS Y 5 BANCOS	47 CAJAS DE AHORROS Y 5 BANCOS
89 ENTIDADES BANCARIAS	71 ENTIDADES BANCARIAS	8 ENTIDADES BANCARIAS	8 ENTIDADES BANCARIAS
		67 ENTIDADES BANCARIAS	66 ENTIDADES BANCARIAS
	22 ENTIDADES BANCARIAS	17 ENTIDADES BANCARIAS	17 ENTIDADES BANCARIAS
1995			
3 GRUPOS	4 GRUPOS	5 GRUPOS	6 GRUPOS
5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	5 GRANDES ENTIDADES	4 GRANDES ENTID. CADXA
49 CAJAS DE AHORROS Y 65 ENTIDADES BANCARIAS	49 CAJAS DE AHORROS Y 66 ENTIDADES BANCARIAS	49 CAJAS DE AHORROS Y 64 ENTIDADES BANCARIAS	49 CAJAS DE AHORROS Y 64 ENTIDADES BANCARIAS
33 ENTIDADES BANCARIAS	BARCELONA PROBANCA	BARCELONA PROBANCA	BARCELONA PROBANCA
	30 ENTIDADES BANCARIAS	4 ENTIDADES BANCARIAS	4 ENTIDADES BANCARIAS
		28 ENTIDADES BANCARIAS	28 ENTIDADES BANCARIAS

Fuente: Elaboración propia

En el proceso de formación de los grupos cada uno de los años incluidos en el cuatrienio que va de 1992 a 1995, se observa la existencia de dos procesos distintos en función del año considerado que se van a reflejar en lo que vamos a denominar dos estructuras básicas de grupos¹⁰⁹.

Por un lado, en 1992 y en 1994, se observan 3 grupos básicos a lo largo del cuatrienio que básicamente podríamos denominar como grandes entidades, cajas y bancos. De entre éstos, el grupo que permanece esencialmente intacto a lo largo de la formación de grupos en los dos años es el grupo de cajas de ahorros. La agrupación de grandes entidades tan sólo se divide en 1994 a partir de la sexta partición y será el de bancos el que vaya generando grupos a medida que se van añadiendo agrupaciones en cada año.

Por otro lado, en 1993 y en 1995, los grupos básicos siguen siendo tres, sin embargo, su naturaleza ha cambiado con relación a lo observado en los dos años anteriormente comentados. Los grupos en estos años son los formados por: grandes entidades, entidades de operativa tradicional en el sector y pequeñas instituciones¹¹⁰.

En este segundo caso, es el grupo de bancos pequeños el que da lugar a un mayor número de subgrupos dividiéndose únicamente en la última partición el de grandes entidades en 1995 (separándose los grandes bancos de la Caixa) y el de cajas y bancos en 1993 (generando un grupo de cajas y otro de bancos).

¹⁰⁹ Por estructura básica de grupos entendemos un número reducido de grandes bloques o agrupaciones que permanecen separados a lo largo del proceso de formación de grupos en cada año.

¹¹⁰ Hay que señalar que la trascendencia que tiene esta estructura básica es distinta en ambos años, ya que mientras en 1993 no llega a reflejarse la dificultad de la división de cajas y bancos en grupos separados en la formación de seis grupos que obtenemos, en 1995 esta dificultad en la formación de los seis grupos por la que hemos optado sí se refleja.

Por lo tanto, se observa que la estructura básica basada en la naturaleza de las entidades (que se suponía en los estudios que analizaban la formación de los grupos de ambos tipos de entidades por separado) está dando paso a una estructura formada bajo el criterio de la actividad o la especialización productiva. Este cambio confirma la sospecha de que las entidades bancarias y las cajas de ahorro pueden pertenecer a un mismo grupo estratégico de la misma manera que lo hacen entidades de la misma naturaleza.

De lo dicho se deduce que, los análisis sectoriales que en el futuro se planteen en términos de grupos estratégicos deberán incluir a ambos tipos de entidades contrariamente a lo que ocurría con los estudios que se realizaron hasta principios de la década de los noventa.

Sin embargo, no deja de llamar la atención el carácter discontinuo que está siguiendo este proceso, que se ve puntualmente interrumpido en 1994.

5.3.2.2. La estabilidad de la estrategia seguida por los distintos grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio

En el presente apartado se analiza la estabilidad de la estructura básica de los grupos existentes a lo largo del cuatrienio, es decir, la estabilidad a lo largo del tiempo de la estrategia que siguen los grupos formados y que han sido ya identificados en el apartado 5.3.1. Para facilitar este análisis vamos a presentar el siguiente cuadro:

CUADRO 5.22: Estabilidad de la estrategia de los grupos estratégicos a lo largo del cuatrienio

1992	1993	1994	1995
GRANDES ENTIDADES DE CRÉDITO (5 ENTIDADES)	GRANDES ENTIDADES DE CRÉDITO (4 ENTIDADES) ENTIDAD GRANDE, DE EVOLUCIÓN CONTRACTIVA Y MENOS SOLVENTE QUE LA MEDIA (1 BANCO)	GRANDES ENTIDADES DE CRÉDITO (4 ENTIDADES) GRANDES CAJAS (5 ENTIDADES)	GRANDES ENTIDADES DE CRÉDITO (4 ENTIDADES) ENTIDAD GRANDE, DE AMPLIA Y CONCENTRADA RED, DE EVOLUCIÓN EXPANSIVA Y CENTRADA EN EL NEGOCIO DE PASIVO TRADICIONAL (1 CAJA)
ENTIDADES DE NEGOCIO DE PASIVO TRADICIONALMENTE PROPIO DEL SECTOR EN EL MERCADO AL POR MENOR, CON PRESENCIA INTENSA Y CONCENTRADA EN UN REDUCIDO NÚMERO DE PROVINCIAS Y CON UN SERVICIO ALTAMENTE INTENSIVO EN TECNOLOGÍA (52 ENTIDADES)	ENTIDADES DE NEGOCIO DE PASIVO TRADICIONALMENTE PROPIO DEL SECTOR EN EL MERCADO AL POR MENOR, CON PRESENCIA INTENSA Y CONCENTRADA EN UN REDUCIDO NÚMERO DE PROVINCIAS Y CON UN SERVICIO ALTAMENTE INTENSIVO EN TECNOLOGÍA (57 ENTIDADES)	ENTIDADES DE NEGOCIO DE PASIVO TRADICIONALMENTE PROPIO DEL SECTOR EN EL MERCADO AL POR MENOR, CON PRESENCIA INTENSA Y CONCENTRADA EN UN REDUCIDO NÚMERO DE PROVINCIAS Y CON UN SERVICIO ALTAMENTE INTENSIVO EN TECNOLOGÍA (52 ENTIDADES)	ENTIDADES QUE OPERAN CON INSTRUMENTOS TRADICIONALES EN DETRIMENTO DE HERRAMIENTAS MÁS SOFISTICADAS O ARRIESGADAS, CON UNA BAJA PRODUCTIVIDAD Y TAMAÑO OPERATIVO Y ALTO NIVEL TECNOLÓGICO, CON ESCASA PRESENCIA INTERNACIONAL Y UNA RED CONCENTRADA E INTENSA (113 ENTIDADES)
ENTIDADES DE NEGOCIO DE ACTIVO TRADICIONALMENTE PROPIO DEL SECTOR DE MERCADO AL POR MAYOR CON SUCURSALES DISTRIBUIDAS EXTENSIVAMENTE EN LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA (57 ENTIDADES)	ENTIDADES DE NEGOCIO DE ACTIVO TRADICIONALMENTE PROPIO DEL SECTOR DE MERCADO AL POR MAYOR CON SUCURSALES DISTRIBUIDAS EXTENSIVAMENTE EN LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA (64 ENTIDADES)	ENTIDADES DE NEGOCIO DE ACTIVO TRADICIONALMENTE PROPIO DEL SECTOR DE MERCADO AL POR MAYOR CON SUCURSALES DISTRIBUIDAS EXTENSIVAMENTE EN LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA (66 ENTIDADES)	
ENTIDADES DE SUCURSALES SOBREDIMENSIONADAS QUE DESARROLLAN UN NEGOCIO DE CARÁCTER ARRIESGADO Y CON FÓRMULAS SOFISTICADAS (36 ENTIDADES)	ENTIDADES DE SUCURSALES SOBREDIMENSIONADAS QUE DESARROLLAN UN NEGOCIO DE CARÁCTER ARRIESGADO Y CON FÓRMULAS SOFISTICADAS (17 ENTIDADES)	ENTIDADES DE SUCURSALES SOBREDIMENSIONADAS QUE DESARROLLAN UN NEGOCIO DE CARÁCTER ARRIESGADO Y CON FÓRMULAS SOFISTICADAS (17 ENTIDADES)	ENTIDADES DE ACTIVO ARRIESGADO Y ALTOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN (4 ENTIDADES)
ENTIDADES PEQUEÑAS QUE CEDEN AL INTERBANCARIO LOS FONDOS QUE OBTIENE POR CAUCES SOFISTICADOS (3 BANCOS)	ENTIDADES EFICACES Y SOLVENTES (11 ENTIDADES)	ENTIDADES EFICACES Y SOLVENTES (8 ENTIDADES)	ENTIDADES PEQUEÑAS, SOLVENTES Y DE ACTIVIDAD ARRIESGADA Y SOFISTICADA (28 ENTIDADES)
ENTIDAD PEQUEÑA Y DE EVOLUCIÓN DECRECIENTE QUE OBTIENE FONDOS DEL INTERBANCARIO Y DE FORMA SOFISTICADA QUE INVIERTE EN EL NEGOCIO TRADICIONAL (1 BANCO)			ENTIDADES PEQUEÑAS QUE CAPTAN E INVIERTEN FONDOS A TRAVÉS DE CAUCES POCO TRADICIONALES, SOPORTANDO ALTOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN (2 ENTIDADES)

Fuente: Elaboración propia

Aunque la composición de los grupos estratégicos varía de año en año tanto cuantitativa como cualitativamente, sí es cierto que, con ciertas salvedades, los grupos presentan una estabilidad en los tres primeros años que pone de manifiesto la existencia de una estructura en el comportamiento estratégico del sector determinada fundamentalmente por el tamaño y por la especialización productiva.

De esta manera, se observa cada año la existencia de uno o dos grupos formados por grandes entidades¹¹¹, un grupo de entidades de tamaño medio con una actividad centrada en el negocio de activo bajo fórmulas tradicionales, otro grupo también de tamaño medio que destaca por desarrollar su negocio de pasivo de forma clásica, un grupo de entidades pequeñas y sobredimensionadas e innovadoras en el desempeño de su actividad y, por último, un grupo de entidades pequeñas, solventes y eficientes. De hecho, la composición de los grupos se mantiene estable en un 63,78% en términos de activos en los primeros tres años¹¹².

En 1995 estas agrupaciones varían: las de tamaño medio se reúnen en un mismo grupo de actividad tradicional y las pequeñas siendo en su conjunto innovadoras se reúnen bajo el criterio de negocio de activo (un grupo) o de activo y pasivo (el otro).

Estas modificaciones nos muestran la cada vez mayor asociación que existe entre el tamaño y la especialización productiva, ya que distintos niveles de tamaño (grandes, medianas y pequeñas entidades) desarrollan distintos tipos de actividad (banca universal, banca tradicional y banca innovadora, respectivamente). Esta asociación se ha puesto de manifiesto con anterioridad en el análisis de la evolución de los factores estratégicos recogido en el apartado

¹¹¹ La tendencia parece ser a presentar un grupo con los cuatro grandes bancos (BCH, BBV, Santander y Banesto) y otro con la gran caja (Caixa).

¹¹² Se han considerado únicamente los primeros tres años por la elevada analogía existente entre los grupos formados en ellos y, por la aplicación de este mismo criterio, no se han incluido las agrupaciones pertenecientes a 1995.

5.2.4. del presente capítulo, cuando se afirma que en 1995 ambas dimensiones están simultáneamente presentes, no sólo en el primer factor, sino también en el segundo.

En este sentido, la estructura básica en la formación de grupos que encontramos a lo largo del cuatrienio es la siguiente:

5.3.2.2.1. Grandes entidades¹¹³

Las grandes entidades de crédito españolas se caracterizan por su elevado tamaño (activo y cuota) y por su extensa presencia en España y en otros países con relación a la media del sector

En concreto, en el territorio español, son entidades que cuentan con un alto número medio de oficinas por provincia en que se encuentran y cuyo grado de concentración es elevado

En lo que respecta a su evolución a lo largo del cuatrienio, se caracterizan por un sostenido crecimiento de los activos denominados rentables y, en los primeros años, por una cada vez mayor dotación de recursos tecnológicos¹¹⁴. Esta variable tecnológica, sin embargo, va a sufrir en 1994 una reducción superior a la media del sector. También hay que señalar que se caracteriza por un incremento discontinuo del número de acreedores (positiva en 1993 y negativa en 1992 y en 1994)

Sin embargo, su dinámica es contractiva en lo que respecta al número de oficinas en España en 1992 y en 1994 y en el extranjero en 1994 y en 1995; a las plantillas que decrecen de forma constante a lo largo del

¹¹³ En este bloque de grandes entidades incluimos el grupo 1 de cada año y el grupo 2 del año 1994, aunque éste último no es absolutamente análogo a los anteriores.

¹¹⁴ Entendiendo por tales cajeros.

cuatrienio y a la cuota de mercado que experimenta fluctuaciones en los años 1993 y 1995, con un ascenso en 1994.

Es de destacar que, en el año de crisis, 1993, un rasgo propio de estas entidades es la importante dotación al fondo de insolvencias que realizan.

5.3 2.2.2. Entidades de tamaño medio que desarrollan un negocio tradicional

La particularidad de este grupo formado por cajas y bancos es que en los tres primeros años (1992, 1993 y 1994) ambos tipos de entidades se presentan en dos grupos distintos, mientras que en el último (1995) parece que las diferencias que les caracterizan no son suficientemente importantes para separar a ambos tipos de entidades que, de esta forma, quedan recogidas en un mismo grupo.

Los rasgos característicos de las cajas de ahorros son los siguientes:

1. Operar principalmente en un negocio de pasivo, con fórmulas típicas y clásicas del negocio bancario en la captación de fondos, en detrimento de formas más sofisticadas y novedosas
2. Contar con una amplia red de sucursales situada en relativamente pocas provincias y concentrar sus oficinas en algunas de dichas provincias
3. Dirigirse a un mercado al por menor que, además de por su forma de captación de pasivo se pone de manifiesto por el elevado número de cuentas acreedoras existentes en sus oficinas
4. Soportar altos gastos de personal y no cobrar por los servicios prestados
5. Disponer de un relativamente elevado ratio de cajeros automáticos frente a recursos humanos

6. No soportan un elevado grado de riesgo, dado que la propia naturaleza de su operativa de activo

Estos rasgos coinciden con la práctica totalidad de los aspectos recogidos en la descripción de la estrategia de este tipo de entidades que realiza Lagares, J.M. (1995)¹¹⁵ en un análisis que va desde los últimos años de la década de los setenta hasta 1994. Además de los citados, este autor añade la existencia de un sistema de compensación e interconexión que ha permitido a las cajas trascender del tradicional localismo que las ha caracterizado y una fuerte expansión de la red de oficinas y de recursos humanos que no se ha continuado en la fase de crisis que se recoge en este estudio.

Estos rasgos fundamentales y permanentes se ven completados por otros distintos en función del año considerado. Así, por ejemplo, en 1992 y en 1993, cuentan con un nivel tecnológico superior a la media del sector, pero pierden esta ventaja en 1994 en el que son los bancos quienes relativamente son superiores. También en los dos primeros años, destinan una mayor parte de los recursos que captan de terceros a tesorería, aspecto éste que no se destaca en el siguiente año 1994.

Las marcas de identidad de los bancos son los que a continuación se señalan:

1. Están centrados en el negocio de activo para el que emplean fórmulas típicas en la inversión de recursos
2. Cuentan con un reducido, aunque similar, número de oficinas en las provincias en las que están presentes
3. Operan al por mayor, en oposición a lo visto en el caso de las cajas de ahorros
4. Destacan por soportar altos gastos de explotación

¹¹⁵ Lagares, J.M. (1995) Op.cit. p.282.

5. Disponen de un número relativamente reducido de dispositivos tecnológicos frente a los recursos humanos

En este caso la coincidencia con Lagares, J.M. (1995) se mantiene en los rasgos fundamentales. Sin embargo, el excedente de personal, que según este autor existe en este tipo de entidades, no se refleja en las características que identifican a este grupo estratégico¹¹⁶.

Sin embargo, en 1995, estas diferencias pasan a un segundo término y ambos tipos de entidades se presentan en un solo grupo caracterizado de la siguiente forma:

1. Actividad (tanto en el área de activo como de pasivo) basada en instrumentos tradicionales en el sector. Una parte importante (superior a la media del sector) de los fondos captados de terceros se destinan a tesorería
2. Alto nivel tecnológico
3. Entidades de tamaño inferior a la media del sector, con un elevado número de sucursales y una extensa presencia en España aunque dicha presencia es reducida a nivel internacional
4. Altos gastos de personal

5.3.2.2.3. Entidades bancarias de pequeño tamaño que desarrollan en general una operativa más sofisticada y arriesgada

Dentro del grupo de los bancos cabe distinguir claramente entre aquéllos que se acercan a la operativa bancaria con instrumentos y fórmulas clásicas de este negocio, y con un elevado número de oficinas en las provincias en las que han decidido ubicarse, grupo éste que ha sido

¹¹⁶ Este hecho, la elevada cifra de empleados por oficina, se recoge en nuestro estudio como un rasgo distintivo de las cajas de ahorros por su escaso peso respecto de la media y únicamente toma relevancia en los bancos en 1994, año en que, con relación a la media, destaca la posición de las entidades bancarias.

recogido en el apartado anterior, de la banca que, a menudo, asumiendo mayores riesgos, emplea métodos innovadores de captación o inversión de fondos, con un número de oficinas reducido. En este punto, nos centramos en el segundo grupo de bancos pequeños e innovadores.

Con esto se quiere decir que los grupos que nos ocupan se definen, en primer lugar, por oposición al grupo descrito en el apartado anterior (5.3.3.2 cajas y bancos tradicionales), es decir, por lo que no son, pasando después a valorar sus rasgos positivos que reflejan aquello que los grupos son

En 1992, existe un único grupo cuyos principales rasgos se basan en las fórmulas novedosas y arriesgadas de captación y cesión de fondos y en un escaso número de oficinas. Son entidades que cuentan con un personal altamente eficiente y que soportan unos costes financieros superiores a la media.

Este grupo, que acoge a 32 entidades en 1992 se divide en 2 subgrupos de 11 y 17 instituciones. La principal característica común a ambos es la forma novedosa de obtención de fondos. Sin embargo, se distinguen en que, mientras el primero es altamente solvente, asume riesgos importantes y obtiene altos beneficios por empleado (aunque soporta elevados costes financieros), el segundo cuenta con una red sobredimensionada y se centra en la inversión en empresas.

En 1994, esta dualidad se mantiene prácticamente igual, siendo la solvencia y los altos beneficios por empleado los rasgos definitorios del primer grupo y la sobredimensionada red y la captación innovadora de pasivo las principales características de los segundos. Ahora bien, este último grupo, destina un alto volumen de sus gastos a dotaciones y soporta altos costes financieros.

En 1995, algunos rasgos de ambas entidades definen al único grupo formado por 28 entidades procedentes de los subgrupos anteriormente mencionados. Estos rasgos son:

1. El empleo de fórmulas novedosas y más arriesgadas que las tradicionales tanto en sus operaciones de activo como de pasivo
2. La solvencia en términos de autofinanciación
3. La productividad del empleado

Para finalizar, hay que añadir que en este último año relativo al presente estudio aparece un grupo nuevo de cuatro entidades cuyas principales características son:

1. El sobredimensionamiento de su red de oficinas
2. La importancia relativa de la inversión de fondos en el mercado de valores y la consecuente asunción de riesgos. Con lo que queda de manifiesto la relativamente escasa relevancia de la actividad comercial de estas entidades.

Tras haber formado los grupos estratégicos y haber analizado tanto desde una perspectiva anual como evolutiva, pasamos, por último a estudiar sus diferentes niveles de rentabilidad.

5.3.3. Los grupos estratégicos y sus niveles de rentabilidad

Como ya se ha argumentado con anterioridad en el capítulo segundo, todos los factores externos ya sean de carácter sectorial o global, apuntan a que la rentabilidad asociada a la operativa estratégica de las entidades de depósito va a disminuir en el período considerado.

De hecho eso es lo que, en términos generales, se constata también a través del análisis de los grupos estratégicos: la rentabilidad media de los grupos cae a lo largo del cuatrienio aproximadamente en un 70%, pasando de un 5,2% en 1992 a un 1,5% en 1995 para la media de los grupos. Esta caída es ininterrumpida a lo largo del cuatrienio, aunque se acelera en el último año con un descenso de la rentabilidad del 62% frente a disminuciones del 6,5 y del 14,4% en los años precedentes. En esta evolución, destaca la tendencia creciente a la dispersión de las rentabilidades que alcanzan los distintos grupos estratégicos, que si bien no se percibe si se observa a simple vista (la secuencia de las diferencias entre las rentabilidades máximas y mínimas de cada año sería 14,77 en 1992; 3,26 en 1993; 3,11 en 1994 y 12,69 puntos en 1995), si se pone de manifiesto si se eliminan los valores extremos pertenecientes a grupos residuales, ya que incorporado este cambio las diferencias se convierten en 2,04, 3,26, 3,11 y 3,32 para 1992, 1993, 1994 y 1995 respectivamente.

Sin embargo, dicha rentabilidad media tiene un valor distinto para cada grupo estratégico dado que cada uno de ellos utiliza distintas estrategias para competir. En la medida en que su forma de enfrentarse a la situación que el sector presenta es distinta, las ventajas competitivas de cada grupo deben diferir, y ello debe reflejarse en una dispersión de las rentabilidades económicas¹¹⁷ de los distintos grupos. Con el fin de mostrar estas diferencias, hemos elaborado la siguiente tabla con las rentabilidades del activo medias de cada grupo por año analizado.

¹¹⁷ Para comprobar la diferencia de las rentabilidades por grupo estratégico, se ha escogido la rentabilidad económica del activo. Esta elección se debe a que dicha rentabilidad mide la relación existente entre el resultado y las inversiones que para obtenerlo se han realizado y a que se centra en el beneficio obtenido por la actividad desarrollada y no por operaciones de carácter extraordinario.

La ratio se calcula de la siguiente manera: ((Intereses y rendimientos asimilados + Rendimiento de la cartera de renta variable + Comisiones percibidas + Beneficio por operaciones financieras + Otros productos de explotación) - (Intereses y cargas asimiladas + Comisiones pagadas + Pérdidas por operaciones financieras + Gastos generales de administración + Amortización y saneamiento de activos materiales e inmateriales + Otras cargas de explotación + Amortizaciones y provisiones para insolvencias + Saneamiento de inmovilizaciones financieras)) / Activo total

CUADRO 5.23: Media, y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1992

	Nº GRUPO	RENTABILIDAD MEDIA GRUPO	GRADO DISPERSIÓN DE LA RENTAB. EN EL GRUPO (DESVIACIÓN TÍPICA)
GRANDES ENTIDADES	1	3,70	0,51
ENTIDADES DE ACTIVO TRADICIONAL Y EXTENSA RED	2	4,81	0,90
NEGOCIOS ARGENTARIA	3	3,38	0
ENTIDADES DE RED SOBREDIMENSIONADA Y NEGOCIO ARRIESGADO Y SOFISTICADO	4	4,42	4,74
OCCIDENTAL, PROMOCIÓN DE NEGOCIOS Y CANTABRIA	5	18,15	17,72
ENTIDADES DE PASIVO TRADICIONAL Y EXTENSA RED	6	5,42	1,65

Fuente: Elaboración propia

En 1992, se observa que, a excepción del grupo de dos entidades cuya rentabilidad alcanza el mayor nivel de todo el cuatrienio (18,1%), son las entidades de pasivo tradicional las que obtienen una mayor rentabilidad (5,4%), seguidos de cerca por las instituciones de activo tradicional (mayoritariamente cajas de ahorros) con un 4,8%. En tercer lugar se encontrarían las entidades sobredimensionadas con un 4,4% y, a siete décimas de diferencia se encontrarían las de tamaño más importante con un 3,7%. Por último nos encontramos con el grupo unitario (Banco de Negocios Argentaria) que obtiene la menor rentabilidad como grupo con un porcentaje del 3,4%.

CUADRO 5.24: Media, y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1993 y su evolución respecto a 1992

	Nº GRUPO	RENTABILIDAD MEDIA GRUPO	GRADO DISPERSIÓN DE LA RENTAB. EN EL GRUPO (DESV. TÍPICA)	PORCENTAJE INCREMENTO INTERANUAL RESPECTO A 1993
GRANDES ENTIDADES	1	3,55	0,27	-1
ENTIDADES DE ACTIVO TRADICIONAL Y EXTENSA RED	2	5,13	1,21	6,6
ENTIDADES DE PASIVO TRADICIONAL Y EXTENSA RED	3	5,18	2,08	-4,4
ENTIDADES SOBREDIMENSIONADAS Y DE NEGOCIO ARRIESGADO Y SOFISTICADO	4	2,48	1,97	-43,8
ENTIDADES SOLVENTES Y CON PERSONAL EFICIENTE	5	5,74	4,41	
BCH	6	3,46	0	

Fuente: Elaboración propia

El año siguiente, 1993, se caracteriza porque el grupo de bancos solventes y de personal eficiente ocupa la primera posición en lo relativo a la rentabilidad (5,7%), seguido por

los dos grupos de entidades de negocio tradicional con aproximadamente un 5,1%. En tercer lugar se sitúan los dos grupos de grandes entidades existentes (el primer grupo y el grupo del BCH) cuya rentabilidad es de 3,5% y, por último, el grupo de bancos pequeños y sobredimensionados con una ratio de 2,5%.

CUADRO 5.25: Media, y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1994 y su evolución respecto a 1993

	Nº GRUPO	RENTABILIDAD MEDIA GRUPO	GRADO DISPERSIÓN DE LA RENTAB EN EL GRUPO (DESV TÍPICA)	PORCENTAJE INCREMENTO INTERANUAL RESPECTO A 1993
GRANDES ENTIDADES (BANCOS PRINCIPALMENTE)	1	3,04	0,48	-14,3
GRANDES ENTIDADES (CAJAS PRINCIPALMENTE)	2	3,32	0,54	
ENTIDADES DE ACTIVO TRADICIONAL Y EXTENSA RED	3	4,51	0,85	-12
ENTIDADES SOLVENTES Y CON PERSONAL EFICIENTE	4	3,13	3,44	-45,4
ENTIDADES DE PASIVO TRADICIONAL Y EXTENSA RED	5	4,77	2,10	-7
ENTIDADES SOBREDIMENSIONADAS Y DE NEGOCIO AFRIESGADO Y SOFISTICADO	6	1,66	2,02	-33

Fuente: Elaboración propia

En 1994, los dos grupos de entidades que desarrollan principalmente un negocio de activo o de pasivo tradicional se sitúan en este tercer año del cuatrienio considerado en una primera posición en lo que a la rentabilidad se refiere con un 4,6% aproximadamente. Les siguen los dos grupos de grandes entidades y el grupo de pequeños bancos eficaces y solventes con rentabilidades en torno al 3% y, por último, a una cierta distancia se encuentra el grupo de los bancos pequeños y sobredimensionados con una rentabilidad del 1,6%.

La homogeneidad de los grupos estratégicos formados hasta este año se interrumpe en 1995. Esto nos impide comparar las rentabilidades de las agrupaciones a lo largo del cuatrienio, por lo que restringimos el lapso temporal del análisis evolutivo a los tres primeros años del estudio.

En términos dinámicos, la rentabilidad más estable es la del grupo de grandes entidades que gira a lo largo del cuatrienio en torno a un 3%, aunque con una ligera tendencia decreciente (pasa de 3,5% en 1993 a 3,15% aproximadamente en 1994). Estas entidades

siempre van, en lo que a la rentabilidad se refiere, por detrás de las entidades de negocio principalmente tradicional.

Las rentabilidades de estos dos últimos grupos, cajas y bancos medianos, se van acercando a lo largo del cuatrienio (aunque los bancos siempre se sitúan por delante de las cajas) llegando a coincidir dicha cifra en 1995 dado que pasan a formar un único grupo.

La evolución seguida en el período analizado por las grandes entidades y por los bancos de operativa tradicional es similar (en los dos casos la tendencia es decreciente) Sin embargo, la rentabilidad de éstos últimos sufre una mayor caída que la de las grandes entidades.

Por último, dentro del grupo de bancos de pequeño tamaño hay que distinguir entre el grupo de entidades solventes y eficientes y las entidades de red pequeña y sobredimensionada.

La agrupación de entidades solventes y eficientes nos muestra un crecimiento en su rentabilidad de 1992 a 1993 y vuelve a caer en 1994. Este grupo es el que, exceptuando ciertos grupos residuales, presenta una mayor dispersión en las rentabilidades medias intergrupo. En términos de posición relativa hay que destacar que este grupo ocupa la primera posición en 1993 y la cuarta en 1994.

Las entidades de red pequeña y sobredimensionada constituyen un grupo cuya rentabilidad va decreciendo (4,4%, 2,4%) hasta alcanzar su tope mínimo en 1994 (1,6%). Este perjuicio se puede deber, por una parte, a su importante inversión en mercados de valores que han acusado directamente la crisis económica afectando de forma indirecta a las entidades bancarias y/o, por otra parte, a su estructura sobredimensionada, con lo que el daño adquiere un carácter de largo plazo.

CUADRO 5.26: Media, y grado de dispersión de las rentabilidades del activo por grupos estratégicos en 1995

	Nº GRUPO	RENTABILIDAD MEDIA GRUPO	GRADO DISPERSION DE LA RENTAB EN EL GRUPO
GRANDES ENTIDADES (BANCOS PRINCIPALMENTE)	1	3,09	0,44
CADXA	2	2,61	0
ENTIDADES DE ACTIVIDAD TRADICIONAL	3	0,66	16,14
BARCELONA Y PROBANCA	4	13,35	6,32
ENTIDADES DE ACTIVO ARRIESGADO Y ALTOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	5	2,27	1,22
ENTIDADES PRQUEÑAS SOLVENTES Y DE ACTIVIDAD ARRIESGADA Y SOFISTICADA	6	3,98	3,39

Fuente: Elaboración propia

En el año 1995, el hecho de que cajas y bancos formen un único grupo altera el orden de las agrupaciones en términos de rentabilidades. Esto se debe a que este grupo, junto con otro formado por cuatro bancos de pequeño tamaño y sobredimensionados, es el de menor rentabilidad, con un 0,06% y un 1,22 respectivamente. Las grandes entidades las superan con una rentabilidad entre el 2,6 y el 3,1%. Ambos grupos, grandes y entidades de operativa tradicional, son sobrepasados por el de los bancos de pequeño tamaño, de actividad más arriesgada, solventes y eficaces que ocupan una primera posición que obtiene un 3,4% y todos ellos son superados por la rentabilidad del binomio Banco de Barcelona y Probanca Servicios Financieros cuya rentabilidad media es de 6,3%

Son los resultados del estudio empírico mostrados en el presente capítulo, a saber, la identificación de los factores determinantes del comportamiento estratégico de las entidades de crédito y su agrupación en grupos de comportamiento estratégico semejante, los que van a permitirnos en el siguiente, comprobar la veracidad de las hipótesis planteadas.

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

6.1. Introducción

Fruto del análisis del sector y del estudio empírico desarrollados, hemos llegado a los resultados recogidos en el capítulo precedente. Estas conclusiones son las que, formuladas en términos de verificación o negación de las hipótesis planteadas, vamos a presentar en este sexto y último capítulo. Finalizaremos el mismo, señalando además las futuras investigaciones que la realización de la presente suscita. Los dos apartados señalados se presentan a continuación en el orden citado.

6.2. Conclusiones

Primera conclusión: El tipo de negocio es, junto con el tamaño de la entidad, la dimensión fundamental discriminante del comportamiento estratégico de las entidades de crédito españolas a lo largo del periodo 1992-1995.

Tal y como se desprende de los resultados obtenidos en el capítulo anterior, esta primera hipótesis se confirma en este estudio ya que, durante el periodo considerado, 1992-1995, las dimensiones más relevantes determinantes de la actuación estratégica en el sector bancario son el tamaño y el tipo de negocio.

A lo largo del cuatrienio, el factor estratégico más importante se mantiene básicamente estable. Este factor conjuga, por un lado, la dimensión tamaño, entendido como el volumen de activos totales que posee la entidad y la cuota de mercado obtenida por la misma asociados a una cierta forma de presencia territorial (dentro y fuera de España) y, por otro lado, la dimensión de especialización productiva, ya que se asocia con un cierto

tipo de negocio de pasivo bien sea por identificación (1993 y 1994) y/o por oposición (1992, 1993 y 1995).

El segundo factor más relevante en la determinación de la actuación estratégica de las entidades de crédito es de nuevo fruto de una combinación de dimensiones. Ésta recoge la variación de recursos operativos, esto es, de oficinas situadas dentro y fuera de España y/o de plantilla, oponiéndolo de nuevo a la dimensión tamaño.

Únicamente en 1995, a lo largo del segundo eje se oponen, además de las variables comentadas, dos tipos de negocio distintos: uno tradicional tanto en la captación como en la cesión de fondos y otro, asociado al tamaño, menos conservador en el negocio de pasivo. Este factor se contamina, por lo tanto, de otro que va a ser el tipo de negocio que va a desarrollar la entidad (de carácter más conservador, tradicional o más novedoso, sofisticado, innovador).

Por lo tanto, en 1995 se observa una completa asociación entre el tamaño y el tipo de negocio de las entidades que constituyen los distintos grupos estratégicos, por lo que ambas dimensiones se encuentran asociadas tanto en el primer factor como en el segundo.

Esta conclusión confirma, por un lado, la mantenida por Sánchez y Sastre (1995) cuando señala la importancia de la especialización productiva como factor de discriminación de las actuaciones estratégicas en el sector bancario y constata la relación de ésta con el factor tamaño y, por otro lado, se alinea también con la tendencia, observada por Freixas (1996) a la estandarización de las estrategias de las entidades bancarias lo cual reduce la diversidad de los comportamientos estratégicos alrededor de un menor número de modelos estratégicos.

Segunda conclusión: Los grupos estratégicos están estructurados básicamente en torno a tamaños y especialidades productivas distintas.

En el cuatrienio analizado se distinguen dos estructuras básicas de grupos. Estas estructuras varían en el tiempo, aunque no lo hacen de forma evolutiva: la de 1992 coincide fundamentalmente con la de 1994, y la de 1993 con la de 1995¹¹⁸. En los años pares, la estructura básica está formada por un primer grupo de grandes entidades, uno segundo de cajas y, por último, un grupo de bancos de todo tipo. Sin embargo, en los años impares la configuración está constituida, en primer lugar, por grandes entidades; un segundo grupo de cajas y bancos que desarrollan una operativa tradicional y, en último término, el resto de bancos de tamaño pequeño que se caracterizan por su forma más innovadora y arriesgada de operar en el sector.

Como hemos comentado anteriormente, llama la atención la ausencia de un proceso evolutivo que indique una tendencia en la formación de grupos en este cuatrienio. Este hecho se ha asociado a los cambios padecidos por el sector, que suponemos, se deben al periodo de crisis que atraviesa en este momento la economía española.

A pesar de las irregularidades de la evolución, parece ser que la tendencia es a una cada vez mayor asociación entre el tamaño y la especialización productiva, ya que distintos niveles de tamaño (grandes, medianas y pequeñas entidades) desarrollan distintos tipos de actividad (banca universal, banca tradicional y banca innovadora, respectivamente). Esta asociación se ha puesto de manifiesto en la anterior hipótesis, cuando se afirma que en 1995 ambas dimensiones están simultáneamente presentes, no sólo en el primer factor, sino también en el segundo.

Por lo referido hasta el momento, se concluye que la hipótesis segunda se cumple ya que en lo que a la estructura básica se refiere, el tamaño y la especialización productiva son los criterios en los que se basa la construcción de grupos.

¹¹⁸ La estructura básica existente en estos dos años se pone de manifiesto en la selección de seis grupos que se ha realizado para 1995, ya que en esta configuración, ciertas entidades bancarias y la gran mayoría de las cajas de ahorros aparecen formando un único grupo estratégico. Es en este año, por lo tanto, en el que la estructura básica que venía planteándose desde 1993 sale a la luz.

A continuación vamos a centrarnos en las particularidades que identifican a los grupos descritos a lo largo del cuatrienio 1992-1995.

Grandes entidades. Las grandes entidades se caracterizan por un tamaño importante, que se materializa en una fuerte presencia en el extranjero y en la práctica totalidad de las provincias españolas.

A lo largo de este cuatrienio, se han mostrado como entidades dinámicas, principalmente en relación con el aumento sostenido de activos rentables. Sin embargo, la variación de sus efectivos (empleados y oficinas en España y en el extranjero) permite distinguir dos formas de actuación diferentes que se reflejan en grupos estratégicos distintos a partir de 1994, año en que este grupo se desdobra en dos. Por un lado, la gran banca que los reduce, redundando en una disminución de cuentas acreedoras y, por otro lado, la gran caja que los incrementa aumentando en 1994 su presencia en nuevas provincias.

Entidades de tamaño medio que desarrollan una actividad bajo fórmulas tradicionales: cajas de ahorros y bancos. Pese a que en tres de los cuatro años analizados, estas entidades pertenecen a grupos distintos, hay una característica coincidente en ambas agrupaciones cuya importancia, en 1995, alcanza un grado tal que conlleva que ambos tipos de instituciones se reúnan en un único grupo. Nos referimos a que son entidades que actúan con los instrumentos tradicionales del negocio bancario en detrimento de otro tipo de herramientas como son la captación de pasivo a través de fórmulas sofisticadas e innovadoras, la inversión en bolsa o la disposición de elevados fondos propios.

También destaca la ausencia de aspectos dinámicos tanto de aumento como de reducción de distintos aspectos (número de cuentas acreedoras, volumen de activos rentables,...) concluyendo, por tanto, que en este sentido siguen la tendencia media del sector.

Entidades de negocio de pasivo tradicionalmente propio del sector en el mercado minorista, con presencia intensa y concentrada en un reducido número de provincias y con un servicio altamente intensivo en tecnología (principalmente cajas de ahorros). Son entidades centradas en el negocio de pasivo. Para la captación de fondos emplean una operativa típica de este sector como son los depósitos, tanto a la vista como a plazo. Su disposición geográfica es la misma a lo largo del cuatrienio: concentrada y de elevada media en las provincias en las que está presente.

Aunque el número de empleados por oficina no es especialmente relevante, sí que lo es su coste de personal, lo cual no afecta a su coste de explotación por oficina. Además las cajas no cobran comisiones por los servicios que prestan y cuentan con una mayor proporción de recursos tecnológicos por recursos humanos, rasgos éstos que les distinguen de los bancos.

Entidades de negocio de activo tradicionalmente propio del sector de mercado mayorista con sucursales distribuidas extensivamente en la geografía española (principalmente bancos). Desarrollan un negocio fundamentalmente de activo, basado en la inversión crediticia. Su disposición geográfica es más homogénea que la de las cajas.

Durante los dos primeros años (1992 y 1993), soportan altos gastos de explotación con relación a la media sectorial.

Entidades pequeñas cuya actividad se desarrolla bajo una operativa más arriesgada o sofisticada. Son entidades que, en su conjunto se definen en oposición a las entidades medianas, es decir, su red de oficinas es reducida y la importancia que el carácter tradicional tiene en su operativa así como sus gastos de explotación son reducidos en relación a la media del sector.

Bancos solventes y eficientes. Es un grupo formado por bancos que desarrollan su actividad a través de una operativa poco tradicional, ofreciendo productos sofisticados y personalizados a su clientela. Para ello cuentan con un personal altamente eficiente que opera con elevados costes financieros. Además, su importante grado de fondos propios garantiza la solvencia en caso de crisis bancaria.

Entidades con una red de oficinas sobredimensionada. Son entidades que desarrollan un negocio de carácter arriesgado y con fórmulas sofisticadas. Su red de oficinas esta sobredimensionada ya que su inmovilizado, sus empleados y su coste de explotación por oficina son superiores a la media.

Aunque no se recogen explícitamente, además de estas agrupaciones hay otras consideradas residuales por reunir únicamente a un máximo de tres entidades.

Tercera conclusión: Ciertas cajas de ahorros y algunas entidades bancarias forman parte de un mismo grupo estratégico

Para ser rigurosos en lo que respecta a esta cuestión debemos, en primer lugar, determinar a qué entidades nos referimos cuando hablamos de bancos con relación a cajas¹¹⁹.

En el ámbito de las cajas, estaríamos incluyendo a la práctica totalidad de las mismas. Sin embargo, al referimos a los bancos, aludimos a un cierto grupo: las entidades de tamaño mediano que, constituidas como bancos, desarrollan su actividad sirviéndose de una operativa tradicional, típica del sector en el que se encuentran.

¹¹⁹ Esta aclaración es relevante dada la existencia de estudios de autores, como es el caso de Corral, J.L. (1994), que analizan el comportamiento de cajas y bancos en la década de los noventa, pero considerando la *totalidad* de los bancos españoles, esto es, incluidas las entidades públicas y privadas, extranjeras y nacionales. El hecho de considerar una población distinta a la seleccionada en nuestro estudio, lleva a obtener conclusiones lógicamente distintas.

Hecha la aclaración, resulta evidente que las diferencias existentes entre los dos tipos de entidades consideradas en la definición del sector empleada se acortan a lo largo del cuatrienio¹²⁰. Para comprobarlo basta señalar que, mientras en 1992, desde la formación de tres grupos, cajas y bancos se encuentran separados en agrupaciones distintas; en 1995, último año del análisis, no será hasta formar siete grupos, que ambos tipos de entidades se desvinculen para formar grupos distintos. En los años intermedios, 1993¹²¹ y 1994, la separación de cajas y bancos tiene lugar al formar el sexto y el tercer grupos, respectivamente.

El hecho que acabamos de referir, concuerda totalmente con las conclusiones que se han señalado al hilo de las anteriores hipótesis, ya que las cajas de ahorros y ciertas entidades bancarias presentan el común denominador de ser entidades con un tamaño medio que desarrollan un negocio de operativa tradicional, y aunque existen efectivamente diferencias entre los dos tipos de entidades, éstas son menos relevantes que las que presentan con relación a otras entidades más pequeñas o con una operativa menos clásica en este sector

A esta misma conclusión ha llegado Freixas (1996) en su estudio del sector por grupos estratégicos, en el que estas entidades aparecían juntas en un mismo grupo en 1994¹²².

Todo ello, pone de manifiesto la pérdida paulatina de importancia de la naturaleza de las entidades como elemento diferenciador de la actuación estratégica, en favor de un criterio de especialización productiva y de tamaño.

¹²⁰ Estas conclusiones son consistentes con las obtenidas por otros autores que han realizado análisis de grupos estratégicos en este sector. En concreto, Sánchez y Sastre (1995) analiza el año 1992 obteniendo una formación de cuatro grupos en los que cajas y bancos pertenecen a agrupaciones distintas. Más adelante, Freixas (1996) analiza el periodo 1992-1994 estudiando sus años extremos. En este estudio, el autor pone de manifiesto el acercamiento de entre cierto tipo de bancos y cajas y la importancia del tamaño como factor determinante de la formación de grupos.

¹²¹ Cabe señalar que en 1993, el BCH forma, por sí sólo, un grupo independiente. Si eliminamos la influencia que, de forma excepcional, ejerce esta entidad en la formación de grupos, la separación entre cajas y bancos sucedería al constituir el quinto grupo.

¹²² La razón por la que este efecto se adelanta en un año (con relación al nuestro) en el estudio de este autor es, con toda probabilidad, que Freixas(1996) incluye a un número mayor y más diverso de entidades (comprende a las instituciones extranjeras y a las públicas), por lo que las diferencias entre

Cuarta conclusión: Las cajas de ahorros desarrollan en su conjunto una estrategia más homogénea que la de los bancos.

Con relación a las cajas de ahorros, se observa que no generan subgrupos con la facilidad con la que lo hacen los bancos al aumentar el número de grupos. Este hecho, unido a la estabilidad de las variables que los forman demuestra la gran coherencia que existe en la actuación estratégica de este tipo de entidades¹²³.

Por contra, los bancos (a excepción de los incluidos en el grupo de grandes entidades) forman subgrupos con mucha menor dificultad¹²⁴.

- en 1992, de un único grupo formado por la totalidad de bancos se constituyen cuatro subgrupos constituidos por bancos pequeños, bancos medianos tradicionales y dos subgrupos residuales como son un grupo compuesto por tres entidades (Banco Occidental, Banco Promoción y Banco Cantabria) y otro unitario integrado por el Banco de Negocios Argentaria.
- en 1993, los bancos aparecen, por un lado, asociados al grupo de cajas (del que terminarán desvinculándose al formar seis grupos) y, por otro lado, en un grupo independiente. Este último se dividirá en solventes y sobredimensionados.

otros grupos y las entidades de operativa tradicional resultan más relevantes que las diferencias existentes entre las cajas y los bancos de operativa tradicional.

¹²³ Este aspecto es plenamente coincidente con Lagares, J.M. (1995) que señala que la "estrategia colectiva" ha sido más propia de cajas de ahorros que de bancos. En este sentido, afirma que "no cabe duda de que en todos estos años ha existido una especie de doctrina compartida por todas, relativa al papel que debían desempeñar las cajas de ahorros y su forma de actuación, doctrina que ha ido marcando la trayectoria de estas entidades y les ha permitido comportarse con una cierta homogeneidad dentro de la más amplia diversidad y del más completo respeto a su libertad individual." Papeles de Economía Española, nº62, p.282.

¹²⁴ Las razones que se ocultan detrás de esta mayor diversidad estratégica de las entidades bancarias pueden ser varias: que la entrada de las entidades extranjeras se ha realizado de la mano de los bancos y no de las cajas de ahorros; que en el afán por encontrar nuevos mercados, los bancos han tenido que buscar fórmulas para atender a nichos de mercado insatisfechos que las cajas no han necesitado buscar por explotar su especificidad regional,...

- en 1994, el grupo de bancos primario se divide en un grupo de entidades de red sobredimensionada y pasivo innovador bastante estable; un grupo de bancos solventes y eficaces y otro de bancos de activo tradicional.
- en 1995, algunos bancos surgen desde un primer momento asociados al grupo de cajas, mientras otros de pequeño tamaño e innovadores forman un grupo independiente. Este último se dividirá, si avanzamos en la formación de grupos, en tres grupos de 2, 4 y 28 entidades.

La única salvedad oponible a la afirmación anterior, se refiere a las entidades bancarias que, aunque inicialmente asociadas a las cajas de ahorros, acaban separándose de las mismas para, en general integrarse en alguno de los restantes grupos existentes.

Quinta conclusión: El nivel de rentabilidad asociado a cada grupo estratégico seguirá presentando diferencias con el de los restantes grupos estratégicos, y estas diferencias tenderán a aumentar en el período observado.

La diferencia existente entre la rentabilidad media máxima y la mínima de los grupos formados cada año es de 14,77 puntos en 1992; 3,26 en 1993; 3,11 en 1994 y 12,69 en 1995. En esta secuencia destacan las diferencias relativas a 1992 y 1995 ya que en ambos años este dato al menos tres veces superior al del resto de los años del período considerado. La razón de esta dispersión extraordinaria de las rentabilidades medias de los grupos se debe a la existencia de una agrupación de carácter residual en cada año que desvirtúa el dato. Nos referimos al grupo 5 en 1992 y al 4 en 1995 que disfrutaban de una rentabilidad de 15,18 y de 16,14 respectivamente. Si eliminamos a ambos grupos, la secuencia que resulta ordenada cronológicamente es 2,04; 3,26; 3,11 y 3,32 y por lo tanto ascendente.

A la vista de estos resultados, parece evidente que la dispersión existente entre los grupos cada año lejos de tender a reducirse, sigue una evolución creciente, al menos en lo que al cuatrienio analizado se refiere y, en este sentido, esta hipótesis no se verifica.

Independientemente de esta tendencia y tomando la estructura básica como referencia, lo que sí se mantiene es un distinto nivel de rentabilidad en los distintos grupos estratégicos constituidos. Concretamente, se observa que de forma constante el grupo denominado de pequeños bancos solventes y eficaces se disputa, con unas ratios que oscilan alrededor del 4%¹²⁵, el encabezar la clasificación de rentabilidades con el grupo de cajas y bancos tradicionales cuya rentabilidad, muy estable, gira en torno al 4,5% hasta 1994 (en 1995 la rentabilidad cae a 0,6% pasando a la última posición); en tercer lugar, se encuentra el grupo de grandes entidades cuyo beneficio se mantiene estable a lo largo del cuatrienio con un valor en torno al 3%; y, por último, hallamos a la banca pequeña y sobredimensionada cuya rentabilidad es decreciente a lo largo del periodo¹²⁶.

Con esto concluimos la primera parte de este último capítulo, que ha servido para dilucidar la verdad o falsedad oculta en las hipótesis planteadas. Pasamos a continuación a plantear las futuras investigaciones que la presente suscita.

6.3. Futuras investigaciones

En último lugar, las futuras investigaciones sobre grupos estratégicos podría orientarse en las siguientes direcciones:

- Estudiar, empleando el marco de los periodos de tiempo estratégicamente estables, la incidencia que la implantación de la Unidad Económica y Monetaria Europea va a tener en los grupos estratégicos de entidades de

¹²⁵Su rentabilidad disminuye de 5,74% en 1993 a 3,13% en 1994.

¹²⁶En este caso la rentabilidad disminuye de 2,48% en 1993 a 1,66% en 1994.

depósito españolas. Para ello, habría que considerar un lapso temporal más amplio que los cuatro años analizados en este estudio.

- Incluir, en la formación de grupos, una mayor variedad de entidades, como son las extranjeras que operan en España dada la importante entrada de las mismas recientemente. Ello permitiría estudiar si su presencia supone la adaptación de los nuevos entrantes a la operativa nacional o si, por el contrario, las entidades españolas son las que, al menos en cierto número, entran a competir en su terreno.
- Asociar, en relación con la investigación desarrollada en nuestra facultad acerca del uso de la contabilidad de gestión en las entidades de crédito españolas, los grupos estratégicos con los sistemas de contabilidad desarrollados por las entidades pertenecientes al sector para comprobar si existen relaciones entre ambos conceptos.
- Plantear la determinación de los factores y de los grupos estratégicos partiendo de fuentes primarias que permitan considerar variables que no están suficientemente bien recogidas en las fuentes secundarias y que podrían ser relevantes en el desarrollo de las actuaciones estratégicas de las entidades bancarias en el futuro. Entre estas dimensiones se encuentra la gestión estratégica de la tecnología, de los sistemas de información o de los recursos humanos que la entidad aplica a la gestión, a la venta o a la producción financiera.
- Recogiendo investigaciones sugeridas por Más (1994), también cabe considerar el *"análisis de una posible generalización de las estructuras de conducta estratégica identificadas en este trabajo a otros productos, mercados, industrias y periodos de tiempo."*¹²⁷

¹²⁷ Más, F.J. (1994) Op.cit., p.232

Las conclusiones obtenidas llevan a reflexionar sobre la importancia de los cambios que están aconteciendo en el sector bancario y sobre la estructura del comportamiento estratégico de las entidades que lo componen, lo que resulta especialmente interesante a los dirigentes de las instituciones financieras para sistematizar las alternativas estratégicas existentes en el sector y prevenir cuáles son los factores en los que la actuación de sus competidores va a apoyarse. Todo ello configura un escenario futuro distinto para cada entidad en el que cada banco o caja deberá, a partir de la combinación de sus ventajas y de la adquisición de nuevas competencias, diseñar su estrategia para el nuevo siglo.

BIBLIOGRAFÍA

- ABASCAL, E. y GRANDE, I. (1989): *Métodos Multivariantes para la Investigación Comercial. Teoría, Aplicaciones y Programación BASIC*. Ariel Economía, Barcelona.
- ALVAREZ, J.R. (1993): "La Banca Española: Actualidad y Perspectivas", *Papeles de Economía Española*, nº 54, pp.127-138.
- AMEL, D.F. y RHOADES, S.A. (1988): "Strategic Groups in Banking", *The Review of Economics and Statistics*, volumen LXX, nº 4, pp.685-689.
- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (AFI) (1990): *Efectos Previsibles del Mercado Único Europeo en el Sistema Bancario Español*, Informe del Instituto de Estudios de Prospectiva, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA PRIVADA (AEB) (1991, 1992, 1993, 1994, 1995): *Anuario Estadístico de la Banca en España*.
- AZOFRA, V. y FUENTE, J.M. (1987): "El Comportamiento Estratégico de la Banca Española durante el Periodo 1975-1985: una Aproximación", *Anales de Estudios Económicos y Empresariales*, nº 2, pp.35-54.
- AZOFRA, V., FUENTE, J.M., MIGUEL, A. y RODRÍGUEZ, J.M. (1990): "Cambios en la Estrategia Competitiva de la Banca Española durante los Años Ochenta", *Información Comercial Española*, jul-dic, pp.103-118.
- AZOFRA, V. y FERNÁNDEZ, A.I. (1995): "Innovación en Productos y Mercados Financieros", *Revista Asturiana de Economía (RAE)*, nº4, pp.27-39.

- BAIRD, Y., SUDHARSHAN, D. y THOMAS, H. (1988): "Addressing Temporal Change in Strategic Groups Analysis: A Three-Mode Factor Analysis Approach" *Journal of Management*, vol. 14, nº 3, pp. 425-439.
- BALLARIN, E. (1985): *Estrategias Competitivas para la Banca*. Ed. Ariel, Barcelona.
- BALLARAT, L. (1992): *La Banca Española en el Año 2000. Un Sector en Transición*. Ediciones de las Ciencias Sociales. Colección Economía. Madrid.
- BANCO BILBAO VIZCAYA (1995): *Informe Económico*.
- BANCO DE ESPAÑA (varios años): *Informe anual, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995*.
- BARNEY, J. y HOSKISSON, R. (1990): "Strategic Groups: Untested Assertions and Research Proposals" *Managerial and Decision Economics*, vol. 11, pp 187-198
- BENGOECHEA, J. (1990): "Desafíos y Respuestas de la Banca Española", *Papeles de Economía Española*, nº 44, pp.26-47.
- BENGOECHEA, J. y PIZARRO, J. (1994): "El Catalizador del Cambio en el Negocio Bancario. La Desintermediación", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp.78-89.
- BOGNER, W.C. (1991): *Patters of Intra-Industry Competition: a Dynamic Analysis of Theoretical Foundations of Strategic Groups*. Tesis doctoral, Illinois University, Berkeley
- BUENO CAMPOS, E. (1992): "El Cambio en la banca y las Nuevas Estructuras Organizativas" *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXI, nº 73, oct-dic, pp. 781-806.

- BUENO CAMPOS, E. (1996): "Flexibilidad Organizativa y Reingeniería de Procesos Bancarios" *Nuevos enfoques de gestión bancaria*, Aula de Banca, edición 1995, ESTE Universidad de Deusto, Ed. Maestre Edibán, Madrid.
- BUENO CAMPOS, E. y RODRÍGUEZ ANTÓN, J.M. (coord.) (1995): *La Banca del Futuro. Un Desafío para el 2000*, Ed. Pirámide, Madrid.
- BURKE, L.A. (1990): *Geografic Strategy, Market Structure and Interfirm Rivalry: Strategic Groups in California Banking, 1978-1985*. Tesis doctoral, California University, Carbondale.
- CAMINAL, R.; GUAL, J. y VIVES, X.(1993): "Competition in Spanish Banking", *European Banking in the 1990s*, segunda edición, Blackwell Business, Oxford.
- CANALS, J. (1990): *Estrategias del Sector Bancario en Europa. El Reto de 1993*. Ariel Economía, Barcelona.
- CANALS, J. (1996): *Bancos Universales y Diversificación Empresarial*, Alianza editorial, Madrid.
- CASILDA BEJAR, R. (1996): *La Banca Española. Análisis y Evolución*. Ed. Pirámide, Madrid.
- CASTELLÓ, E. (1996): *Dirección y Organización de Entidades Financieras*. ESIC Editorial, Madrid.
- CAVES, R.E. y PORTER, M.E. (1977): "From Entry Barriers to Movility Barriers: Conjetural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition" *Quarterly Journal of Economics*, nº 91, pp.241-261.

- CESPEDES, J. (1996): "Grupos Estratégicos en la Banca Privada Española", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 753, pp.106-124.
- COELLO, J. (1993): *¿Son las Cajas y los Bancos Estratégicamente Equivalentes?*, Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), Documento de trabajo nº 9304, Madrid.
- COELLO, J. (1994): *El Mercado de Depósitos a la Vista en España: Bancos vs Cajas de Ahorro*, FEDEA, Documento de trabajo nº 94-02
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS (1991, 1992, 1993, 1994 y 1995): *Anuario Estadístico de Cajas de Ahorros Confederadas*.
- CONSEJO SUPERIOR BANCARIO (varios años): *Anuario Estadístico de la Banca privada en España, 1992, 1993, 1994 y 1995*.
- COOL, K. y DIERICKX, Y. (1993): "Rivalry, Strategic Groups and Firm Profitability" *Strategic Management Journal*, vol.14 pp. 47-59.
- CORRAL, J.L. (1994): "Modificaciones Recientes en la Estructura de los Balances y Cuentas de Resultados de Bancos y Cajas de Ahorros", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp.98-107.
- CRESPÁN, J.L. (1994): *Segmentación de las Cajas de Ahorros Españolas. Años 1991-1992*. Fundación para la Investigación Económica y Social (FIES), Documento de Trabajo nº 102.
- CUERVO, A. (1990): "La Banca Española ante su Futuro: Consideraciones Estratégicas", en Fernández, A.I. (comp.): *La Banca Española de los Noventa*. Colegio de Economistas, Madrid, pp.25-61.

- DESAKAR, C. (1990): *Mobility Barriers, Advertising and Intraindustry Behavior: en Empirical Investigation*. Tesis doctoral, Southern Illinois University, Carbondale.
- EGEA KRAUEL, C. (1990): *Análisis Estratégico del Sector de Cajas de Ahorros en España*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- EGEA KRAUEL, C. (1991): "Estrategias Competitivas del Sector de Cajas de Ahorros" *Papeles de Economía Española*, nº 47, pp.2-24.
- ESPITIA, M.A., POLO, Y. y SALAS, V. (1991): "Grupos Estratégicos y Resultados en el Sector Bancario Español", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 690, feb., pp.189-212.
- FERNANDEZ, Z. (1993): "La Banca Federada. Aportaciones y Limitaciones de un Nuevo Enfoque Organizativo", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 42, Fundación FIES, Madrid.
- FERNANDEZ, Z. (1994): "La Banca Universal: un Futuro en Entredicho", *Papeles de Economía Española*, nº 58, Fundación FIES, Madrid.
- FERNÁNDEZ ALVAREZ, A.I. (1986): "La Gestión de la Cartera de Créditos en una Entidad Financiera", *Investigaciones Económicas (Segunda Epoca)*. Suplemento, pp.247-258.
- FERNÁNDEZ ALVAREZ, A.I. (ed.) (1989): *La Banca Española de los Noventa*. Colegio de Economistas de Madrid, Economistas Libros, Madrid.
- FERNÁNDEZ ALVAREZ, A.I.(1989): "Fundamentos Teóricos de la Financiación Empresarial", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº60, pp. 719-731.

FERNÁNDEZ ALVAREZ, A.I. (1995a): "Economía Financiera, Panorama Bibliográfico", *Economistas*, nº 64, pp.621-624.

FERNÁNDEZ ALVAREZ, A.I. (1995b): "La Empresa no Financiera y el Sistema Financiero", *Ponencia presentada al V Congreso Nacional de Economía*. Las Palmas de Gran Canaria.

FERNÁNDEZ ALVAREZ, A.I. (1997): "Economía Financiera, Panorama Bibliográfico", *Economistas*, nº 74, pp.437-439.

FERNÁNDEZ GAYOSO, J. (1995): "Cajas de Ahorros y Economía Real. Vinculaciones y Dependencias", *Papeles de Economía Española*, nº 65, pp.146-159.

FIEGERBAUM, A. (1987): *Dynamic Aspects of Strategic Groups and Competitive Strategy: Concepts and Empirical Examination in the Insurance Industry*. Tesis doctoral, Illinois University, Urbana-Champaign.

FIEGERBAUM, A., MCGEE, J. y THOMAS, H. (1987): "Exploring the Linkage between Strategic Groups and Competitive Strategy", *International Studies of Management and Organization*, vol. XVIII, nº 1, pp. 6-25.

FIEGERBAUM, A., SUDHARSHAN, D. y THOMAS, H. (1987): "The Concept of Stable Strategic Time Periods in Strategic Group Research" *Managerial and Decision Economics*, vol. 8, pp. 139-148.

FIEGERBAUM, A., SUDHARSHAN, D. y THOMAS, H. (1990): "Strategic Time Periods and Strategic Groups Research: Concepts and an Empirical Example" *Journal of Management Studies*, 27:2, march, pp. 133-148.

- FINLAY, P. y MARPLES, C. (1992): "Strategic Group Decision Support Systems - A Guide for the Unwary" *Long Range Planning*, vol.25, nº 3, pp. 98-107.
- FLAVIÁN, C., POLO, Y. y URQUIZU, P. (1994): "Comportamiento Estratégico de las Cajas de Ahorros. Aplicación Empírica", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 2ª época, vol.4, nº 1, pp. 65-99.
- FREIXAS, X. (1996): *Los Límites de la Competencia de la Banca Española*. Fundación BBV, Bilbao.
- FUENTE, J.M., AZOFRA, V., HERNANGÓMEZ, J., GUTIERREZ, J. y ANDRÉS, P. (1995): *Análisis del Comportamiento Estratégico de las Instituciones Financieras Españolas. 1987-1991*. Fundación para la Investigación Económica y Social (FIES), Documento de trabajo nº 117.
- FUENTES, I. (1997): "Consecuencias para el Sistema Bancario Español de la Adaptación al Euro" *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 60, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid.
- GARCÍA, J.M. y RODRÍGUEZ, M. (1994): *Identificación de los Grupos Estratégicos en Función de las Variables del "Retailing-Mix": Aplicación al Sector del Comercio Textil*, VIII Congreso Nacional de la Asociación Española de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM).
- GARDENER, E. y MOLINEUX, P. (1995): "Estrategias y Estructura Organizativa de los Bancos en la "Nueva Europa"", *Papeles de Economía Española*, nº 65, pp.92-106.

- GÓMEZ SALA, J.C., MARHUENDA, J. y MÁS, F.J. (1993): "Estrategias Competitivas en las Empresas Financieras Españolas" en J.C. JIMENEZ (de.): *Empresas y Empresarios Españoles en la Encrucijada de los Noventa*, Civitas, Madrid, pp. 133-169.
- GRIFELL-TATJÉ, E. y LOVELL, C.A.K. (1995): "Estrategias de Gestión y Cambio Productivo en el Sector Bancario Español", *Papeles de Economía Española*, nº 63, pp. 174-184.
- GUAL, J. (1992): *La Competencia en el Sector Bancario Español*, Fundación BBV, Bilbao.
- GUAL, J. y HERNÁNDEZ, A. (1991): "Costes Operativos, Tamaño y Especialización en las Cajas de Ahorro Españolas", *Investigaciones Económicas (2ª época)*, vol.XV, nº3, pp.701-726.
- GUAL, J. y VIVES, X. (1991): *Ensayos sobre el Sistema Bancario Español*. FEDEA, nº 9. Madrid.
- GUTIERREZ, F. (1998): "La Moneda Unica y el Sistema Bancario Español", *Información Comercial Española*, nº767, pp.149-158.
- GUTIERREZ PUEBLA, J., RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. y SANTOS J.M. (1995): *Técnicas Cuantitativas (Estadística básica)*, Oikos-tau, Barcelona.
- HATTEN, K. y HATTEN, M.L. (1987): "Strategic Groups, Asymmetrical Mobility Barriers and Contestability" *Strategic Management Journal*, vol. 8, pp.329-342.

- HERGERT, M. (1987): "Causes and Consequences of Strategic Grouping in U.S. Manufacturing Industries" *International Studies of Management and Organization*, vol. XVIII, nº 1, pp. 26-49.
- IGLESIAS, V. (1997): "La Teoría de Grupos Estratégicos. Una Revisión Crítica", *ESIC Market*, nº 95, pp.9-27.
- ISASI, F. (1993): "Reflexiones sobre la Relación Cajas de Ahorros-Industria", *El Sistema Financiero Español ante el Mercado Único*, Ed. Civitas, Madrid.
- KUMAR, K.R., THOMAS, H. y FIEGERBAUM, A. (1990): "Strategic Groupings as Competitive Benchmarks for Formulating Future Competitive Strategy: a Modelling Approach" *Managerial and Decision Economics*, vol. 11, pp. 99-109.
- LACOSTE, D. (1991): *L'Analyse des Strategies Intra-Sectorielles: Modelisation par le Concept des Groupes Strategiques et Application à l'Industrie des Plats Cuisinés*. Tesis doctoral, Université D'Aix Marseille.
- LAGARES, M.J. (1995): "La Estrategia de las Cajas de Ahorros", *Papeles de Economía Española*, nº 62, pp. 274-288.
- LATORRE DIAZ, J. (1997): "Regulación de las Entidades de Crédito en España" *Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social*, Madrid.
- LEBART, L., MORINEAU, A. y FENELON, J.P. (1982): *Traitement des données statistiques*. Dunod. Paris.
- LEBART, L., MORINEAU, LAMBERT, T. y PLEUVERT, P. (1993): *SPAD-N. Système portable pour l'analyse des données*, CISIA, Saint-Mandé.

- LISO, J., BALAGUER, T. y SOLER, M. (1996): *El Sector Bancario Europeo: Panorama y Tendencias*. Servicio de Estudios de la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, nº 6.
- LOPEZ-GARIN AGUIRRE, C. (1996): "Efectos de la Moneda Única para las Entidades Financieras" *Transición e Impacto de la Unión Económica y Monetaria*, Federación de Cajas de Ahorros Vasco-Navarras, Vitoria-Gasteiz.
- LOPEZ PASCUAL, J. y SEBASTIAN GONZALEZ, A. (1998): *Gestión Bancaria. Los Nuevos Retos en un Entorno Global*. McGraw Hill, Madrid.
- MAROTO, J.A. (1994): "El Proceso de Concentración de Bancos y Cajas de Ahorros de España", *Papeles de Economía Española*, nº , pp.88-104.
- MARTÍN BARRAGÁN, E. (1995): "Internacionalización del Sistema Bancario Español". *La Banca del Futuro. Un Desafío para el 2000*, Ediciones Pirámide, Madrid.
- MARTÍN FERNÁNDEZ, M. (1993): "El Sector Financiero y el Mercado Único Europeo", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 43, pp.146-150.
- MARTÍN, M. y VARGAS, F. (1995): "Regulación Bancaria: Situación Actual y Perspectivas", *Papeles de Economía Española*, nº 65.
- MARTÍNEZ VILCHES, R. (1993): *Grupos Estratégicos en el Sector de Cajas de Ahorro Españolas*. Tesis doctoral, Universidad Complutense, Madrid.
- MARTÍNEZ VILCHES, R. (1994): "Los Sistemas de Información de Gestión en las Entidades Bancarias: Nuevos Retos", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp.151-166.

- MÁS, F.J. (1994): *Competencia y Dinámica de Grupos Estratégicos: Aplicación al Sector Bancario Español*. Tesis doctoral, Universidad de Alicante.
- MÁS, F.J. (1995): "El Análisis de Grupos Estratégicos y sus Implicaciones de Gestión", *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 747, pp.135-150.
- MÁS, F.J. (1996): "Predicción de las Estrategias Futuras de la Industria y de su Estructura de Grupos Estratégicos: una Aplicación Empírica", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, nº 2, pp. 421-439.
- MÁS, F.J. (1997): "Diferencia de Resultados entre los Grupos Estratégicos de la Banca Española, 1984-1991", *Boletín de Estudios Económicos*, nº 160, pp.47-64.
- MÁS, F.J. y GÓMEZ SALA, J.C. (1992): "Identificación de Grupos Estratégicos en las Cajas de Ahorros Españolas", *Revista Europea de Dirección y Economía de Empresa*, vol. 1, nº 3, pp. 9-28.
- MÁS, F.J. y GÓMEZ SALA, J.C. (1993): "Análisis de la Competencia de las Cajas de Ahorros: Grupos Estratégicos" *ESIC Market*, enero-marzo, pp. 143-167.
- MASCARENHAS, B. (1989): "Strategic Group Dynamics" *Academy of Management Journal*, vol. 32, nº 2, pp.333-352.
- MASCARENHAS, B. Y AAKER, D.A. (1989): "Mobility Barriers and Strategic Groups", *Strategic Management Journal*, nº 10, pp.475-485.
- McGEE, J. y THOMAS, H. (1992): "Strategic Groups and Intraindustry Competition", *International Review of Strategic Management*, vol, 3, pp. 77-98.

- MEHRA, A. (1992): *Strategic Groups, Capabilities and Performance in the United States Banking Industry: a Longitudinal Analysis (1974-1988)*. Tesis doctoral, Massachusetts University.
- NACAMULLI, A. (1996) "La Implantación de la Moneda Única Europea: Retos para el Sector Financiero", *Banca Española*, nº277, pp.41-45.
- NAVARRO, M. (1996): *Economía Española*. ESTE. Universidad de Deusto, San Sebastián.
- NOHRIA, N. y GARCIA-PONT, C.(1991): "Global Strategic Linkages and Industrial Structure", *Strategic Management Journal*, nº 12, pp. 105-124.
- OLUSOGA, S.A. (1989): *Strategic Groups: a Longitudinal Study of Relation Ships Between Movility Barriers, Marketing Mix and Performance*. Tesis doctoral, Arizona State University.
- PAREJO, J.A. (1995): "Hacia un Nuevo Enfoque de la Política Financiera" *Actualidad Financiera*, nº 12/ 20-26 marzo.
- PAREJO GAMIR, J.A., CUERVO GARCÍA, A., CALVO BERNERDINO, A. y RODRÍGUEZ SAÍZ, L. (1997): *Manual del Sistema Financiero Español*, Ariel Economía, Madrid
- PARK, B-G. (1992): *A Dynamic Perspective of Strategic Groups and Performance: a Longitudinal Study of the United States Computer Equipement Industry, 1975-1989*. Tesis doctoral, Virginia Polytechnic Institute and State University.

- PARKER, T.H. (1987): *Toward Integrating Strategic Process and Strategy Content: Conceptual Foundations and Empirical Results from Comercial Banking*. Tesis doctoral, Nebraska University.
- PEDRAJA, P. (1992): *Contabilidad y Análisis de Balances en la Banca*. Centro de Formación del Banco de España, Madrid.
- PEREZ, F. y QUESADA, J. (1992): "La Eficiencia del Sistema Bancario Español en la Perspectiva Europea", *Moneda y Crédito*, nº 195, pp.137-184.
- PONCE DE LEÓN TORRES, J.A. (1989): *Strategic Group Formation and Evolution in an Emergent Industry: an Exploratory Analysis of the Personal Computer Industry*. Tesis doctoral, Indiana University.
- PORTER, M. (1980): *Estrategia Competitiva*, Compañía Editorial Continental, S.A. (CECSA), Mexico.
- PORTER, M. (1987) *Ventaja Competitiva*, Compañía Editorial Continental, S.A (CECSA), C.V. México.
- QUESADA, J. (1994): "Competitividad y Eficiencia de las Entidades Financieras: Análisis Comparativo", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp. 111-122.
- REGER, R.K. y HUFF, A.S. (1993): "Strategic Groups: a Cognitive Perspective" *Strategic Management Journal*, vol.14, pp. 103-124.
- KEVELL, J. (1989): "Preparación Bancaria para 1992: Algunas Claves y Algunas Preguntas", *Papeles de Economía Española, Suplemento sobre el Sistema Financiero*, nº 28, pp.48-59.

- RINCÓN, E. (1994): "Las Tecnologías de la Información como Factor de Competitividad y Liderazgo en el Negocio Bancario", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp.143-150.
- RIVERA, O. (1988): *Estrategias del Sector Máquina-Herramienta en España: Aplicación de un Enfoque de Economía Industrial*. Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- RODRÍGUEZ, J.M. (1995): "La Banca y las Cajas de Ahorros en el 95", *Cuadernos de Información Económica*, nº 99, pp.80-85.
- RODRIGUEZ ANTÓN, J.M. (1990): *La Banca en España. Un reto para 1992*. Ed. Pirámide, Madrid.
- RODRÍGUEZ CARRASCO, J.M. (1994): "Dirección Estratégica de las Entidades Financieras Españolas: Pautas Actuales y Futuro", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp. 201-222.
- RODRIGUEZ FERNANDEZ, J.M. (1994): "Las Entidades Financieras en la Década de los Noventa: Nuevos Desafíos, otros Derroteros", *Papeles de Economía Española*, nº 58, pp. 43-61.
- RODRIGUEZ FERNANDEZ, J.M. (1994a): "La Regulación Bancaria en el Contexto de la Unión Europea: el Estado de la Cuestión", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 48, pp. 47-60.
- RODRIGUEZ SAIZ, L; PAREJO GAMIR, J.A.; CUERVO, A. y CALVO, A. (1993): *Manual de Sistema Financiero Español*, De. Ariel, Barcelona.

- SAENZ ABAD, A. (1992): "Desafíos Bancarios en el Fin de Siglo", *Boletín de Estudios Económicos*, nº 145, pp.223-247.
- SÁNCHEZ, J.M. y SASTRE, T. (1995): *¿Es el Tamaño un Factor Explicativo de las Diferencias entre Entidades Bancarias?* Banco de España - Servicio de Estudios, Documento de trabajo nº 9512, Madrid.
- SARRIÁ FERREDAS, N. (1994): "Las Tecnologías de la Información como Factor de Competitividad en las Entidades Financieras", *Papeles de Economía Española*, nº 58, pp.191-201.
- TAMAMES, R. (1997): *La Unión Monetaria y el Euro: en la Recta Final*. Edimadoz, Madrid.
- TANG, M. y THOMAS, H. (1992): "The Concept of Strategic Groups: Theoretical Construct or Analytical Convenience" *Managerial and Decision Economics*, vol. 13, pp. 323-329.
- TEDDE DE LORCA, P. (1991): "La Naturaleza de las Cajas de Ahorros: sus Raíces Históricas", *Papeles de Economía Española*, nº 46, pp.2-11.
- TERMES, R. (1993): "Europa: la Nueva Frontera de la Banca", en *El Sistema Financiero Español ante el Mercado Único*, Ed. Civitas, Madrid.
- TERMES, R. (1995): "El Sistema Financiero en la Recuperación de la Economía Española", *Papeles de Economía Española*, nº 62, pp. 246-273.
- THOMAS, H. y VENKATRAMAN, N. (1988): "Research on Strategic Groups: Progress and Prognosis", *Journal of Management Studies*, vol.25, pp.537-555.

TORIBIO, J.J. (1991): "Tradición y Modernidad en las Cajas de Ahorros", *Papeles de Economía Española*, nº 46, pp. 238-249.

TRUJILLO, J.A., CUERVO-ARANGO, C. y VARGAS, F. (1988): *El Sistema Financiero Español*, Ariel Economía, Barcelona.

URCELAY, V. *Análisis de la Estructura Sucursalista Provincial y de las Entidades Financieras Españolas*, Tesis doctoral, 1994.

URCELAY, V. y MOROY, F. (1996a): "Negocios Estratégicos en Banca Comercial. Medios de Pago", *Banca y Finanzas*, nº11, pp.18-25.

URCELAY, V. y MOROY, F. (1996b): "Negocios Estratégicos en Banca Comercial", *Banca y Finanzas*, nº10, pp.8-21.

URIARTE, P.L. (1994): "Las Fuerzas del Cambio en la Banca", *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XLIX, nº 152, agosto, pp.303-322

VALERO, F.J. (1995) "El Sistema Bancario Español", *Economistas*, nº66-67, pp.118-132.

VALLS, J. (1996): "La Banca Española ante los Retos del Futuro", *Dirección y Progreso*, nº 147, pp.78-82.

VERBEEK, E. (1996): "Modelos de Segmentación para la Banca: Tecnología y Rentabilidad (III) Análisis cluster", *Banca & Finanzas*, nº 15, octubre, pp.44-48.

VIVES TORRENS, X. (1994): "Desregulación y Reforma Reguladora en el Sector Bancario", *Papeles de Economía Española*, nº 58, Fundación FIES, Madrid.

VIVES, X. y GUAL, J. (1990): *Concentración Empresarial y Competitividad: España en la CEE*. Ed. Ariel, Barcelona.

ZARAGOZA, L. (1995): "La Era de los Megabancos", *Banca Española*, nº272, pp.32-34.