

Liberalización del sector bancario y persistencia de las formas organizativas¹

Raquel Orcos Sánchez

Ph.D. en Economía de las Organizaciones
Universidad Pública de Navarra
Pamplona, España
Correo electrónico: raquel.orcos@unavarra.es

Sergio Palomas Doña

Ph.D. en Economía de las Organizaciones
Universidad de Zaragoza
Zaragoza, España
Correo electrónico: spalomas@unizar.es

LIBERALIZATION OF THE BANKING SECTOR AND PERSISTENCE OF ORGANIZATIONAL FORMS

ABSTRACT: The Spanish banking sector is traditionally composed of the types of entities: commercial banks, savings banks and credit unions, whose behavior was controlled by strict regulations. However, in the last quarter of the 20th century, a liberalizing process eliminated the differences in the regulations that controlled such entities. As a consequence, all the organizations within the sector became legally entitled to perform the same strategic options and offer services to the same groups. Previous academic contributions suggest that entities should have significantly changed their behavior and become more homogeneous, causing differences among organizational forms to disappear. However, this analysis shows that the differences among organizational forms were still present. In this paper, we provide an explanation of the reason why, after deregulation, the different organizational forms persisted in spite of the significant changes that occurred in the way they operate. Results show important consequences for regulators and their work.

KEYWORDS: Organizational forms, liberalization, commercial bank, savings bank, credit union.

LIBERALIZAÇÃO DO SETOR BANCÁRIO E PERSISTÊNCIA DAS FORMAS ORGANIZACIONAIS

RESUMO: O setor bancário espanhol tradicionalmente estava composto por três tipos de entidades: bancos comerciais, caixas econômicas e cooperativas de crédito, cujo comportamento estava controlado por uma estrita regulamentação. Contudo, no último quarto do século XX, um processo liberalizador eliminou as diferenças na regulamentação às quais estavam submetidas essas entidades. Consequentemente, todas as entidades do setor passaram a estar legalmente capacitadas para desempenhar as mesmas opções estratégicas e prestar serviços aos mesmos grupos. A literatura anterior sugere que as entidades deveriam ter mudado notavelmente seu comportamento e ter se tornado mais homogêneas ao fazer desaparecer as diferenças entre formas organizacionais. Neste trabalho, oferecemos uma explicação de por que, após a desregulamentação, as diferentes formas organizacionais persistiram apesar das notáveis mudanças que foram produzidas em sua forma de operar. Os resultados mostram importantes implicações para o trabalho dos reguladores.

PALAVRAS-CHAVE: Formas organizacionais, liberalização, banco comercial, caixa econômica, cooperativa de crédito.

LA LIBÉRALISATION DU SECTEUR BANCAIRE ET LA PERSISTANCE DES FORMES ORGANISATIONNELLES

RÉSUMÉ : Le secteur bancaire espagnol était composé, traditionnellement, par trois types d'établissements : les banques commerciales, les banques d'épargne et les coopératives de crédit, dont le comportement était contrôlé par une réglementation stricte. Toutefois, dans le dernier quart du XXe siècle, un processus de libéralisation a éliminé les différences dans la réglementation à laquelle ces entités étaient soumises. Par conséquent, toutes les entités du secteur sont désormais légalement qualifiées pour exécuter les mêmes options stratégiques et fournir des services aux mêmes groupes. La littérature précédente suggère que les entités devraient avoir changé leur comportement de manière significative, en devenant plus homogènes et en brouillant les différences entre les formes organisationnelles. Cependant, nos analyses montrent que les différences subsistent entre les formes organisationnelles. Cet article propose une explication de la raison pour laquelle, après la déréglementation, les différentes formes d'organisation ont persisté, malgré les changements remarquables survenus dans la façon dont elles fonctionnent. Les résultats montrent d'importantes implications pour le travail des régulateurs.

MOTS-CLÉ : Formes d'organisation, libéralisation, banque commerciale, banque d'épargne, coopérative de crédit.

CORRESPONDENCIA: Sergio Palomas Doña. Dpto. de Dirección y Organización de Empresas. Universidad de Zaragoza, EINA. María de Luna, 3. Edificio Betancourt. 50018 Zaragoza, España.

CITACIÓN: Orcos Sánchez, R., & Palomas Doña, S. (2015). Liberalización del sector bancario y persistencia de las formas organizativas. *Innovar*, 25(58), 9-22. doi: 10.15446/innovar.v25n58.52356.

ENLACE DOI: <http://dx.doi.org/10.15446/innovar.v25n58.52356>.

CLASIFICACIÓN JEL: G20, L10, D02.

RECIBIDO: Febrero 2012, **APROBADO:** Noviembre 2013.

RESUMEN: El sector bancario español tradicionalmente estaba compuesto por tres tipos de entidades: bancos comerciales, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, cuyo comportamiento estaba controlado por una estricta regulación. Sin embargo, en el último cuarto del siglo XX un proceso liberalizador eliminó las diferencias en la regulación a la que estaban sometidas estas entidades. En consecuencia, todas las entidades del sector pasaron a estar legalmente capacitadas para desempeñar las mismas opciones estratégicas y prestar servicios a los mismos colectivos. La literatura previa sugiere que las entidades deberían haber cambiado notablemente su comportamiento y haberse vuelto más homogéneas, haciendo desaparecer las diferencias entre formas organizativas. Sin embargo, nuestros análisis muestran que las diferencias entre formas organizativas se mantuvieron. En este trabajo ofrecemos una explicación de por qué tras la desregulación las diferentes formas organizativas persistieron, a pesar de los notables cambios que se produjeron en su forma de operar. Los resultados muestran importantes implicaciones para la labor de los reguladores.

PALABRAS CLAVE: Formas organizativas, liberalización, banco comercial, caja de ahorros, cooperativa de crédito.

Introducción

Las empresas que operan en una industria no son homogéneas. Por el contrario, lo habitual es que en un mismo sector convivan empresas con diferentes formas organizativas, entendidas como configuraciones de estructuras, estrategias y objetivos que identifican a una empresa y la clasifican como miembro de un grupo de organizaciones similares (Romanelli, 1991; Short, Payne y Ketchen, 2008). Desde una perspectiva estratégica, la existencia de un conjunto limitado de formas organizativas tiene importantes implicaciones para el desarrollo competitivo y el resultado empresarial.

Ejemplos de esta coexistencia se encuentran en determinados sectores frecuentemente regulados, como sanidad, educación o banca, en los que el

¹ El artículo se encuentra vinculado al proyecto ECO2014-53904-R del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte del Gobierno de España.

Estado establece una serie de formas organizativas, con el fin de cubrir mejor las necesidades del mercado. En este artículo nos centramos en el sector bancario español. En él tradicionalmente han convivido tres formas organizativas distintas: bancos comerciales, cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Durante la mayor parte de su historia, el sector ha estado sometido a una estricta regulación que establecía obligaciones y derechos específicos para cada tipo de agente, creando así claras diferencias entre estas formas organizativas.

Al igual que en otras muchas industrias reguladas en economías modernas, esta situación cambió a finales del siglo XX, cuando el sector se vio sometido a un proceso de liberalización. Este eliminó la mayoría de restricciones a las operaciones de bancos, cajas y cooperativas, equiparando legalmente las opciones estratégicas que estaban a la disposición de cada agente. Conocer cómo esta situación afecta a la persistencia de las formas organizativas es de interés para el regulador y la sociedad. Por una parte, la desregulación debería dar lugar a mayor competencia, adopción de las prácticas más eficientes y posible desaparición de las diferencias entre formas organizativas. Por otra parte, estas formas organizativas desempeñan diferentes funciones en la sociedad, por lo que su desaparición puede tener también efectos indeseables. Finalmente, dada la frecuencia con la que se producen procesos desreguladores en diferentes partes de mundo, es interesante analizar sus implicaciones para la evolución de la industria.

Existe una amplia literatura sobre el efecto de la desregulación en el comportamiento de las empresas. Particularmente, se ha constatado que la desregulación afecta el comportamiento de las empresas, tanto al tipo de actividades que desarrollan (Haveman, 1993; Walker, Madsen y Carini, 2002; Nickerson y Silverman, 2003), como a la forma en que compiten entre ellas (Barnett y Carroll, 1993; Madsen y Walker, 2007; Silverman, Nickerson y Freeman, 1997). Una conclusión generalmente aceptada es que la desregulación da lugar a notables cambios y adaptaciones en el comportamiento de las empresas. Por lo tanto, es de esperar que tras la desregulación los diferentes agentes acometan cambios en su comportamiento estratégico. Esto podría afectar a la existencia de las diferentes formas organizativas.

La concepción tradicional sobre la adaptación de las empresas es que, con el tiempo, las organizaciones que operan en una determinada industria se vuelven más parecidas entre ellas (DiMaggio y Powell, 1983). Esto se debe a que ante la incertidumbre del contexto las empresas tienden a adoptar prácticas comúnmente aceptadas. El proceso a través del cual las diferentes organizaciones que operan en una industria se vuelven progresivamente más

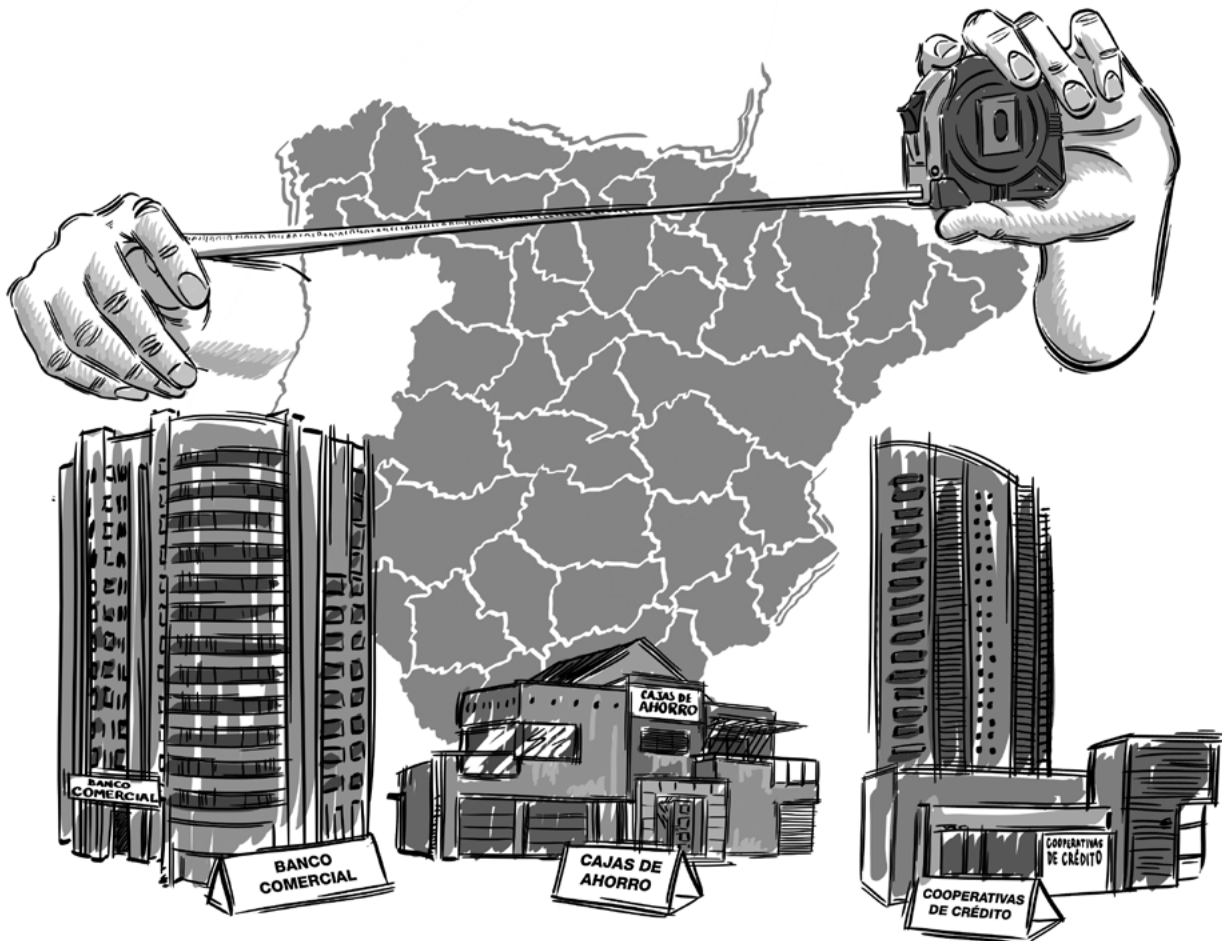
homogéneas se conoce como *isomorfismo* (DiMaggio y Powell, 1983; Mizuchi y Fein, 1999). Por lo tanto, cuando una industria en la que el regulador establece diversas formas organizativas experimenta un proceso de desregulación, una predicción que surge de forma natural es que estas formas organizativas deberían desaparecer como tal, debido a la progresiva homogeneización de las empresas.

En este artículo tratamos de analizar hasta qué punto las formas organizativas tradicionalmente definidas por el regulador desaparecen cuando este deja de supervisarlas directamente. Para ello, analizamos si las diferencias en el comportamiento entre diferentes tipos de agente permanecen en el tiempo. Aunque los argumentos anteriores parecen sugerir que las diferencias entre formas organizativas deberían desaparecer, nuestros resultados muestran que no sucede así. Tras aportar esta evidencia, discutimos los mecanismos por los cuales podría no producirse esta homogeneización y tratamos de desentrañar empíricamente el proceso subyacente por el que han persistido las diferencias entre formas organizativas.

Tras esta breve introducción, pasamos a describir las formas organizativas del sector, así como la desregulación que la banca minorista española experimentó a finales del siglo XX (segundo apartado). Posteriormente, se analiza la existencia de diferencias significativas en la orientación estratégica de bancos, cajas y cooperativas (tercer apartado). Tras esto, en el cuarto apartado, indagamos en los factores que pueden explicar nuestros resultados. En el quinto apartado se muestra la robustez de los resultados ante diferentes factores que podrían haber influido sobre estos. Por último, en el sexto apartado extraemos las principales conclusiones e implicaciones que derivan de nuestro trabajo.

Banca minorista española: formas organizativas y liberalización del sector

El sector bancario español moderno, configurado en torno a bancos comerciales, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, comenzó a fraguarse a mediados del siglo XIX, con la aparición de las primeras leyes que regulaban la actividad de las cajas de ahorros y montes de piedad (1835), y de la banca comercial (entre 1853 y 1856). El establecimiento de las cajas rurales como forma organizativa se produjo algo más tarde, a principios del siglo XX. Durante la mayor parte de su historia, el sector estuvo sometido a una estricta regulación. Existían restricciones en aspectos de su actividad tan diversos como los intereses y las comisiones que cargaban a sus clientes, el alcance geográfico y la extensión de su red de oficinas, las actividades en las que podían invertir sus recursos, los productos financieros



que podían ofrecer, los clientes a los que podían servir o sus coeficientes de caja.

Estas restricciones establecieron derechos y obligaciones diferentes para cada tipo de entidad, lo que reforzó la separación existente en la misión y los objetivos de los tres tipos de agentes financieros. Como resultado, existía una clara distinción en las actividades llevadas a cabo por estos. Los bancos prestaban servicios de banca comercial, al por mayor e industrial en todo el territorio nacional. Las cajas de ahorro restringían su actividad a un área geográfica concreta, generalmente la provincia, con una marcada orientación hacia la banca comercial y los pequeños negocios. Por último, las cooperativas de crédito estaban orientadas a la banca comercial cooperativa en zonas rurales y la prestación de servicios a colectivos específicos.

Esto cambió en el último cuarto del siglo XX, cuando España tuvo que adaptar el marco regulatorio del sector bancario como requisito para adherirse a la Unión Europea. Para ello, se implantaron una serie de medidas liberalizadoras que pretendían modernizar y mejorar la competitividad del sector. En 1988 se eliminaron las limitaciones

sobre productos financieros, tales como la concesión de hipotecas o los créditos comerciales, que hasta entonces solo podían ofrecer algunas entidades. Otras restricciones importantes fueron anuladas durante la misma década: intereses y comisiones, en 1987; entrada en mercados geográficos, en 1988; apertura de oficinas, entre 1985 y 1988, y coeficientes de inversión, entre 1985 y 1989. Finalmente, en 1990 se redujo el coeficiente de caja legal.

Estas medidas liberalizadoras terminaron con la mayoría de las diferencias en la regulación entre intermediarios financieros. Así, la liberalización permitió a cada intermediario desarrollar ciertas estrategias que hasta el momento solo podían ser desempeñadas por otras formas organizativas. Como resultado, al menos sobre el papel, cada agente podía llevar a cabo las mismas actividades y de la misma manera por primera vez en la historia de la banca comercial moderna en España.

En este artículo analizamos cómo estas medidas liberalizadoras han afectado la existencia y evolución de las formas organizativas establecidas por el regulador y, para ello, nos planteamos dos preguntas de investigación. En primer

lugar, dadas las presiones hacia el isomorfismo que se han identificado en la literatura (DiMaggio y Powell, 1983; Mizruchi y Fein, 1999), nos preguntamos lo siguiente: ¿la desregulación ha eliminado las diferencias estratégicas que habían existido tradicionalmente entre bancos, cajas y cooperativas? En el siguiente apartado mostramos que las diferencias parecen haber persistido dos décadas después de la desregulación. Entonces, teniendo en cuenta que la literatura previa ha constatado que las entidades cambian su comportamiento después de la desregulación (Haveman, 1993; Walker *et al.*, 2002; Nickerson y Silverman, 2003), nuestra segunda pregunta es: ¿ha conseguido la desregulación al menos provocar cambios estratégicos en las entidades bancarias? En el apartado cuarto se estudia esta cuestión.

Persistencia de las formas organizativas tras la desregulación

Nuestro primer objetivo es estudiar si las diferencias entre formas organizativas han persistido tras la desregulación. Para ello analizamos la existencia de diferencias significativas en la orientación estratégica de cada tipo de agente, mediante diversos análisis de la varianza ANOVA. Dicha técnica econométrica se utiliza habitualmente en la literatura sobre estrategia para examinar si existen divergencias en el comportamiento o las características de determinados conjuntos de empresas (Short *et al.*, 2008). Esta técnica compara el valor medio de una variable entre diferentes subgrupos de individuos (en nuestro caso, formas organizativas). Si la desregulación eliminó las diferencias estratégicas entre las diferentes formas organizativas, entonces el ANOVA debería indicar que no existen diferencias en los valores medios para una serie de variables que representan la estrategia de la empresa.

El primer paso en nuestro análisis consiste en representar la posición estratégica de los tres tipos de intermediarios. La posición estratégica de una empresa se puede representar mediante dos dimensiones: el alcance y el compromiso en recursos (Cool y Schendel, 1987; Mehra, 1996; Ferguson, Deephouse y Ferguson, 2000). Las decisiones sobre el alcance comprenden la elección del segmento de mercado, mientras que el compromiso en recursos implica la asignación de factores humanos, materiales y financieros. En este trabajo describimos la estrategia de cada entidad a través de ocho ratios (véase Zúñiga, Fuente y Rodríguez, 2004; Fuentelsaz y Gómez, 2006; Prior y Surroca, 2006). Medimos el alcance estratégico mediante seis ratios:

- **(R1) Banca comercial** (*Créditos comerciales/Inversiones financieras*): Captura la orientación hacia la

banca comercial; generalmente proporciona fondos financieros a hogares y pequeñas y medianas empresas (pymes); además, se caracteriza por un alto porcentaje de préstamos comerciales.

- **(R2) Banca de inversión** (*Cartera de valores/Inversiones financieras*): Representa la orientación del negocio hacia la banca de inversión; su orientación es predominantemente industrial; se centra en valores financieros y su segmento de mercado fundamental es la Bolsa. Esta estrategia se asocia con un gran peso de la cartera de valores.
- **(R3) Banca institucional** (*Activos líquidos/Inversiones financieras*): Representa una estrategia de negocio de banca institucional; su segmento objetivo son los mercados financieros en general; también se caracteriza por un elevado porcentaje de préstamos concedidos a instituciones públicas y a otras entidades financieras.
- **(R4) Banca tradicional** (*Cuentas de ahorro y depósitos del sector privado/Pasivo*): Este ratio representa el negocio de banca tradicional y conservadora; es propio de bancos con una fuerte dependencia en los hogares y las pymes para obtener recursos mediante productos financieros tradicionales y sencillos; además, se asocia con una notable dependencia en cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo.
- **(R5) Banca innovadora** (*Comisiones de servicios financieros/Productos de la actividad financiera*): Esta variable refleja la diversificación hacia modelos de negocio innovadores centrados en una intermediación financiera menos tradicional. Esta estrategia se asocia con un alto porcentaje de comisiones que provienen de productos financieros complejos y novedosos.
- **(R6) Posición en el mercado interbancario** (*Posición neta en el mercado financiero/Pasivo*): Representa el grado en el que la entidad confía en el mercado interbancario para la captación de fondos.

El compromiso en recursos se representa a través de dos ratios:

- **(R7) Capital humano** (*Gastos de personal/Ingresos totales*): Refleja la importancia del capital humano en el desarrollo de la actividad de banca.
- **(R8) Riesgo** (*Insolvencias netas/Ingresos totales*): Es una medida que aproxima el riesgo soportado por la entidad financiera, al reflejar los préstamos de dudoso cobro.

Cada ratio representa una elección estratégica (Zúñiga *et al.*, 2004). Los tres primeros (*banca comercial, banca de inversión y banca institucional*) permiten diferenciar a las entidades en función de su propensión a proporcionar

financiación a diferentes tipos de clientes. Los tres siguientes (*banca tradicional, banca innovadora y posición en el mercado interbancario*) permiten distinguir a los intermediarios del sector con base en el modo en el que captan recursos. Por último, los dos ratios restantes (*capital humano y riesgo*) reflejan el grado en el que las empresas comprometen sus recursos en el desempeño de sus actividades.

Para el desarrollo del estudio usamos una muestra integrada por todas las entidades que han operado en el sector bancario español en el periodo comprendido entre 1992 y 2008. Nos centramos en la banca minorista convencional. Para evitar las posibles distorsiones de entidades muy pequeñas con comportamientos erráticos, la muestra excluye aquellas entidades que nunca llegan a las cinco oficinas, porque esto suele ocurrir en el caso de entidades especializadas en alta inversión o en prestar servicios a colectivos muy específicos. En la práctica, esto excluye cajas rurales locales de tamaño muy reducido, y entidades de inversión cuya actividad no se corresponde con el objetivo de este estudio. Nuestra muestra tampoco incluye entidades sin sede en España, dado que no están obligadas a presentar sus cuentas anuales. A pesar de las exclusiones, la muestra es altamente representativa del sector. Por ejemplo, en el año 2008 representa el 97,8% del activo total. El número de intermediarios incluido cada año oscila entre 127 y 186. Tal fluctuación se explica principalmente por las fusiones y adquisiciones que tienen lugar durante el periodo analizado. El Cuadro 1 muestra el número de empresas con las que se trabaja cada año.

CUADRO 1. Entidades incluidas en la muestra analizada

Año	Nº de empresas analizadas
1992	186
1993	183
1994	178
1995	177
1996	175
1997	173
1998	168
1999	162
2000	156
2001	153
2002	149
2003	145
2004	142
2005	132
2006	132
2007	131
2008	127

Fuente: Elaboración propia.

Para examinar la existencia de diferencias significativas en la orientación estratégica de cada agente, llevamos a cabo un análisis de varianza de un factor (ANOVA) para todas las dimensiones estratégicas identificadas. El factor de clasificación es la forma organizativa (banco, caja o cooperativa). El Cuadro 2 muestra los resultados obtenidos. Para mejorar la comprensión de los mismos, y dado que la interpretación de los resultados del periodo al completo conduciría a extraer las mismas conclusiones, mostramos únicamente los años pares.

En las dimensiones estratégicas *banca de inversión* (R2), *orientación hacia la banca tradicional* (R4), *tendencia a la innovación* (R5) y *posición en el mercado interbancario* (R6) se rechaza la hipótesis nula de igualdad de medias para todo el periodo analizado. Por lo tanto, durante los 17 años que suceden a la liberalización, el posicionamiento de bancos, cajas y cooperativas es distinto en la mitad de las variables que determinan la estrategia. Las diferencias en la orientación hacia la *banca comercial* (R1) y la *propensión a prestar fondos financieros a las entidades públicas* (R3) comienzan a ser estadísticamente significativas de manera estable a partir del 2001. En cuanto a las divergencias en la importancia del *capital humano* (R7) y el *riesgo soportado por la entidad* (R8), podemos decir que se producen de forma errática durante el periodo analizado y que, por tanto, no puede extraerse ningún patrón de similitud o divergencia en el comportamiento de ambas dimensiones. Por último, merece ser destacado que en el año más reciente (2008) se producen diferencias significativas en todas las dimensiones de la estrategia, con la salvedad de la proporción de los gastos de personal sobre los ingresos totales (R7).

Los resultados sugieren que bancos, cajas y cooperativas difieren durante todo el periodo liberalizado en su orientación hacia la banca de inversión y tradicional, su tendencia a innovar y su propensión a adquirir fondos del mercado interbancario. Además, a partir de 2001 también se observan diferencias en la tendencia de cada forma organizativa hacia la prestación de fondos financieros a familias, pequeñas empresas e instituciones públicas. Estos resultados confirman que tras la desregulación, las tres formas organizativas que el regulador había diferenciado tradicionalmente siguen mostrando comportamientos muy diferentes las unas de las otras.

Una posible explicación es que, para que se dé la homogeneización de los comportamientos de las tres formas organizativas, es necesario que algunas estrategias sean inherentemente superiores, es decir, que algunas prácticas estén ligadas a un mayor desempeño y por lo tanto su imitación resulte beneficiosa. Con el fin de ver si pueden existir

CUADRO 2. Diferencias en la estrategia de bancos, cajas y cooperativas

Año		Alcance estratégico						Compromiso en recursos	
		(R1)	(R2)	(R3)	(R4)	(R5)	(R6)	(R7)	(R8)
		Banca comercial	Banca inversión	Banca institucional	Banca tradicional	Banca innovadora	Posición mercado interbancario	Capital humano	Riesgo
1992	F	1,99	7,05***	4,59***	37,29***	19,44***	33,02***	0,14	53,64***
	Sig	0,14	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,87	0,00
1994	F	2,46*	5,04***	5,51***	53,21***	22,54***	37,29***	0,07	0,27
	Sig	0,09	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,93	0,76
1996	F	1,02	5,78***	3,07**	48,16***	14,28***	38,23***	1,29	0,92
	Sig	0,36	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00	0,28	0,40
1998	F	1,27	3,09**	2,45*	43,27***	16,11***	36,66***	0,87	2,85*
	Sig	0,28	0,05	0,09	0,00	0,00	0,00	0,42	0,06
2000	F	1,88	13,07***	3,47	48,33***	14,27***	41,93***	1,13	0,56
	Sig	0,16	0,00	0,34	0,00	0,00	0,00	0,33	0,57
2002	F	5,74***	6,49***	6,17***	55,26***	5,14***	39,58***	0,76	0,894
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,47	0,41
2004	F	8,94***	5,64***	10,14***	66,65***	8,22***	54,81***	3,24**	0,73
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,49
2006	F	3,34**	7,56***	8,73***	53,11***	11,00***	52,47***	2,49*	6,10***
	Sig	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,00
2008	F	11,53***	5,42***	9,26***	45,12***	10,83***	42,78***	1,67	4,92***
	Sig	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,19	0,01

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Fuente: Elaboración propia.

comportamientos más atractivos, examinamos si alguna forma organizativa tiene un nivel de resultados superior. En caso de que no hubiese diferencias significativas, la falta de homogeneización podría deberse a que no existe un patrón claro de comportamiento preferido. Si, por el contrario, alguna de las formas organizativas tiene resultados sistemáticamente superiores, existiría un incentivo a imitar su estrategia. Para ello, tratamos de determinar la relevancia de la forma organizativa en el crecimiento y la rentabilidad. Para este análisis llevamos a cabo una estimación de datos de panel por efectos aleatorios².

Como variables dependientes tomamos el crecimiento, medido como la variación anual en el activo total de la

empresa (expresado en logaritmos), y el resultado antes de impuestos. Las formas organizativas (bancos, cajas y cooperativas) son las principales variables explicativas. Cada tipo de agente se identifica mediante una variable dicotómica. Se toma como categoría de referencia las cajas de ahorros. Los errores estándar se obtienen mediante el estimador en sándwich de Huber y White en clúster por empresa para corregir problemas de heteroscedasticidad y autocorrelación. El coeficiente de la constante muestra el crecimiento medio (o rentabilidad media) de las cajas de ahorros. El coeficiente que acompaña a las variables *Bancos* y *Cooperativas* indica la diferencia en su nivel medio de rentabilidad respecto a las cajas de ahorros. Un parámetro significativo implica que existen diferencias sistemáticas en las rentabilidades de estos agentes.

El modelo incluye también una serie de variables de control, que recogen tanto la evolución de factores propios del entorno (interés del mercado interbancario y crisis económica), como elementos que permiten caracterizar la situación de las empresas (tamaño, riesgo, ineficiencia y fusiones). Finalmente, el modelo considera otras influencias asociadas al transcurso del tiempo y que tienen un impacto sobre todos los intermediarios financieros a través de la inclusión de una tendencia temporal.

² El test Breusch-Pagan de Multiplicadores de Lagrange rechaza la hipótesis nula de que la varianza de los efectos individuales es 0 ($X^2 = 39,96$; p-valor $< 0,000$ en el modelo de rentabilidad y $X^2 = 265,89$; p-valor $< 0,000$ en el modelo de crecimiento), lo que puede interpretarse como evidencia de efectos individuales. El test de Hausman muestra que los efectos fijos son preferibles a los efectos aleatorios ($X^2 = 51,81$; p-valor $< 0,000$ en el modelo de rentabilidad y $X^2 = 17,38$; p-valor $< 0,000$ en el modelo de crecimiento). Sin embargo, la forma organizativa de la empresa (*i.e.*, banco, caja, cooperativa) es un estado fijo. Es decir, durante el periodo analizado ninguna empresa cambia de forma organizativa. Por lo tanto, no se puede estimar el desempeño de cada forma organizativa mediante efectos fijos. En consecuencia, estimamos el modelo por efectos aleatorios.

El Cuadro 3 muestra los resultados. Los parámetros de las principales variables teóricas son significativos tanto en el caso del crecimiento, como para el resultado. Los coeficientes de sus efectos deben ser interpretados en relación al término constante, ya que no reflejan el valor neto, sino la diferencia respecto a la forma de referencia, en nuestro caso, las cajas de ahorro. Así en el modelo de crecimiento, el valor del coeficiente asociado a los bancos sería $\beta = 0,77$ ($p < 0,05$), el de las cooperativas $\beta = 0,70$ ($p < 0,01$) y el de las cajas de ahorro $\beta = 0,83$ ($p < 0,01$). En el modelo de resultado, el valor neto del efecto sería $\beta = 3,19$ ($p < 0,05$) para los bancos, $\beta = 3,01$ ($p < 0,05$) para las cooperativas y $\beta = 3,61$ ($p < 0,01$) para las cajas de ahorro.

CUADRO 3. Diferencias en desempeño entre formas organizativas

	Crecimiento	RAI
Interés interbancario	-0,00619**	-0,0287**
	(-2,39)	(-2,43)
Crisis	0,0363**	-0,199***
	(2,02)	(-3,86)
Tamaño	0,947***	-0,107*
	(75,35)	(-1,68)
Riesgo	0,0207	0,857*
	(0,19)	(1,76)
Ineficiencia	0,00122	-0,667**
	(0,19)	(-2,43)
Fusiones	0,0170	-0,0502
	(1,18)	(-0,65)
Tendencia	0,00554	-0,0643***
	(1,32)	(-4,34)
Bancos	-0,0622**	-0,413**
	(-2,55)	(-2,37)
Cooperativas	-0,127***	-0,507**
	(-3,61)	(-2,00)
Constante	0,829***	3,606***
	(4,28)	(3,60)
N	2.453	2.662
R ²	0,99	0,08
R ² Ajustado	0,99	0,08
Chi ²	54.176,93***	108,28***

t-ratio en paréntesis.

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Errores estándar robustos a heterocedasticidad y autocorrelación.

Fuente: Elaboración propia.

Como se describe antes, los parámetros significativos de *Bancos* y *Cooperativas* implican la existencia de diferencias significativas en el crecimiento y rentabilidad de estas entidades respecto a las cajas de ahorros. Esto implica que tanto bancos como cooperativas crecen más lentamente que las cajas de ahorros, y tienen menor rentabilidad. Por

lo tanto, las estrategias y actividades llevadas a cabo por las cajas de ahorros deberían ser atractivas de imitar, pues implican mayores tasas de crecimiento y mayores niveles de rentabilidad. Dicho de otra forma, la persistencia de las formas organizativas no puede explicarse en base a que no haya una estrategia con mayor desempeño.

Globalmente, nuestros análisis muestran cómo las diferencias en el comportamiento estratégico de cada agente han persistido aunque las restricciones legales fueron suprimidas con la desregulación. En consecuencia, bancos, cajas y cooperativas pueden seguir siendo calificadas como formas organizativas propias del sector. Además, cada forma presenta diferencias en crecimiento y rentabilidad, por lo que existe un incentivo a imitar a las entidades más efectivas (en ese caso, las cajas de ahorros). Esto último resulta paradójico. ¿Por qué los bancos y las cooperativas de crédito no imitan el comportamiento de las cajas de ahorros, si este parece proporcionar mejores resultados y mayores tasas de crecimiento? En la siguiente sección discutimos los factores que pueden llevar a las empresas a no imitar comportamientos que, a priori, pueden considerar más efectivos.

¿Por qué persisten las formas organizativas tras la liberalización?

La liberalización permitió a todos los intermediarios desarrollar las mismas actividades. Sin embargo, nuestros resultados sugieren que, cuanto menos, la adopción de prácticas propias de otras formas organizativas no fue generalizada. Esto podría deberse a diferentes motivos. Una posibilidad es que muchos intermediarios pudieran optar por no adaptarse a la nueva situación y continuar con su forma tradicional de operar. En este caso, las formas organizativas tradicionales continuarían existiendo en el contexto liberalizado, y con características estratégicas relativamente estables. Alternativamente, cada tipo de agente pudo desarrollar una respuesta homogénea ante la liberalización. En este segundo caso, los miembros de cada forma estarían modificando su estrategia en la misma dirección, lo cual mantendría las diferencias estratégicas entre cada forma organizativa. En los siguientes apartados se discute cada una de estas posibilidades.

Reacción limitada tras la liberalización

La primera explicación a la persistencia de las formas organizativas tras la liberalización es que bancos, cajas y cooperativas podrían estar sujetos a barreras al cambio. Estas barreras pueden ser de carácter interno o externo. Las barreras internas se refieren a los recursos y capacidades desarrollados por cada agente a lo largo de su historia, que podrían haber

impedido o dificultado la adopción de nuevas iniciativas estratégicas. Las barreras externas, por su parte, se refieren a presiones ejercidas por determinados colectivos que favorecerían que cada tipo de entidad siguiera comportándose “como siempre lo había hecho”.

Las barreras internas provienen de los recursos y capacidades desarrollados por la empresa a lo largo de su historia. Adoptar nuevas estrategias tras la desregulación podría erosionar los recursos y capacidades sobre los que la entidad ha construido su posición competitiva. Por ejemplo, las cooperativas de crédito han tendido a obtener recursos mediante productos financieros tradicionales y relativamente sencillos. La incorporación de productos innovadores y de mayor complejidad podría requerir desarrollar nuevos procesos internos, e incluso provocar rechazo en su base actual de clientes. Es decir, cambiar radicalmente de una orientación de banca tradicional a otra innovadora puede resultar incongruente desde la perspectiva estratégica y, por tanto, afectar de manera negativa el resultado, aún si esos productos innovadores en otros casos, como la banca comercial, resultan muy rentables. Una entidad también podría optar por una reconfiguración completa, tratando de desarrollar los recursos productivos y las capacidades organizativas necesarias para optar por estrategias más atractivas. Sin embargo, estas modificaciones suponen un elevado coste, tanto monetario como de tiempo. Por tanto, los recursos y capacidades organizativas podrían generar rigideces internas que dificultaran –o inhibieran– el cambio estratégico (Kraatz y Zajac, 2001; Leonard-Barton, 1992).

Las barreras externas al cambio estratégico provienen del entorno social de la organización. Este está compuesto por diferentes tipos de agentes que, formal o informalmente, evalúan el comportamiento de las empresas y deciden si le otorgan los recursos que controlan (Suchman, 1995). Por ejemplo, los trabajadores eligen si aceptan formar parte de la organización, y los clientes si depositan sus ahorros y adquieren sus servicios. Un factor que influye notablemente en la decisión de estos agentes de aportar sus recursos es su percepción sobre si el comportamiento de la empresa se adecúa a lo que esperan de ella. De esta forma, favorecen aquellos comportamientos que son “naturales” en la organización y penalizan las desviaciones de los mismos (*e.g.*, depositando o retirando ahorros). Las restricciones sociales podrían haber perdurado después de la liberalización. Por ejemplo, la percepción de los consumidores sobre lo que es justo o apropiado probablemente no se vio alterada de forma inmediata tras la desregulación. En consecuencia, aunque las restricciones legales que establecían pautas diferenciadas para bancos, cajas y cooperativas desaparecieron a principios de los 90, otras fuentes de presión

social pudieron impedir la adopción de comportamientos característicos de otras formas organizativas.

Si estos dos tipos de barreras hubieran sido suficientemente importantes, con independencia de la supresión de las reglas formales sobre las actividades que cada empresa podía llevar a cabo, las diferentes formas organizativas seguirían caracterizándose por llevar a cabo diferentes actividades, en lugar de esforzarse por replicar comportamientos que aparentemente proporcionan mejores resultados.

Reacción homogénea ante la liberalización

Las diferencias entre formas organizativas también podrían haber persistido si cada tipo de agente hubiese respondido ante el nuevo contexto mediante los mismos cambios. Los integrantes de cada forma organizativa pudieron modificar su comportamiento mediante cambios estratégicos similares, respondiendo así de manera semejante ante la nueva situación del sector. En este caso, las formas organizativas seguirían siendo relevantes, pero se podrían observar diferencias respecto al modelo tradicional de cada una de ellas. Esta segunda explicación sería más consistente con la literatura previa sobre el efecto de la desregulación, que ha demostrado que las empresas modifican su comportamiento cuando se reducen las restricciones formales (Haveman, 1993; Walker *et al.*, 2002; Nickerson y Silverman, 2003).

La literatura sobre cambio organizativo sugiere diferentes mecanismos que explicarían este tipo de evolución. En primer lugar, los mismos factores que se describen en el caso anterior podrían propiciar esta situación. La diferencia es que en este caso su intensidad es menor, permitiendo variación estratégica, pero dentro de unos límites, o en una dirección determinada. Esto es, los recursos y capacidades característicos de cada agente o las expectativas del entorno condicionarían el cambio estratégico, pero no lo inhibirían. Por ejemplo, incrementar moderadamente la dependencia en el mercado interbancario podría ser compatible con los procedimientos y rutinas habituales de las cooperativas de crédito, y no generar rechazo entre los socios cooperativos.

Otro posible mecanismo es la homogeneidad en la reacción ante determinadas perturbaciones contextuales que caracteriza a los grupos de empresas con estrategias similares. Estas empresas, además de poseer recursos y capacidades semejantes, suelen tener percepciones parecidas acerca del futuro de la industria. La coincidencia en estructuras, objetivos y estrategias que caracteriza a las empresas de una misma forma organizativa (Short *et al.*, 2008) podría redundar en un elevado nivel de homogeneidad en sus reacciones ante cambios del entorno, como la liberalización del sector. Por ejemplo, las cajas de

ahorros podrían compartir su visión sobre el futuro del sector y entender como apropiados los mismos tipos de modificaciones a su estrategia, reduciendo de forma similar su oferta de productos tradicionales e incrementando su apuesta por productos de banca innovadora.

Un tercer mecanismo podría provenir del proceso de toma de decisiones estratégicas en contextos inciertos. De manera previa a la toma de decisiones estratégicas de gran calado, las empresas tienden a observar el comportamiento de otras empresas similares y sometidas a las mismas contingencias. Esto proporciona información tanto sobre nuevas opciones estratégicas que permiten hacer frente a los cambios del entorno, como sobre sus posibles resultados (Huff, Huff y Thomas, 1992). En situaciones de incertidumbre, cuando la empresa carece de experiencia a partir de la cual obtener información, la tendencia a observar otras empresas es superior. Dado que la liberalización de la banca minorista española no tenía precedentes en la industria, podemos suponer que generó gran incertidumbre. Por ello, a la hora de decidir cómo afrontar la nueva situación, bancos, cajas y cooperativas pudieron optar por replicar determinados comportamientos de las empresas con las que compartían forma organizativa.

¿Cuál de las dos explicaciones es la más plausible?

Las dos situaciones descritas arriba explicarían la persistencia de las formas organizativas, tal y como sugieren los resultados en los apartados anteriores. Sin embargo, en términos de la estrategia seguida por cada tipo de entidad darían lugar a diferentes evoluciones del sector. En el primer caso la estrategia de cada tipo de entidad debería ser relativamente estable, mientras que en el segundo se observarían cambios relevantes a lo largo del tiempo. Para averiguar cuál de las dos posibles reacciones ha sido la respuesta de las formas organizativas ante la liberalización, llevamos a cabo un análisis de varianza de un factor

ANOVA en el que examinamos por separado a bancos, cajas y cooperativas. Utilizamos el periodo de estudio (17 años) como factor de clasificación y a los ocho ratios que representan la posición estratégica de cada entidad como variables dependientes. En caso de que las entidades hubiesen optado por no adaptar su comportamiento (*i.e., reacción limitada*), no habría diferencias significativas en el promedio de las variables que recogen la estrategia entre diferentes años. Si, por el contrario, las empresas hubiesen modificado su comportamiento tras la desregulación (*i.e., reacción homogénea*), deberían observarse diferencias significativas en esos valores medios a lo largo del tiempo. Los resultados de este análisis se exponen en el Cuadro 4.

En todas las dimensiones estratégicas, con la salvedad de la número 4, que refleja la orientación hacia la banca tradicional mediante el porcentaje de cuentas de ahorro y depósitos del sector privado en el pasivo de la empresa, y el capital humano (V6) en el caso de las cooperativas, el valor del nivel de significación es inferior a 0,05. Esto implica que la hipótesis nula de igualdad de medias se rechaza para siete de las ocho dimensiones estratégicas en el caso de bancos y cajas, y para seis en el caso de las cooperativas. Esto sugiere que bancos, cajas y cooperativas han modificado su comportamiento durante el periodo liberalizado. Si vinculamos esta observación con la conclusión del apartado anterior, en el que establecíamos que las diferencias entre las formas organizativas siguen existiendo, la hipótesis de reacción homogénea parece ser la más probable. Así, la persistencia de las formas organizativas podría deberse a reacciones homogéneas en cada forma organizativa, y no a la ausencia de cambio estratégico.

Por un lado, estos resultados confirman que la liberalización da lugar a grandes cambios en el comportamiento de las empresas, tal y como indica la literatura sobre el efecto de la desregulación (Haveman, 1993; Walker *et al.*, 2002; Nickerson y Silverman, 2003). Por otro lado, al poner

CUADRO 4. Diferencias en la estrategia de cada forma organizativa durante 1992-2008

Entidades		Alcance estratégico					Compromiso de recursos		
		(R1)	(R2)	(R3)	(R4)	(R5)	(R6)	(R7)	(R8)
		Banca comercial	Banca inversión	Banca institucional	Banca tradicional	Banca innovadora	Posición mercado interbancario	Capital humano	Riesgo
Bancos	F	5,69***	2,02***	7,92***	0,95	7,34***	1,98***	5,27***	5,40***
	Sig	0,00	0,01	0,00	0,514	0,00	0,01	0,00	0,00
Cajas	F	63,14***	10,35***	94,73***	1,75	88,37***	9,67***	29,82**	30,58***
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,33	0,00	0,00	0,03	0,00
Cooperativas	F	61,69***	3,91***	72,17***	1,18	58,60***	1,80**	33,95	29,54***
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,27	0,00	0,03	0,22	0,00

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Fuente: Elaboración propia.

de manifiesto una evolución conjunta de las estrategias desarrolladas por bancos, cajas y cooperativas, nuestros resultados confirman la tendencia de las empresas a replicar los comportamientos de los miembros de la misma forma organizativa (Barreto y Baden-Fuller, 2006; Fiegenbaum y Thomas, 1995; Garcia-Pont y Nohria, 2002; Porac, Thomas, Wilson, Paton y Kanfer, 1995).

Análisis de robustez

Para comprobar que nuestros hallazgos no están determinados por un grupo de empresas de gran tamaño dentro de cada forma organizativa, replicamos nuestros análisis eliminando de cada forma organizativa las 10 entidades con mayor volumen de activos. Por tanto, la muestra que empleamos para comprobar la robustez de nuestros resultados excluye para cada uno de los años del periodo analizado 30 entidades: los 10 bancos, las 10 cajas y las 10 cooperativas de mayor tamaño en cada año.

El Cuadro 5 examina la existencia de diferencias significativas en la estrategia desempeñada por cada forma organizativa, utilizando para ello el análisis de la varianza ANOVA. Para facilitar la interpretación de los resultados, al igual que en el análisis con la muestra completa, representamos únicamente los años pares. La interpretación de nuestros hallazgos durante todos los años del periodo analizado conduciría a obtener las mismas conclusiones.

El Cuadro 5 muestra cómo nuestros resultados se mantienen tras excluir de la muestra analizada a las entidades de mayor tamaño. De nuevo, se observa que bancos, cajas y cooperativas difieren durante todos los años del periodo analizado en la orientación hacia la *banca tradicional* (R4), *la innovación en la prestación de servicios bancarios* (R5) y *la tendencia a captar fondos del mercado interbancario* (R6). En este caso, la orientación hacia *la banca de inversión* (R2) difiere significativamente en función de la forma organizativa durante todo el periodo con las únicas excepciones de los años 1993 y 1998. Al igual que en el análisis con la muestra completa, las diferencias en las actividades de *banca comercial* (R1) y *la tendencia a prestar fondos a entidades públicas* (R3) se hacen estadísticamente significativas a partir del 2001 y las variables R7 y R8, respectivamente, *capital humano* y *riesgo*, no muestran ningún patrón reseñable. En consecuencia, aun eliminando de nuestro estudio a las entidades de gran tamaño, puede concluirse que las diferencias entre las formas organizativas del sector han persistido de manera consistente tras la liberalización.

Para analizar el papel de la forma organizativa en la obtención del resultado y en el crecimiento empresarial,

replicamos el análisis del Cuadro 3 con la muestra reducida de empresas. El Cuadro 6 muestra los resultados de este análisis. De nuevo, nuestros hallazgos confirman que, aun excluyendo a las entidades más grandes de cada forma organizativa, existen diferencias significativas en el crecimiento y la rentabilidad de bancos, cajas y cooperativas. En concreto, volvemos a encontrar que las cajas de ahorro son la forma organizativa más atractiva como consecuencia de su mayor rentabilidad y su crecimiento superior.

Por último, para examinar la respuesta de cada tipo de intermediario ante la liberalización del sector, analizamos la evolución de la estrategia adoptada por bancos, cajas y cooperativas. El Cuadro 7 analiza la variación de la varianza ANOVA de las variables que representan la estrategia de las entidades financieras. A pesar de la exclusión de las empresas de mayor tamaño, los resultados vuelven a sugerir que las tres formas organizativas modifican su orientación estratégica a lo largo del periodo liberalizado. Por tanto, la reacción homogénea de cada forma organizativa ante la liberalización parece ser lo que explica la persistencia de las formas organizativas en el sector bancario español.

Como ha podido observarse, los tres análisis empíricos arrojan los mismos resultados con independencia de la muestra utilizada, completa o reducida. En consecuencia, podemos afirmar que nuestros hallazgos son robustos y que no se encuentran determinados por la existencia de un conjunto de entidades de gran tamaño dentro de cada forma organizativa.

Conclusión

La liberalización del sector bancario homogeneizó las opciones estratégicas disponibles para los tres tipos de intermediario financiero del sector. Un efecto previsible de esto es que las diferencias que tradicionalmente habían existido entre las tres formas organizativas hubiesen ido desapareciendo progresivamente. Sin embargo, los resultados de nuestro análisis sugieren que todavía hay importantes diferencias en la estrategia seguida por bancos, cajas y cooperativas, a pesar de que uno de los tres tipos de forma organizativa (las cajas de ahorros) muestra mejores resultados, tanto en términos de crecimiento como de rentabilidad. Un resultado interesante que obtenemos es que la persistencia de las diferencias estratégicas se debe a que cada tipo de agente aparentemente modificó su configuración estratégica en bloque; es decir, cada tipo de agente optó por modificar su estrategia de forma homogénea dentro de su forma organizativa y heterogénea en relación a las demás.

CUADRO 5. Diferencias en la estrategia de bancos, cajas y cooperativas (excluyendo las entidades de mayor tamaño)

Año		Alcance estratégico						Compromiso en recursos	
		(R1)	(R2)	(R3)	(R4)	(R5)	(R6)	(R7)	(R8)
		Banca comercial	Banca inversión	Banca institucional	Banca tradicional	Banca innovadora	Posición mercado interbancario	Capital humano	Riesgo
1992	F	1,95	4,68***	4,23**	27,49***	18,16***	26,22***	45,12***	0,43
	Sig	0,15	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,65
1994	F	3,05**	3,56**	5,89***	42,01***	19,89***	29,88***	0,75	0,23
	Sig	0,05	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,47	0,79
1996	F	1,33	4,80***	3,24**	33,94***	12,28***	26,07***	0,71	0,68
	Sig	0,27	0,01	0,04	0,00	0,00	0,00	0,50	0,51
1998	F	0,77	1,73	1,93	32,07***	14,92***	26,63***	2,71*	0,49
	Sig	0,47	0,18	0,15	0,00	0,00	0,00	0,07	0,62
2000	F	1,32	13,21***	3,48**	39,02***	13,15***	32,89***	0,30	0,98
	Sig	0,27	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,74	0,38
2002	F	4,77***	3,84**	6,22***	47,63***	4,80***	31,66***	1,08	0,31
	Sig	0,01	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,34	0,73
2004	F	7,10***	7,98***	10,02***	50,67***	8,09***	41,20***	0,51	3,12**
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,60	0,05
2006	F	3,56**	8,81***	10,32***	38,15***	11,57***	37,97***	3,93**	3,15**
	Sig	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,05
2008	F	8,28***	5,34***	8,71***	32,19***	10,86***	30,27***	4,06**	1,03
	Sig	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,36

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 6. Diferencias en desempeño entre formas organizativas (excluyendo a las entidades de mayor tamaño)

	Crecimiento	RAI
Interés interbancario	-0,00571 (-1,48)	-0,0343** (-2,50)
Crisis	0,0420* (1,69)	-0,247*** (-3,84)
Tamaño	0,895*** (23,20)	-0,129 (-1,27)
Riesgo	0,0454 (0,46)	0,921* (1,72)
Ineficiencia	-0,000571 (-0,07)	-0,674** (-2,41)
Fusiones	0,0177 (1,13)	-0,101 (-1,11)
Tendencia	0,00948** (2,15)	-0,0708*** (-4,16)
Bancos	-0,103** (-2,41)	-0,516** (-2,30)
Cooperativas	-0,252*** (-2,63)	-0,626* (-1,77)
Constante	1,498*** (2,93)	4,038*** (2,68)
N	1.969	2.152
R ²	0,96	0,08
R ² Ajustado	0,96	0,08
Chi ²	22.266,86	90,79

t-ratio en paréntesis.

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Errores estándar robustos a heteroscedasticidad y autocorrelación.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 7. Diferencias en la estrategia de cada forma organizativa durante 1992-2008 (excluyendo las entidades de mayor tamaño)

Entidades		Alcance estratégico						Compromiso de recursos	
		(R1)	(R2)	(R3)	(R4)	(R5)	(R6)	(R7)	(R8)
		Banca comercial	Banca inversión	Banca institucional	Banca tradicional	Banca innovadora	Posición mercado interbancario	Capital humano	Riesgo
Bancos	F	3,43***	1,01	4,37***	1,03	7,63***	1,96**	4,36***	4,05***
	Sig	0,00	0,44	0,00	0,42	0,00	0,02	0,00	0,00
Cajas	F	50,07***	7,32***	74,72***	2,89***	74,78***	9,53***	24,06***	23,76***
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00
Coop	F	55,01***	2,60***	62,93***	0,99	44,21***	2,55***	31,97***	21,87***
	Sig	0,00	0,00	0,00	0,46	0,00	0,03	0,22	0,00

* $p < 0,10$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados son congruentes con la literatura previa, aunque aportan un matiz importante. Por una parte, confirmamos que la desregulación trajo notables cambios en el comportamiento organizativo (*e.g.*, Haveman, 1993; Nickerson y Silverman, 2003). Por otra parte, nuestros resultados parecen disentir con el isomorfismo previsto previamente por algunos investigadores (*e.g.*, DiMaggio y Powell, 1983; Mizruchi y Fein, 1999). Ya que las formas organizativas continúan siendo significativamente diferentes unas de otras, no se puede hablar de isomorfismo a nivel de industria. Sin embargo, y dado que las empresas tienden a imitar a los miembros de su misma forma organizativa, sí que se podría haber producido cierto nivel de isomorfismo, pero a nivel de forma organizativa. No obstante, nuestros resultados no permiten afirmar esto último de forma contundente.

Los resultados sugieren que la elección de la forma organizativa es una decisión de suma importancia, no solo durante el periodo previo a la liberalización, donde ser miembro de una u otra forma implicaba determinadas consecuencias legales, sino también durante la etapa liberalizada, en la que, aparentemente, existen importantes condicionantes de la estrategia en función de la forma organizativa de pertenencia. La persistencia de las diferencias en las configuraciones estratégicas que caracterizan a cada tipo de agente, así como las diferencias en el crecimiento y el resultado entre bancos, cajas y cooperativas, permiten confirmar que son elementos estructurales muy estables, y que, por tanto, ejercerán su influencia sobre el resultado y la configuración de actividades de manera prolongada.

Como conclusión, este estudio sugiere que las denominaciones banco, caja y cooperativa continúan siendo más que una etiqueta en la actualidad. Cada una de estas formas organizativas presenta su propia estrategia (tanto en un determinado momento del tiempo como su evolución), así como características comunes en su patrón de crecimiento y su rentabilidad. A día de hoy, a pesar de haber transcurrido

varios años desde la liberalización, los tres agentes tradicionales del sector siguen prestando sus servicios con su particular orientación, lo que ratifica la gran estabilidad de las formas organizativas y realza el carácter estratégico de la elección de forma organizativa.

Estos resultados son de interés para la política económica. La liberalización de un sector normalmente tiene como objetivo principal modificar el comportamiento de los agentes de cara a mejorar su eficiencia y competitividad. La efectividad del proceso se maximizaría si todos los agentes de la industria tomasen como referencia a las empresas con mejor desempeño, independientemente de la forma organizativa que tuviesen. Por ejemplo, en el sector bancario podría ser deseable que la banca comercial imitase a las cooperativas en su forma de satisfacer la necesidad de los consumidores en zonas rurales, y al mismo tiempo que las cajas rurales aplicasen estándares de eficiencia en sus productos financieros comparables a los de la banca comercial. Nuestros resultados, sin embargo, muestran cierta coordinación dentro de cada forma organizativa, de forma que los cambios organizativos toman como referencia fundamentalmente a entidades de la misma forma organizativa. Esto podría dificultar la difusión de las mejores prácticas en la industria.

Esto implica que la desregulación por sí misma podría no ser suficiente para disipar las diferencias entre formas organizativas. La política regulatoria quizá debería combinar la desregulación con otras medidas más proactivas, como ofrecer estímulos para la adopción de determinadas prácticas cuya eficiencia esté fuera de duda (*e.g.*, publicaciones profesionales, créditos blandos para la innovación), o penalizar de alguna manera el mantener prácticas que lastren el desempeño organizativo (*e.g.*, incremento de cargas fiscales, imponer coeficientes máximos de exposición a determinados productos financieros). Es importante recordar que lo que los resultados detectan no es ausencia de cambio, sino cambio centrado en cada forma organizativa.

Por lo tanto, la liberalización parece generar el impulso de cambio, y los esfuerzos adicionales del regulador podrían centrarse en dirigir esos cambios en la dirección deseada.

Futuras líneas de investigación

Nuestros resultados sugieren varias líneas de investigación que podrían ser interesantes para extender y profundizar en las observaciones de este artículo. En este artículo estudiamos la desregulación como un shock externo que puede alterar notablemente el comportamiento estratégico de las empresas. Existen, sin embargo, otros shocks externos que también pueden alterar su comportamiento. Por ejemplo, la aparición de una nueva tecnología que cambie de forma radical la actividad de las empresas puede dar lugar a cambios notables en su comportamiento, e incluso la aparición de nuevas formas organizativas. Este sería el caso, por ejemplo, de la aparición de las plantas reducidas en el sector de la fabricación de acero, en contraposición a las plantas integradas tradicionales (Larkin, 1999). Otro shock externo con capacidad de reconfigurar un sector es el ciclo económico; en la actual crisis económica, por ejemplo, la presión competitiva y la caída de demanda podrían amenazar la existencia de formas organizativas orientadas al bienestar colectivo, pero menos eficaces en sentidos estrictamente económicos. Nuestros resultados podrían complementarse viendo cómo estos otros shocks afectan al cambio estratégico y a la persistencia de las formas organizativas.

En relación al comportamiento coordinado de cada forma organizativa, nuestros resultados parecen sugerir que, a la hora de configurar su estrategia, las empresas prestan mucha más atención a otras empresas de su misma forma organizativa que a empresas de formas diferentes. Esto podría suponer un gran obstáculo para la difusión de prácticas que pudiesen ser consideradas deseables por el regulador, ya sea porque mejorasen la eficiencia de las entidades, o porque satisficiesen mejor las necesidades de los consumidores. Sería interesante constatar hasta qué punto este obstáculo puede impedir la difusión de determinadas tecnologías o productos, y qué medidas podría proponer el regulador para evitar este efecto.

Finalmente, en relación al comportamiento interior de las organizaciones, proponemos dos tipos de condicionantes fundamentales que restringen la adaptación de las empresas: uno interno, basado en los recursos y capacidades desarrollados por la empresa en su actividad, y otro externo, basado en las expectativas sociales sobre el comportamiento de las empresas. Estos mecanismos podrían afectar de distinta manera a las empresas ya establecidas y a las nuevas empresas fundadas *de novo*. Ambos tipos

de empresas estarán presumiblemente sujetos a los mecanismos externos que limitan el cambio (*e.g.*, clientes, sociedad). Sin embargo, los nuevos entrantes no deberían estar sujetos a los mecanismos internos de inercia (*e.g.*, capacidades acumuladas) dado que no tienen una experiencia de actuación ni han acumulado esos recursos y capacidades. Observando la evolución de cada tipo de agente y analizando sus diferentes formas de adaptarse al escenario que resultó de la desregulación se podría tratar de sacar conclusiones acerca de la importancia relativa de cada tipo de mecanismo, y ayudar a entender mejor las observaciones de este artículo.

Referencias bibliográficas

- Barnett, W. P., & Carroll, G. R. (1993). How Institutional Constraints Affected the Organization of Early U.S. Telephony. *Journal of Law, Economics and Organization*, 9(1), 98-126.
- Barreto, I., & Baden-Fuller, C. (2006). To conform or to perform? Mimetic behavior, legitimacy-based groups and performance consequences. *Journal of Management Studies*, 43(7), 1559-1581.
- Cool, K. O., & Schendel, D. E. (1987). Strategic group formation and performance: The case of the U.S. pharmaceutical industry, 1963-1982. *Management Science*, 33(9), 1102-1124.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited. Institutional Isomorphism and Collective rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Ferguson, T. D., Deephouse, D. D., & Ferguson, W. L. (2000). Do strategic groups differ in reputation? *Strategic Management Journal*, 21(12), 1195-1214.
- Fiegenbaum, A., & Thomas, H. (1995). Strategic groups as reference groups: theory, modelling and empirical examination of industry and competitive strategy. *Strategic Management Journal*, 16(6), 461-476.
- Fuentelsaz, L., & Gómez, J. (2006). Multipoint Competition, Strategic Similarity and Entry to a Geographic Markets. *Strategic Management Journal*, 27(5), 477-499.
- García-Pont, C., & Nohria, N. (2002). Local versus global mimetism: The dynamics of alliance formation in the automobile industry. *Strategic Management Journal*, 23, 307-321.
- Haveman, H. A. (1993). Organizational Size and Change. Diversification in the Savings and Loan Industry after Deregulation. *Administrative Science Quarterly*, 38(1), 20-50.
- Huff, J. O., Huff, A. S., & Thomas, H. (1992). Strategic renewal and the interaction of cumulative stress and inertia. *Strategic Management Journal*, 13(Summer Special Issue), 55-75.
- Kraatz, M. S., & Zajac, E. J. (2001). How Organizational Resources Affect Strategic Change and Performance in Turbulent Environments: Theory and Evidence. *Organization Science*, 12(5), 632-657.
- Larkin, L. J. (1999). *Standard & Poor's: Industry Surveys. Metals: Industrial*. NY: Standard & Poor's Corp.
- Leonard-Barton, D. (1992). Core capabilities and core rigidities: A paradox in managing new product development. *Strategic Management Journal*, 13(Summer Special Issue), 111-125.
- Madsen, T. L., & Walker, G. (2007). Incumbent and Entrant Rivalry in a Deregulated Industry. *Organization Science*, 18(4), 667-687.

- Mehra, A. (1996). Resource and market based determinants of performance in the U.S. banking industry. *Strategic Management Journal*, 17(4), 307-322.
- Mizruchi, M. S., & Fein, L. C. (1999). The Social Construction of Organizational Knowledge: A Study of the Uses of Coercive, Mimetic and Normative Isomorphism. *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 653-683.
- Nickerson, J. A., & Silverman, B. S. (2003). Why Firms Want to Organize Efficiently and what Keeps Them from Doing So: Inappropriate Governance, Performance, and Adaptation in a Deregulated Industry. *Administrative Science Quarterly*, 48(3), 433-465.
- Porac, J., Thomas, H., Wilson, F., Paton, D., & Kanfer, A. (1995). Rivalry and the industry model of Scottish knitwear manufacturer. *Administrative Science Quarterly*, 40, 203-227.
- Prior, D., & Surroca, J. (2006). Strategic Groups based on Marginal Rates: An Application to the Spanish Banking Industry. *European Journal of Operational Research*, 170(1), 293-314.
- Romanelli, E. (1991). The Evolution of New Organizational Forms. *Annual Review of Sociology*, 17, 79-103.
- Short, J. C., Payne, G. T., & Ketchen, D. J. (2008). Research on configurations: Past accomplishments and future challenges. *Journal of Management*, 34, 1053-1079.
- Silverman, B. S., Nickerson, J. A., & Freeman, J. (1997). Profitability, Transactional Alignment, and Organizational Mortality in the U.S. Trucking Industry. *Strategic Management Journal*, 18(Special Issue), 31-32.
- Suchman, M. C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Walker, G., Madsen, T. L., & Carini, G. (2002). How Does Institutional Change Affect Heterogeneity among Firms? *Strategic Management Journal*, 23(2), 89-104.
- Zúñiga-Vicente, J. A., Fuente-Sabate, J. M., & Rodríguez-Puerta, J. (2004). A study of industry evolution in the face of major environmental disturbances: group and firm strategic behavior of Spanish banks, 1983-1997. *British Journal of Management*, 15(3), 219-245.