UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

**ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE
INGENIEROS INDUSTRIALES**

**GRUPOS ESTRATÉGICOS: SU INFLUENCIA EN EL
DESEMPEÑO Y LA EFICIENCIA DE LA INDUSTRIA
BANCARIA VENEZOLANA Y SU RELACIÓN CON LA
COBERTURA GEOGRÁFICA**

TESIS DOCTORAL

Sandra Lizbeth Flores Márquez

Magister en Gerencia de Empresas

Lcda. en Administración

Abogada

Director:

Carlos Rodríguez Monroy

Doctor Ingeniero Industrial

Ingeniero Industrial

Lcdo. en Ciencias Económicas y Empresariales

Lcdo. en Derecho

Lcdo. en Sociología y Ciencias Políticas

2016

Tribunal nombrado por el Magnífico y Excelentísimo Sr. Rector de la Universidad Politécnica de Madrid

Presidente:	D. JOSE ANTONIO GONZALEZ GARCIA
Secretario:	D. ANA MARIA VARGAS PEREZ
Vocal:	D. VICENÇ FERNANDEZ ALARCON
Vocal:	D. EVA MARIA MORA VALENTIN
Vocal:	D. ALVARO CAPITAN HERRAIZ
Suplente:	D. DAVID MARTIN CASERO
Suplente:	D. MARIA ORTIZ DE URBINA CRIADO

Realizado el acto de lectura y defensa de la tesis el día 05 de febrero de 2016, en Madrid.

Calificación:

PRESIDENTE

LOS VOCALES

EL SECRETARIO

Dedicatoria

A mis **padres José y Elizabeth** por enseñarme, desde muy niña y en medio de nuestra pobreza económica, que en la vida hay que sacrificarse y trabajar muy duro para lograr nuestras metas.

A mi amado esposo **Hernando Garzón** por su amor incondicional y por apoyarme con energía en cada una de mis metas.

A mi hijo **Guillermo Alejandro** por ser mi fuente de motivación.

A **mi municipio Barinas, a mi estado Barinas (Venezuela)**, mis grandes orgullos, porque al fin y al cabo, cada día me preparo más para servirles mejor y nada me hace más feliz que poner en alto a mi municipio y a mi estado natal.

A los **hombres y mujeres encarcelados y/o torturados**, víctimas de la represión política en Venezuela y en memoria de los jóvenes asesinados por este régimen.

Agradecimiento

A **Dios Todopoderoso y Eterno** por ser mi guía en cada una de mis decisiones.

Al **Dr. Carlos Rodríguez-Monroy**, mi Director de Tesis, por su paciencia, por mantenerme motivada en momentos difíciles de mi vida, por transmitirme sus conocimientos y por sus sabios consejos.

A mi padre, **Dr. José Ovidio Flores**, por apoyarme incondicionalmente en cada momento de mi vida, y en lo que respecta a la elaboración de esta tesis doctoral, por su asesoría en materia estadística.

Como víctimas de la represión política en mi país Venezuela, a nuestros (De mi esposo Hernando Garzón y mi persona) **abogados penalistas Carlos Bonilla, Luis Garzón Rosales, Omar Gatrif, Edgardo Boscán, Lucia Quintero y Ariana Melo** por luchar por nuestra Libertad, aún condicional, pero al menos estamos al lado de nuestro único hijo **Guillermo Alejandro**.

A **cada barinés y venezolano** que, durante nuestro injusto encarcelamiento (De mi esposo Hernando Garzón y mi persona) en dos prisiones comunes, oraron por nuestra vida y por nuestra libertad.

Índice de Contenido

	Pag.
Introducción.....	2
CAPÍTULO 1: EL PROBLEMA	
1.1. Planteamiento del problema.....	7
1.2. Objetivos.....	11
1.2.1. Objetivo general.....	11
1.2.2. Objetivos específicos.....	12
1.3. Justificación de la investigación.....	12
1.4. Alcances de la investigación.....	13
1.5. Plan de trabajo.....	14
 CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes.....	17
2.2. La estrategia empresarial.....	18
2.2.1. La estrategia corporativa.....	19
2.2.2. La estrategia de negocios.....	20
2.2.3. La estrategia funcional.....	20
2.3. El concepto de grupos estratégicos de empresas.....	21
2.4. Enfoques de investigación de grupos estratégicos.....	23
2.4.1. Enfoque de la economía industrial.....	24
2.4.2. Enfoque de la dirección estratégica de la empresa.....	26
2.4.2.1. Teoría de los recursos y capacidades.....	27
2.5. Utilidad de los grupos estratégicos.....	30
2.6. El desempeño empresarial desde el punto de vista de los grupos estratégicos.....	31
2.6.1. Investigaciones sobre las diferencias de desempeño entre los grupos estratégicos de un sector. Análisis de la validez predictiva de los grupos.....	31
2.6.2. Investigaciones sobre las diferencias de desempeño entre los miembros de un mismo grupo estratégico.....	35

Continuación Índice de Contenido

	Pag.
2.7. Dimensiones estratégicas consideradas en investigaciones de grupos estratégicos en el sector bancario.....	36
2.7.1. Primer enfoque: Dimensiones estratégicas Producto-Mercado, Área geográfica y Tamaño.....	40
2.7.2. Segundo enfoque: Dimensiones estratégicas de Estrategia, Expansión, Estructura y Rentabilidad.....	43
2.7.3. Tercer enfoque: Dimensiones Alcance de la Estrategia y Recursos Comprometidos.....	44
2.7.4. Cuarto enfoque: Dimensiones Alcance de la Estrategia y Recursos Comprometidos e indicadores de resultados.....	46
2.8. Breves consideraciones sobre la inflación.....	47
2.8.1. La inflación.....	47
2.9. Breves consideraciones del Análisis Envolvente de Datos (DEA).....	54
2.9.1. Ventajas del método DEA.....	59
2.9.2. Desventajas del método DEA.....	60
2.9.3. Formulación matemática del modelo DEA.....	61
2.9.4. Variables consideradas en investigaciones sobre el modelo Análisis Envolvente de Datos en el sector bancario.....	63
2.10. Descripción de la estructura del sistema bancario venezolano a partir de 1994.....	67
2.11. Leyes vigentes que regulan el funcionamiento de la industria bancaria venezolana.....	71
2.11.1. Decreto N° 1.402, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014).....	71
2.11.2. Leyes que regulan la cartera de créditos de las Instituciones Financieras.....	75
2.12. Breves consideraciones sobre la cobertura y la exclusión geográfica financiera.....	76
2.12.1. Causas de la inclusión y de la exclusión geográfica financiera en Latinoamérica.....	78
2.12.1.1. Desarrollo económico y social.....	78

Continuación Índice de Contenido

	Pag.
2.12.1.2. Organización industrial.....	79
2.12.1.3. Regulación y normativa.....	81
2.12.2. Consecuencias de la inclusión y de la exclusión geográfica financiera.....	81
 CAPÍTULO 3: MARCO METODOLÓGICO	
3.1. Naturaleza de la investigación.....	84
3.2. Muestra de entidades y fuentes de datos.....	85
3.3. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	86
3.4. Sistema de variables.....	91
 CAPÍTULO 4: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	
4.1. Identificación de períodos temporales estratégicamente estables (PTEE).....	99
4.2. Relación entre las variables estratégicas.....	104
4.2.1. Primeros componentes principales obtenidos en el año 2008..	108
4.2.2. Primeros componentes principales obtenidos en el año 2009..	114
4.2.3. Primeros componentes principales obtenidos en el año 2010..	116
4.3. Identificación y caracterización de los grupos estratégicos.....	118
4.3.1. Comparación de medias o de medianas de variables de grupos estratégicos y descripción de los grupos estratégicos en el año 2008.....	130
4.3.1.1. Descripción de los grupos estratégicos en el año 2008.....	136
4.3.2. Comparación de medias o de medianas de variables de grupos estratégicos y descripción de los grupos estratégicos en el año 2009.....	140
4.3.2.2. Descripción de los grupos estratégicos en el año 2009.....	145
4.3.3. Comparación de medias o de medianas de variables de grupos estratégicos y descripción de los grupos estratégicos en el año 2010.....	147
4.3.3.1. Descripción de los grupos estratégicos en el año 2010.....	150

Continuación Índice de Contenido

	Pag.
4.4. Diferencias de desempeño y eficiencia entre los grupos estratégicos.....	153
4.4.1. Diferencias de desempeño entre los grupos estratégicos.....	153
4.4.2. Diferencias en la eficiencia de los grupos estratégicos.....	155
4.5. Identificación de los grupos estratégicos considerando los efectos de la inflación en los años 2008 y 2009.....	165
4.6. Relación entre la cobertura geográfica y los grupos estratégicos.....	169
4.6.1. Cobertura geográfica de los grupos estratégicos para el año 2008.....	169
4.6.2. Cobertura geográfica de los grupos estratégicos para el año 2009.....	175
4.6.3. Cobertura geográfica de los grupos estratégicos para el año 2010.....	181
 CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES, CONTRIBUCIONES ACADÉMICAS E IMPLICACIONES PRÁCTICAS Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	
5.1. Conclusiones.....	187
5.2. Contribuciones académicas e Implicaciones prácticas.....	190
5.3. Limitaciones de la investigación.....	193
5.4. Futuras líneas de investigación.....	194
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	196
ANEXOS.....	220

Índice de Tablas

N°		Pag.
1	Algunas investigaciones de grupos estratégicos en el sector bancario.....	37
2	Factores de ajuste por inflación.....	54
3	Algunas investigaciones que aplicaron DEA en el sector bancario bajo el enfoque de producción.....	64
4	Algunas investigaciones que aplicaron DEA en el sector bancario bajo el enfoque de intermediación.....	65
5	Estructura del sistema financiero venezolano.....	69
6	Composición de la muestra objeto de estudio.....	86
7	Variables de la dimensión alcance de la estrategia empleadas para conformar los grupos estratégicos en el sector bancario venezolano.....	93
8	Variables de la dimensión recursos comprometidos empleadas para conformar los grupos estratégicos en el sector bancario venezolano.....	94
9	Variables de la especialización de la cartera de créditos según el sector productivo.....	95
10	Variables de la especialización de la cartera de créditos según el subsector productivo.....	96
11	Variables de resultados.....	97
12	Variables de insumos y productos.....	97
13	Identificación de períodos temporales estratégicamente estables (PTEEs) sin ajustar por inflación a la variable Activo...	100
14	Identificación de períodos temporales estratégicamente estables (PTEEs) ajustando por inflación a la variable Activo...	100
15	Prueba de Wilcoxon para pares de años.....	103
16	KMO y prueba de Bartlett aplicado a los datos de la Banca venezolana para el periodo estudiado.....	107
17	Comunalidades.....	108
18	Porcentaje de la varianza relativa y total explicada por los 4 primeros componentes (Año 2008).....	109
19	Correlaciones (r) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el método Varimax (Año 2008).....	113

Continuación Índice de Tablas

		Pag.
20	Correlaciones (r) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el método Varimax (Año 2009).....	116
21	Correlaciones (r) de las variables con los 5 primeros componentes principales rotados por el método Varimax (Año 2010).....	118
22	Composición de los grupos estratégicos en los tres periodos estudiados	121
23	Caracterización de los grupos estratégicos en el año 2008 (promedios de los valores de las variables de alcance de la estrategia y compromiso de recursos).....	125
24	Caracterización de los grupos estratégicos en el año 2009 (promedios de los valores de las variables de alcance de la estrategia y compromiso de recursos).....	126
25	Caracterización de los grupos estratégicos en el año 2010 (promedios de los valores de las variables de alcance de la estrategia y compromiso de recursos).....	127
26	Valores porcentuales de la media y la mediana para las variables de resultados por grupo estratégico.....	154
27	Contraste de Kruskal-Wallis para las variables de resultados....	155
28	Tres tipos de eficiencia en la banca venezolana.....	160
29	Comparación estadística de tres tipos de eficiencia para los grupos estratégicos de la banca venezolana.....	162
30	Comparación de medianas de ETP para 5 GE de la banca venezolana (Año 2008).....	163
31	Comparación de medianas de EE para 4 GE de la banca venezolana (Año 2009).....	164
32	Contraste U de Mann-Whitney para comparar los RCE Vs los RVE en la Banca venezolana	165
33	Porcentaje de la varianza relativa y total explicada por los 4 primeros componentes principales (Años 2008 y 2009).....	166
34	Correlaciones (r) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el método Varimax (Año 2008).....	168

Continuación Índice de Tablas

	Pag.
35 Correlaciones (r) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el método Varimax (Año 2009).....	168

Índice de Figuras

Nº	Pag.
1 Fronteras eficientes para rendimientos constantes y variables a escala de cinco instituciones financieras.....	58
2 Metodología según los objetivos propuestos.....	87

Índice de Gráficos

Nº	Pag.
1 Comportamiento de las variables de alcance de la estrategia y de recursos comprometidos durante los 3 años de estudio.....	104
2 Correlaciones de la variables estratégicas con los 2 primeros componentes principales (Año 2008).....	113

Índice de Anexos

N°		Pag.
1	Composición de la muestra objeto de estudio para los periodos analizados	219
2	Prueba de Shapiro-Wilk para contrastar la distribución normal de los datos.....	220
3	Correlación de los bancos en los componentes 2 y 3 (Año 2008).....	220
4	Matriz de correlaciones (Año 2008).....	221
5	Correlaciones al cuadrado (r^2) de las variables con los componentes principales (Año 2008).....	222
6	Dendograma (Año 2008).....	223
7	Lambda de Wilks (Año 2008).....	224
8	Resultados de la clasificación ^(a) (Año 2008).....	224
9	Prueba de Shapiro-Wilk para contrastar la distribución normal de los datos (eliminados bancos atípicos).....	224
10	Prueba de Kruskal-Wallis para las variables de los diferentes grupos estratégicos (Año 2008).....	225
11	Comparación de las medianas de la variable Cartera de crédito/Inversiones financieras (A1) de los GE (Año 2008).....	225
12	Comparación de las medianas de la variable Disponibilidades/Inversiones financieras (A2) de los GE (Año 2008).....	225
13	Prueba de normalidad de la variable Disponibilidades/Inversiones financieras (A2) (Año 2008).....	226
14	Prueba de normalidad de la variable Disponibilidades/Inversiones financieras (A2) en cada GE (Año 2008).....	226
15	Comparación de las medianas de la variable Cartera de valores/Inversiones financieras (A3) de los GE (Año 2008).....	226
16	Comparación de las medianas de la variable Créditos a bancos/Activo (A4) de los GE (Año 2008).....	227
17	Prueba de normalidad de la variable Créditos a bancos/Activo (A4) (Año 2008).....	227
18	Prueba de normalidad de la variable Créditos a bancos/Activo (A4) en cada GE (Año 2008).....	227

Continuación Índice de Anexos

N°		Pag.
19	Comparación de las medianas de la variable Cuentas corrientes/Pasivo (A5) de los GE (Año 2008).....	228
20	Comparación de las medianas de la variable (C/ahorro+depósitos a plazo)/Pasivo (A6) de los GE (Año 2008).....	228
21	Comparación de las medianas de la variable N° de Oficinas/N° de trabajadores (A7) de los GE (Año 2008).....	228
22	Comparación de las medianas de la variable Activo de los GE (MM de Bs) (Año 2008).....	229
23	Comparación de las medianas de la variable Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1) de los GE (Año 2008).....	229
24	Comparación de las medias de la variable provisiones/Margen financiero bruto (R3) de los GE (Año 2008).....	229
25	Comparación de los procedimientos de Amel y Rhoades (1988) y el procedimiento estadístico para determinar la especialización y los recursos comprometidos de los GE (Año 2008).....	230
26	Sector productivo al que se orienta la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%) (Año 2008).....	231
27	Sub-sector al que se orienta la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%) (Año 2008).....	232
28	Garantía de la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%) (Año 2008).....	232
29	N° de oficinas y cajeros en el país según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%).....	233
30	ANOVA para la variable A1 en 4 GE (Año 2009).....	234
31	Prueba de Kruskal-Wallis para las variables restantes en 4 GE (Año 2009).....	234
32	Prueba de Scheffé para la variable A1 de 4 GE (Año 2009)....	234
33	Formación de grupos homogéneos para la variable Disponibilidades/Inversiones financieras (A2) de 4 GE (Año 2009).....	235

Continuación Índice de Anexos

N°	Pag.
34 Formación de grupos homogéneos para la variable Cartera de valores/Inversiones financieras (A3) de 4 GE (Año 2009).....	235
35 Formación de grupos homogéneos para la variable Créditos a bancos/Activo (A4) de 4 GE (Año 2009).....	235
36 Formación de grupos homogéneos para la variable Cuentas corrientes/Pasivo (A5) de 4 GE (Año 2009).....	236
37 Formación de grupos homogéneos para la variable N° Oficinas/N° de trabajadores (A7) de 4 GE (Año 2009).....	236
38 Formación de grupos homogéneos para la variable Activo de 4 GE (MM de Bs).....	236
39 Formación de grupos homogéneos para la variable Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1) de 4 GE (Año 2008).....	237
40 Formación de grupos homogéneos para la variable Provisiones/Margen financiero bruto (R3) de 4 GE (Año 2008)..	237
41 Comparación de los procedimientos de Amel y Rhoades (1988) y el procedimiento estadístico para determinar la especialización de 4 GE (Año 2009).....	238
42 Sector productivo al que se orienta la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%) (Año 2009)....	239
43 Sub-sector al que se orienta la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%) (Año 2009).....	239
44 ANOVA para 4 variables en 3 GE (Año 2010).....	240
45 Prueba de Kruskal-Wallis para las variables restantes en 3 GE (Año 2010).....	240
46 Prueba de Scheffé para la variable A1 de los diferentes grupos estratégicos (Año 2010).....	240
47 Formación de grupos homogéneos para la variable Créditos a bancos/Activo (A4) de 3 GE (Año 2010).....	241
48 Formación de grupos homogéneos para la variable Cuentas corrientes/Pasivo (A5) de 3 GE (Año 2010).....	241
49 Prueba de Scheffé para la variable A6 de los diferentes grupos estratégicos (Año 2010).....	241
50 Prueba de Scheffé para la variable A7 de los diferentes grupos estratégicos (Año 2010).....	242

Continuación Índice de Anexos

N°	Pag.
51 Formación de grupos homogéneos para la variable Activo de 3 GE (MM de Bs).....	242
52 Formación de grupos homogéneos para la variable Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1) de 3 GE.....	242
53 Formación de grupos homogéneos para la variable Provisiones/Margen financiero bruto (R3) de 3 GE.....	243
54 Comparación de los procedimientos de Amel y Rhoades (1988) y el procedimiento estadístico para determinar la especialización de 3 GE (Año 2010).....	243
55 Sector productivo al que se orienta la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos (%) (Año 2010).....	244
56 Sub-sector al que se orienta la cartera de crédito según los diferentes grupos estratégicos obtenidos %)(Año 2010).....	244
57 Prueba de normalidad de la variables de resultados Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera.....	245
58 Tres tipos de eficiencia de 57 bancos venezolanos en función de los GE (Año 2008).....	245
59 Tres tipos de eficiencia de 48 bancos venezolanos en función de los GE (Año 2009).....	246
60 Distribución de la ETP en función de los GE (Año 2008).....	246
61 Estados y municipios en los que se encuentra al menos una oficina de GE (Año 2008).....	247
62 Cobertura de los GE en los diez municipios menos poblados de Venezuela (Año 2008).....	248
63 Cobertura de los GE en los diez municipios más pobres de Venezuela (Año 2008).....	248
64 Cobertura de los GE en los diez municipios menos pobres de Venezuela (Año 2008).....	249
65 Cobertura de los GE en los catorce municipios de Venezuela más atractivos para invertir (Año 2008).....	250
66 Cobertura geográfica del GE1: Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía (Año 2008).....	251

Continuación Índice de Anexos

N°		Pag.
67	Estados y municipios en los que compiten los GE (Año 2008)...	251
68	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE2 (Año 2008).....	252
69	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE4 (Año 2008).....	252
70	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE5 (Año 2008).....	252
71	Cobertura geográfica del GE2: Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa (Año 2008).....	253
72	Estados y municipios en los que compiten GE2 y GE4 (Año 2008).....	253
73	Estados y municipios en los que compiten GE2 y GE5 (Año 2008).....	253
74	Cobertura geográfica del GE3: Banca pequeña corporativa (Año 2008).....	254
75	Cobertura geográfica del GE4: Banca pública corporativa (Año 2008).....	254
76	Estados y municipios en los que compiten GE4 y GE5 (Año 2008).....	255
77	Cobertura geográfica del GE5: Banca arriesgada especializada en economías domesticas (Año 2008).....	255
78	Estados y municipios en los que se encuentra al menos una oficina de GE (Año 2009).....	256
79	Cobertura de los GE en los diez municipios menos poblados de Venezuela (Año 2009).....	257
80	Los veinte municipios más pobres de Venezuela (Año 2009).....	258
81	Cobertura de los GE en los diez municipios menos pobres de Venezuela (Año 2009).....	259
82	Cobertura de los GE en los catorce municipios de Venezuela más atractivos para invertir (Año 2009).....	260
83	Cobertura geográfica del GE1: Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía (Año 2009)...	261

Continuación Índice de Anexos

N°		Pag.
84	Estados y municipios en los que compiten los GE (Año 2009)....	261
85	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE2 (Año 2009).....	262
86	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE4 (Año 2009).....	262
87	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE5 (Año 2009).....	262
88	Cobertura geográfica del GE2: Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa (Año 2009).....	263
89	Estados y municipios en los que compiten GE2 y GE4 (Año 2009).....	263
90	Estados y municipios en los que compiten GE2 y GE5 (Año 2009).....	263
91	Cobertura geográfica del GE3: Banca pequeña corporativa (Año 2009).....	264
92	Cobertura geográfica del GE4: Banca pública corporativa (Año 2009).....	264
93	Estados y municipios en los que compiten GE4 y GE5 (Año 2009).....	265
94	Cobertura geográfica del GE5: Banca arriesgada especializada en economías domésticas (Año 2009).....	265
95	Estados y municipios en los que se encuentra al menos una oficina de GE (Año 2010).....	266
96	Los diez municipios menos poblados de Venezuela (Año 2010).....	267
97	Los veinte municipios más pobres de Venezuela (Año 2010).....	268
98	Los doce municipios menos pobres de Venezuela (Año 2010)...	269
99	Los catorce municipios de Venezuela más atractivos para invertir (Año 2010).....	270
100	Cobertura geográfica del GE1: Banca minorista de mediano tamaño con un moderado porcentaje de créditos sin garantía (Año 2010).....	271
101	Estados y municipios en los que compiten los GE (Año 2010)....	271

Continuación Índice de Anexos

N°		Pag.
102	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE2 (Año 2010).....	272
103	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE4 (Año 2010).....	272
104	Estados y municipios en los que compiten GE1 y GE5 (Año 2010).....	272
105	Cobertura geográfica del GE2: Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa (Año 2010).....	273
106	Estados y municipios en los que compiten GE2 y GE4 (Año 2010).....	273
107	Estados y municipios en los que compiten GE2 y GE5 (Año 2010).....	273
108	Cobertura geográfica del GE3: Banca pequeña corporativa (Año 2010).....	274
109	Cobertura geográfica del GE4: Banca pública corporativa (Año 2010).....	274
110	Cobertura geográfica del GE5: Banca pequeña conservadora en el activo pero arriesgada en el pasivo (Año 2010).....	274
111	Distribución de la población y densidad poblacional de Venezuela (año 2011) por municipio.....	275

RESUMEN

Esta investigación se centra en determinar los grupos estratégicos (GE) de la industria bancaria venezolana y su influencia sobre el desempeño en el sector, así como su relación con la cobertura y la exclusión geográfica, durante el período 2008-2010. El test M de Box demostró que hubo inestabilidad financiera durante este lapso de tiempo, por ello se evaluó el comportamiento de los GE en cada año de estudio. La muestra se constituyó para el año 2008 por 58 entidades financieras, en el año 2009 por 52 entidades bancarias y para el período 2010 por sólo 39 instituciones. Antes de la aplicación del análisis *cluster* a las variables de alcance de la estrategia y recursos comprometidos, se realizó un análisis de componentes principales para determinar la relación entre estas variables y detectar valores atípicos; mientras que para distinguir las estrategias que caracterizaron a los grupos se siguió el procedimiento de uso común propuesto por Amel y Rhoades (1988), y se reforzó con la realización de las pruebas de contraste de medias o medianas ANOVA, Scheffé, Kruskal-Wallis y U de Mann-Whitney. Se empleó el paquete estadístico SPSS (versión 15.0) y el software de sistema de información geográfica Arcgis (versión 9.2) para lograr el objetivo propuesto. Los resultados indican que: 1) Al aplicar un procedimiento estadístico es posible detectar gradaciones en la implementación o evasión de las estrategias o del compromiso de recursos por parte de los GE, 2) En momentos de inestabilidad financiera los bancos cambian de estrategia y por tanto de GE, con el fin de obtener un buen desempeño, o al menos sobrevivir, 3) Sólo hubo evidencia parcial de la validez predictiva de los grupos estratégicos, 4) Al menos en Venezuela, los GE bancarios tienden a adoptar una estrategia de cobertura geográfica acorde con su estrategia financiera y, además que, los GE difieren en el nivel de Responsabilidad Social Empresarial en la lucha contra la exclusión financiera geográfica.

PALABRAS CLAVES: grupos estratégicos, banca, rentabilidad, eficiencia, cobertura geográfica.

ABSTRACT

This research focuses on identifying strategic groups (SG) of the Venezuelan banking industry and its influence on the performance in the sector and its relationship with geographical coverage and exclusion, during the period 2008-2010. Box M test showed that there was financial instability during this period, so the behavior of SG in each year of study was evaluated. The sample was established for 2008 by 58 financial institutions, in 2009 by 52 banks and for the period 2010 to only 39 institutions. Before applying the cluster analysis variables scope of the strategy and committed resources, principal component analysis was performed to determine the relationship between these variables and outliers; while distinguishing strategies that characterized the group proposed by Amel and Rhoades (1988) commonly used procedure was followed and reinforced by the performance of tests contrast mean or median ANOVA, Scheffé, Kruskal-Wallis and Mann-Whitney. SPSS (version 15.0) and software Arcgis geographic information system (version 9.2) was used to achieve the objective. The results indicate that: 1) By applying a statistical procedure can detect gradations in implementation or avoidance strategies or resource commitment by SG, 2) In times of financial instability banks change their strategy and therefore SG, in order to get a good performance, or at least survive, 3) There was only partial evidence for the predictive validity of strategic groups, 4) At least in Venezuela, banking SG tend to adopt a strategy of geographical coverage according to their financial strategy and also that the SG differ in the level of corporate social responsibility in the fight against financial exclusion Geographic.

KEYWORDS: strategic groups, banking, profitability, efficiency, geographical coverage.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Las entidades bancarias, como cualquier otra empresa, desarrollan, como mínimo, una estrategia financiera con la meta de obtener un buen desempeño o, al menos, mantenerse dentro de la industria bancaria. Este nivel de desempeño puede estar condicionado por la pertenencia a un determinado grupo estratégico (Gonzalez-Fidalgo y Ventura-Victoria, 2002; Short *et al.*, 2007) o por el territorio donde se ubican (Makino *et al.*, 2004; Canina *et al.*, 2005; Van der Vegt *et al.*, 2005), entre otros factores.

Un grupo estratégico bancario esta formado por un conjunto de entidades financieras que siguen, en bastante medida, una misma estrategia con recursos similares. Para algunos autores, un aspecto importante de los análisis de los grupos estratégicos es que permiten predecir el nivel de desempeño que logrará una empresa que se ubica dentro de un grupo determinado (McNamara *et al.*, 2003).

Otro aspecto importante que puede influir en el desempeño de una empresa es su localización geográfica, por ello, las entidades bancarias tienden a ubicar sus oficinas en aquellas regiones que suponen mayores beneficios y menores costos, optando por las de mayor desarrollo económico, pero esta estrategia genera un problema de exclusión social (Gwinner *et al.*, 2006) contrario al desarrollo humano sostenible. Entre otros aspectos, la exclusión social se asocia a la pérdida de derechos sociales (Laparra *et al.*, 2007).

En esta investigación se pretende determinar si los grupos estratégicos bancarios ejecutan estrategias de cobertura geográfica acorde con las estrategias de alcance y compromiso de recursos para lograr sus metas económicas, lo cual implica que habrán diferentes niveles de responsabilidad social empresarial en lo que se refiere a la superación de la exclusión financiera geográfica. Para ello, se determinarán previamente los grupos estratégicos y sus posibles

diferencias de rentabilidad y de eficiencia técnica. Finalmente, porque el entorno es cada vez más competitivo, cambiante, dinámico y complejo, es importante estudiar las estrategias bancarias en un periodo de turbulencia económica como el de la crisis bancaria venezolana ocurrida durante el periodo 2008-2010, cuando se produjo la quiebra e intervención de 21 bancos (Sudeban, 2013). Considerando estos objetivos la presente investigación ofrece varias contribuciones.

En primer lugar, para identificar el alcance de la estrategia y el compromiso de recursos que distingue a un grupo de otro, se aplicó un procedimiento objetivo y novedoso basado en la comparación estadística de medias (o medianas) de grupos, con el fin de complementar el procedimiento propuesto por Amel y Rhoades (1988). De manera que, si se detectan diferencias en, al menos, una de las medias (o medianas) de los grupos estratégicos para una variable en particular se concluye que ésta es estratégica, en caso de no haber diferencias, se infiere que no es estratégica para las empresas del sector en un periodo concreto. Este procedimiento estadístico posibilita, además, la identificación de probables gradaciones en el comportamiento de los grupos estratégicos con respecto a una variable en particular.

En segundo lugar, constituye un aporte empírico sobre el comportamiento, evolución y desempeño de los grupos estratégicos en situaciones económicas complejas, ya que países como Venezuela tienden a caracterizarse más por momentos de incertidumbre que afectan el desempeño de sus empresas, en contraste con la mayoría de las investigaciones sobre grupos estratégicos que se interesan por identificar periodos estables (Nair y Kotha, 2001; García *et al.*, 2001; Muñiz *et al.*, 2001; Nair y Filer 2003; Hervás *et al.*, 2006; Garcés y Duque, 2008; Walczak, 2013), que son muchos más frecuentes en los países desarrollados.

En tercer lugar, contribuye de forma teórica al debate sobre la

relación entre los grupos estratégicos y el nivel de desempeño obtenido, ya que no hay un consenso entre los autores sobre esta cuestión.

También se examina la relación entre los grupos estratégicos y el nivel de eficiencia técnica ya que, hasta ahora, los análisis se han centrado en evaluar la relación entre éstos y su nivel de rentabilidad como medida de desempeño, obviando el nivel de eficiencia técnica alcanzado por ellos. Lo interesante de esta investigación es que, como se consideran tres años caracterizados por inestabilidad financiera, es posible visualizar la rentabilidad y el nivel de eficiencia técnica obtenido por los diferentes grupos estratégicos a lo largo de un periodo más largo y bajo otras circunstancias diferentes a las que usualmente se estudian en las investigaciones de grupos estratégicos (un año de estabilidad).

En cuarto lugar, este estudio constituye una importante evidencia de que, al menos en Venezuela, los grupos estratégicos bancarios tienden a seleccionar el mercado geográfico acorde con la estrategia financiera y, en consecuencia, despliegan patrones de cobertura en aquellos municipios que muestran las condiciones apropiadas que le permitirán ejecutar sus estrategias bancarias. Ello implica importantes variaciones en la lucha contra la exclusión financiera geográfica a nivel de grupo estratégico, de manera que el presente trabajo, aunque utiliza un enfoque diferente, sigue en parte la línea de Dymski (2005), quien sostiene que la estrategia bancaria, en un mundo globalizado, genera inclusión pero también exclusión financiera.

La relación entre grupo estratégico y responsabilidad social empresarial (Exclusión financiera geográfica) no ha sido abordada en estudios previos en América Latina a pesar de la importancia para el desarrollo que se le da en la Unión Europea.

Por otro lado, la correspondencia entre los grupos estratégicos y la cobertura geográfica de los mismos, desde la perspectiva de los sistemas de información geográfica (SIG), ha sido poco estudiada, destacando la

investigación hecha por Flores y Flores (2012a,b), por lo cual este estudio es un nuevo elemento que otorga más solidez a la teoría existente sobre la elección del mercado geográfico con base a la estrategia financiera de la empresa, sólo que en este caso es desde la perspectiva de los grupos estratégicos.

En lo que se refiere a la importancia del sector bancario es necesario estudiarlo, entre otras razones, por su estrecha relación con la economía de un país y porque la actual crisis financiera mundial puede tener un impacto negativo en la industria bancaria, sector que ya ha sufrido crisis que han conllevado a la quiebra de varios bancos, generando a su vez daños a muchos ahorristas y clientes en general.

De igual manera, los resultados obtenidos en esta investigación permitirán a los gerentes de las entidades financieras, a los interesados en adquirir acciones de los bancos que cotizan en la Bolsa de Valores, al estado venezolano y a los ahorristas en general comparar las estrategias que desarrolla cada institución, conocer cuales tienen mayor influencia en la rentabilidad y eficiencia técnica, si efectivamente esto ocurre. Además, los gerentes de los bancos y los funcionarios públicos competentes podrán saber en qué municipios hay gran competencia bancaria y cuales se caracterizan por la exclusión financiera, bien para explorar nuevos mercados o para tomar los correctivos necesarios y promover el desarrollo económico de esas regiones.

Finalmente, esta tesis doctoral está estructurada en cinco capítulos. En el primero se expone el problema objeto de estudio, en el *segundo* se describen aspectos teóricos de los grupos estratégicos y de la banca venezolana. En el *tercer capítulo* se explica la metodología utilizada para desarrollar los objetivos propuestos, en el *cuarto* se sintetizan los resultados obtenidos y en el *quinto* se exponen las conclusiones e implicaciones prácticas que se derivan del presente estudio.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los grupos estratégicos están integrados por un conjunto de firmas de una misma industria que tienen estrategias y recursos análogos y que se enfrentan a oportunidades y amenazas similares (Wheelen *et al.*, 2007, p. 88). De manera que, los grupos estratégicos permiten estudiar las estrategias empresariales que caracterizan a un sector productivo.

Considerando que, en la actualidad, las empresas se encuentran inmersas en un entorno cada vez más global, competitivo, dinámico y exigente y, por ello, cada día les es más difícil mantener, de manera sostenida, ventajas competitivas que les permitan lograr un desempeño superior al de sus competidores, es necesario investigar por qué algunas organizaciones son más rentables y eficientes que otras en sus respectivas industrias. Para algunos autores la estrategia es la clave para las empresas, ya que su correcta formulación e implantación les permite adecuarse a los nuevos retos del entorno y desarrollar recursos y capacidades para generar una ventaja competitiva sostenible a lo largo del tiempo (Etkin, 2005, p. 232; Munuera y Rodríguez, 2007, p. 461).

Han sido dos los enfoques que han agrupado la mayor cantidad de investigaciones sobre grupos estratégicos: el de la economía industrial y el de la dirección estratégica de la empresa (Claver *et al.*, 2007, p. 29).

El primero tiene como nivel de análisis el sector y en su perspectiva inicial consideró que todas las empresas de una misma industria están expuestas a las mismas oportunidades y amenazas y que todas tienen las mismas fortalezas y debilidades, por lo que la rentabilidad de la firma está condicionada por la estructura del sector al que pertenece, y si una empresa alcanza niveles de desempeño superiores a otra se debe exclusivamente a diferencias en su tamaño (Cardona *et al.*, 2007, p. 115). Posteriormente se incluyó la posibilidad de que la conducta de la empresa

influyera tanto en sus propios resultados como en la estructura de su entorno (Robbins y Coulter, 2005, p. 192).

Sin embargo, en este enfoque de la economía industrial, se emplean muy pocas dimensiones estratégicas para reflejar la heterogeneidad empresarial y es común el uso de métodos univariantes y bivariantes para clasificar a las empresas en sus correspondientes grupos, e incluso en ocasiones, el criterio de clasificación es la asignación personal (Claver *et al.*, 2006, p. 13).

Por su parte, el enfoque de la dirección estratégica de la empresa, cuyo nivel de análisis es precisamente la organización, señala que las empresas de una misma industria tienden a ser heterogéneas en cuanto a su dotación de recursos estratégicos y que dicha heterogeneidad puede ser duradera porque esos recursos no son perfectamente movibles entre empresas (Halaj y Zochowski, 2006, pp. 4,5).

En este paradigma las metodologías analíticas usadas para identificar los grupos estratégicos son mucho más elaboradas que las utilizadas en el enfoque de la economía industrial, ya que se emplean más dimensiones estratégicas para reflejar con mayor exactitud el posicionamiento estratégico de cada empresa dentro de su sector y, por tanto, los métodos son multivariantes (Claver *et al.*, 2006, pp. 20, 21). Sin embargo, se centra en un único sector tratando de considerar todas sus empresas, justamente para lograr esa precisión.

Es esta mayor rigurosidad característica del modelo de dirección estratégica la razón fundamental por la que, en la presente tesis doctoral, se identifiquen, desde este enfoque, los grupos estratégicos del sector bancario. Específicamente, se utilizan las dimensiones estratégicas de alcance y recursos comprometidos propuestas por Cool y Schendel (1987), que han sido ampliamente estudiada por investigadores en diferentes industrias, destacando en el sector bancario las investigaciones de Mas (1996), Prior y Surroca (2001), Surroca (2003), Almanza y

Daccarett (2005), Flores y Flores (2012a,b) y Flores *et al.* (2015).

Posteriormente a la conformación de los grupos estratégicos, y a la evaluación de la correspondencia entre éstos y el nivel de rentabilidad y eficiencia técnica obtenido, se aborda la influencia de la inflación en la conformación de los grupos estratégicos así como la relación entre estos últimos y la cobertura geográfica, considerando esta dimensión como la red bancaria (oficinas, cajeros automáticos y taquillas externas) que posee cada grupo, en los ámbitos de los distintos municipios del país, cuyo despliegue se evidenciará empleando los sistemas de información geográficos (SIG). La correspondencia entre los grupos estratégicos y la cobertura geográfica de los mismos, desde la perspectiva de los SIG, ha sido poco estudiada, destacando las investigaciones hechas por Flores y Flores (2012a,b) y Flores *et al.* (2015), por lo cual, este estudio es un nuevo elemento que otorga más solidez a la teoría existente sobre la elección del mercado geográfico con base a la estrategia financiera de la empresa, sólo que en este caso, es desde la perspectiva de los grupos estratégicos.

Por otra parte, es necesario señalar que el interés por estudiar la banca surge por las razones siguientes:

- Del éxito en el funcionamiento del sector financiero depende, en gran medida, el crecimiento económico y el bienestar social en cada país.
- Tanto en Venezuela como en otras partes del mundo se ha producido un historial de crisis financieras que han llevado a la quiebra a varios bancos, generando perjuicios a muchos ahorristas y clientes en general.
- Diversos bancos venezolanos han sido objeto de intervención y liquidación por parte del estado venezolano (Sudeban, 2013), lo

que ha influido en el incremento de la red bancaria del sistema financiero público.

- La crisis financiera mundial influyó en el incremento, durante el periodo objeto de investigación, de los precios del petróleo, fuente casi exclusiva de los ingresos del estado venezolano, quien es el principal cliente y deudor de la banca venezolana, particularmente por la elevada colocación de títulos de la deuda pública nacional (Blaser, 2004).

El estudio de la banca se puede abordar desde la perspectiva individual a través de métodos como Camel, Cocodrilo, Cobra y otras herramientas de valoración del riesgo; cotizaciones en la bolsa de valores; construcción de *rankings* fundamentados en determinados índices financieros; todos ellos eficientes, pero tienen la desventaja de que son particulares a cada institución y caracterizan su condición en un momento dado (Escoto, 2001, p. 177).

También puede analizarse el sector bancario, en forma global, analizando los promedios o los totales de determinados indicadores y variables de la industria (Sudeban, 2008).

Pero, para los fines de esta investigación, se prefiere el enfoque de grupos estratégicos, que es un nivel de análisis intermedio entre el banco y el sector, y para estudiar sus estrategias, se evalúa el comportamiento en el largo plazo. Este enfoque tiene mucho auge en la actualidad y ha sido ampliamente utilizado por diversos autores en distintos sectores.

Por lo anteriormente señalado, es importante clasificar e identificar los grupos estratégicos en el sector bancario, determinar la influencia de las estrategias en la rentabilidad y eficiencia técnica de los grupos, así como la relación entre estos grupos y la selección del mercado geográfico.

Estos resultados permitirán a los gerentes de entidades financieras conocer cuáles son las estrategias que permiten obtener una mayor rentabilidad y eficiencia técnica en su organización sobre las de sus competidores así como las implicaciones de la cobertura geográfica de las redes bancarias. Con estos conocimientos pueden tomar decisiones acertadas que permitan, si es el caso, hacer más rentable y eficiente su empresa, y de la misma manera, determinar hacia cuales zonas es mejor expandirse a través de sucursales.

También a los interesados en adquirir acciones de las entidades bancarias que cotizan en la Bolsa de Valores de Caracas les permite comparar las estrategias que desarrolla cada banco y saber cuales tienen mayor influencia en los resultados financieros, de ser el caso.

Por su parte, al estado venezolano, que es propietario de algunas de las entidades bancarias en el país, le interesa conocer, no sólo las estrategias que hacen más rentables y eficientes a las organizaciones de este tipo, sino además en que municipios la presencia de las entidades financieras es elevada y en cuales no existen entidades bancarias, es decir, cuales zonas se caracterizan por la exclusión geográfica financiera como forma de exclusión social (Papillón *et al.*, 2004, p. 19; Gwinner *et al.*, 2006) para tomar los correctivos necesarios y promover el desarrollo económico y social de esas regiones, con el fin de obtener la rentabilidad social que debe caracterizar a las instituciones públicas.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general

Identificar los grupos estratégicos de la industria bancaria venezolana y su influencia sobre el desempeño y la eficiencia en el sector, así como su relación con la cobertura geográfica.

1.2.2. Objetivos específicos

El objetivo principal antes señalado se confía en conseguir a través de la consecución de una serie de objetivos intermedios o específicos. Concretamente, estos tratan de:

- Identificar los períodos estratégicamente estables
- Determinar las relaciones entre las variables de alcance de la estrategia y recursos comprometidos.
- Identificar y caracterizar los distintos grupos estratégicos en el sector bancario a partir de las variables de alcance de la estrategia y las de recursos comprometidos.
- Analizar las diferencias de desempeño y de eficiencia técnica entre los grupos estratégicos obtenidos.
- Determinar la influencia de la inflación en la conformación de los grupos estratégicos, a partir de la indexación sólo de la variable activo.
- Describir la relación entre la cobertura geográfica y los grupos estratégicos.

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La aplicación de los resultados de esta investigación hará más eficiente los procesos de toma de decisiones de los gerentes e inversionistas en el sector bancario y, además, también serán de utilidad para aquellas personas interesadas en adquirir acciones de las instituciones financieras que cotizan en la Bolsa de Valores de Caracas. Efectivamente, los resultados de la presente investigación permiten conocer la influencia de la estrategia en la rentabilidad y eficiencia de los bancos.

En síntesis, la presente investigación y sus resultados servirán para:

- Obtener una revisión bibliográfica sobre el tema de los grupos estratégicos en el sector bancario venezolano.
- Evidenciar la influencia de las estrategias adoptadas por los bancos sobre la rentabilidad y eficiencia técnica, a fin de considerarlas en los procesos de toma de decisiones relacionadas con la maximización de los beneficios.
- Mejorar la competitividad de las instituciones bancarias venezolanas, pues se hallarán y compararán sus estrategias y sus niveles de desempeño y eficiencia técnica.
- Tener una perspectiva global del alcance de la estrategia y el compromiso de recursos en el sector financiero venezolano.
- Conocer la cobertura geográfica de cada grupo estratégico.
- Saber que regiones se caracterizan por la exclusión geográfica financiera, lo que servirá para que el estado implemente políticas crediticias en esas zonas o para que las entidades bancarias exploren nuevos mercados.
- Predecir la rentabilidad y eficiencia técnica que alcanzará un banco en función del grupo al que pertenece.

1.4. ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación pretende clasificar el sector bancario venezolano, público y privado, con fundamento a las dimensiones de alcance de la estrategia y recursos comprometidos propuestas por Cool y Schendel (1987) para determinar cuáles tienen mayor influencia en la rentabilidad y la eficiencia técnica de estas organizaciones.

Pero también, se usaron otras variables relacionadas

exclusivamente con la cartera de créditos, que integra la dimensión de alcance de la estrategia, para describir de manera más detallada el comportamiento de los grupos estratégicos con respecto a los préstamos que otorga a personas naturales y a las pequeñas y medianas empresas.

En esta tesis doctoral, también se analizan las diferencias de los niveles de rentabilidad y eficiencia técnica entre los grupos estratégicos obtenidos y se describe como se distribuyen espacialmente los grupos en el mapa de Venezuela de acuerdo a la cantidad de población y a la densidad poblacional de cada municipio. Asimismo, se explica cómo es la cobertura geográfica tanto en los municipios más y menos pobres como en los considerados por el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri) como los más atractivos para invertir.

1.5. PLAN DE TRABAJO

Para la consecución sucesiva de los distintos objetivos específicos trazados, el plan de trabajo propuesto para la presente investigación está estructurado en cinco capítulos. Así, una vez presentado en este primer capítulo los aspectos básicos relacionados con el problema objeto de estudio, en el *segundo capítulo* se describen los aspectos teóricos de los grupos estratégicos y de la banca venezolana, además se definen las variables de las dimensiones consideradas. En este capítulo se presentan algunos antecedentes relevantes para esta investigación, se define el termino estrategia empresarial y se conceptualizan los grupos estratégicos, luego se discuten los dos enfoques más utilizados para abordar la agrupación de las empresas de acuerdo a sus estrategias empresariales, se presenta los resultados de diversas investigaciones relacionadas con la influencia de la estrategia y el nivel de rentabilidad de los grupos estratégicos, asimismo se expone el modelo Análisis Envoltente de Datos (DEA, por sus siglas en inglés) utilizado para

analizar la eficiencia técnica de los grupos estratégicos bancarios. En este mismo capítulo se señalan, igualmente, las dimensiones y variables usadas por diferentes autores para clasificar en conjuntos a las entidades bancarias. En el *tercero* se expone brevemente la metodología utilizada para desarrollar los objetivos propuestos, ya que en el cuarto capítulo a medida que se exponen los resultados se explica el procedimiento efectuado para obtenerlos. En el *cuarto capítulo* se sintetizan los resultados obtenidos de la aplicación de la metodología propuesta al caso de estudio. Por último, en el *quinto capítulo* se exponen las conclusiones y las implicaciones prácticas que se derivan de la presente investigación.

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Surroca (2003) para el año 1988, con el objetivo de clasificar a 109 empresas del sector bancario (62 bancos privados y 47 cajas de ahorro) y a partir de su capacidad para responder a perturbaciones competitivas, consideró ocho variables de alcance de la estrategia relacionadas con el ámbito de operaciones, la cobertura geográfica y el nivel de servicios, además de tres variables de recursos comprometidos.

La utilización del análisis *cluster* dio como resultado la división de la muestra en cinco grupos estratégicos. El grupo de banca universal conformado por grandes bancos y grandes cajas presentó menores costos al cambiar de estrategia por tener una mayor flexibilidad. Dos grupos de banca especializada tuvieron grandes restricciones a la hora de adaptar su estrategia a cambios en el entorno porque soportaron mayores costos de cambio, mientras que los dos grupos restantes estuvieron en una situación intermedia respecto a los costos de rediseño de la estrategia.

Almanza y Daccarett (2005) consideraron todos los bancos que operaban en Colombia en los años 1997, 1999 y 2002, sin embargo la muestra final estuvo constituida sólo por 27 entidades financieras.

A partir de los balances y estados de resultados que los intermediarios financieros reportan a la Superintendencia Bancaria de Colombia para cada banco se identificaron los valores de once variables de alcance de la estrategia y de compromiso de recursos a las cuales se les aplicó un análisis *cluster* para conformar los grupos. Identificaron y caracterizaron tres grupos estratégicos en el sector bancario colombiano para el año 2002 como banca mixta (32,1%), banca comercial al por mayor (50%) y banca comercial de pasivo (17,9%).

Por otra parte, la aplicación del Data Envelopment Análisis (DEA), permitió determinar que la eficiencia media en la utilización de los

recursos para el logro de la ventaja competitiva expresada en términos de la obtención del máximo alcance en cada una de las variables relacionadas con esta dimensión fue de 98,1% para el grupo uno, de 93,63% para el grupo dos y de 66,25% para el grupo tres.

En esta investigación no se observaron diferencias estadísticamente significativas en rentabilidad del activo (ROA) y del capital (ROE) entre los diferentes grupos.

Finalmente, Werbin (2010) utilizando siete variables realizó un análisis *cluster* con datos obtenidos de los balances de los bancos en Argentina para el período 2005-2007. Los resultados evidenciaron la formación de cuatro grupos heterogéneos entre sí: *Bancos típicos* (Con un porcentaje elevado de depósitos y bajo de patrimonio neto. Sus principales activos son préstamos personales y comerciales), *Bancos comerciales* (Poseen una importante cartera de préstamos comerciales, financiada con depósitos), *Bancos personales* (alto nivel de préstamos personales financiados con depósitos) y *Otros bancos* (Tienen una gran proporción de capital propio, invierten en títulos valores o efectúan préstamos al sector público, interfinancieros o hipotecarios). La principal contribución de este trabajo, según el autor, es corroborar la aplicación de la teoría del contenido de información útil para la toma de decisiones en bancos de una economía emergente.

2.2. LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Los grupos estratégicos determinan las estrategias que se implantan en un sector. Una estrategia es un conjunto de acciones y decisiones traducidas en un plan global que afecta a toda la organización y que busca establecer una ventaja competitiva, que dote a la misma de una posición fuerte a largo plazo respecto a la de sus competidores, mediante la utilización más adecuada de los recursos disponibles (Illera y Gancedo,

2001, p. 25; García y Songel, 2004, p. 44; Daft, 2006, p. 16).

De manera que, la estrategia que adopte una determinada empresa debe ser el resultado de un análisis tanto externo como interno. Con el análisis del ambiente externo, se identifican las oportunidades y las amenazas que se derivan de dicho ambiente para la empresa, mientras que el análisis interno permite determinar las fortalezas y debilidades de la organización. Además, hace un estudio de los recursos con el objetivo de implantar la estructura de la empresa, los sistemas de control y el estilo de la alta dirección, todo con el fin de obtener el máximo rendimiento (Illera, 2002, p. 103; Wheelen *et al.*, 2007, p. 73).

Por otro lado, la estrategia empresarial cumple, entre otras, las funciones siguientes (Claver *et al.*, 2006, p. 18): establece una dirección a seguir, concentra el esfuerzo, coordina las actividades para lograr los objetivos planteados, ofrece una visión de dónde se quiere estar en el futuro y busca soluciones a los problemas estratégicos.

Ahora bien, la estrategia empresarial puede formularse en tres niveles (Illera, 2002, p. 103; Kluyver, 2003, p. 10; Daft, 2006, p. 247; Ventura, 2009, p. 15): uno superior a nivel corporativo, otro intermedio orientado a las unidades estratégicas de negocios de la entidad y, por último, un nivel funcional que se ocupe de las distintas áreas de actuación de la empresa.

2.2.1. La estrategia corporativa

La estrategia corporativa se formula e implanta por la alta dirección y define en que negocios participa la compañía, además crea un nexo entre la empresa y su entorno, de allí que para diseñarla se debe efectuar un análisis del ambiente externo, que incluya a la competencia, la economía, la tecnología y las condiciones sociales y políticas de la región donde se

emplaza la empresa (Illera, 2002, p. 104).

Robbins y Coulter (2005, p. 187) señalan que hay tres principales estrategias corporativas: de crecimiento, estabilidad y renovación. La primera busca incrementar las operaciones de la empresa aumentando el número de productos que ofrece o el número de mercados que atiende. La segunda se caracteriza por la ausencia de un cambio significativo, como por ejemplo, una entidad bancaria que atiende a los mismos clientes con los mismos productos y servicios. Finalmente, la estrategia de renovación buscan afrontar las deficiencias de la organización que ocasiona las reducciones del desempeño.

2.2.2. La estrategia de negocios

La estrategia de negocios es un conjunto de planes y acciones formulados de manera conjunta por las direcciones de la corporación y de la correspondiente unidad de negocio y define como debe competir la empresa en determinados mercados para lograr una ventaja competitiva sobre sus rivales a lo largo del tiempo (Illera, 2002, p. 104; Robbins y Coulter, 2005, p. 191; Warren *et al.*, 2005, p. 4).

La esencia de una estrategia de negocios en una empresa es no desempeñar sus actividades de igual forma que lo hacen sus competidores o desempeñar tareas distintas a las de ellos (Hitt *et al.*, 2003, p. 1112).

2.2.3. La estrategia funcional

La estrategia funcional busca integrar los esfuerzos que se enfocan en lograr los objetivos establecidos en cada área, tiende a ser formulada e implantada por los responsables de los departamentos funcionales y

define el empleo detallado de los recursos disponibles a nivel operativo. Se ocupa de las estrategias de personal, finanzas, investigación y desarrollo, marketing y de producción en el ámbito de cada sector o producto (Illera, 2002, p. 104; Robbins y Coulter, 2005, p. 194; Ferrer y Hartline, 2006, p. 30).

2.3. EL CONCEPTO DE GRUPOS ESTRATÉGICOS DE EMPRESAS

El concepto de grupo estratégico de empresas se originó a partir de los años setenta con la investigación llevada a cabo por Hunt (1972), quien clasificó las empresas en cuatro grupos estratégicos e incluyó variables como la diversificación y diferenciación de los productos y el grado o magnitud de integración vertical dentro de la industria, para explicar la acción empresarial en una industria de productos genéricos.

Hunt (1972) intentaba explicar la intensa rivalidad que se validaba en un sector industrial muy competido, como el sector de equipos electrodomésticos en Estados Unidos, a pesar de que estuviese altamente concentrado. Este fenómeno parecía no ser explicado por las teorías tradicionales de la empresa, pero sí contradecirlas, ya que dichas teorías no permitían explicar la existencia de asimetrías como impedimentos del desarrollo abierto de un “consenso de oligopolio”.

Sin embargo, el concepto de grupos estratégicos tomó relevancia a partir de los trabajos de Porter (1979) y Caves y Porter (1977) desde la escuela de Harvard, así como por los estudio de Hatten y Schendel (1977) y Cool y Schendel (1977) desde la escuela de Purdue.

Para conocer el entorno competitivo de una empresa y para diagnosticar su posicionamiento y rentabilidad es necesario analizar el sector, entendiéndose por éste, como el conjunto de empresas que ofrecen productos con características similares y que compiten por servir

a los mismos clientes (Fernández, 2005, p. 203).

Dentro del sector se forma un determinado número de grupos estratégicos. Puede definirse a los grupos estratégicos como un conjunto de empresas que siguen, en bastante medida, una misma estrategia con recursos similares en un determinado mercado (Biasca, 2001, p. 191; Espasandín *et al.*, 2004, p. 195; Chan y Mauborgne, 2005, p. 77; Vasconcellos, 2005, p. 42; Kotler y Keller, 2006, p. 347; Wheelen *et al.*, 2007, p. 88).

En el ámbito de las dimensiones utilizadas en la presente investigación, Cool y Schendel (1987, p. 1106) definen a los grupos estratégicos como un conjunto de empresas que compiten en el interior de una industria y mantienen combinaciones similares de alcance y recursos comprometidos.

El análisis de grupos estratégicos busca identificar a las empresas que tienen características estratégicas similares, que siguen estrategias parecidas o compiten sobre bases análogas, en otras palabras, el propósito de llevar a cabo análisis de grupos estratégicos es determinar que características resultan más distintivas en un conjunto de organizaciones que pertenecen a un mismo sector productivo (Hax y Majluf, 2004, p. 133; Martínez y Milla, 2005, p. 53).

Con el análisis de grupos estratégicos también se pretende agrupar la oferta, es decir, las empresas de acuerdo a sus estrategias, de la misma manera que la segmentación de mercados busca agrupar a los consumidores de acuerdo a sus características (Cuesta, 2006, p. 287; Oliver *et al.*, 2006, p. 171).

En general, los grupos estratégicos poseen tres características importantes (Kluyver, 2003, pp. 48, 49; Cuesta, 2006, p. 287): 1) Cada grupo está formado por determinado número de empresas y en el interior del grupo la competencia es más intensa que en el exterior del mismo,

porque los integrantes del mismo conjunto apuntan a los mismos segmentos de mercado con similares recursos y estrategias (Nair y Filer, 2003; González-Moreno y Sáez-Martínez, 2008). 2) Las empresas que pertenecen a un mismo grupo se asemejan más entre sí que las que corresponden a grupos distintos, es decir, homogeneidad interna y heterogeneidad externa. 3) Las empresas de un grupo tienden a responder de forma similar a las oportunidades y amenazas del entorno.

Por último, es importante destacar que la pertenencia a un grupo estratégico tiende a permanecer relativamente estable en el transcurso del tiempo (García *et al.*, 2002; Hitt *et al.*, 2003, p. 65; Francés, 2006, p. 91; Garcés y Duque, 2007; Munuera y Rodríguez, 2007, p. 131; Garcés y Duque, 2008) debido a las barreras a la movilidad, que son el conjunto de circunstancias que generan un alto costo si una empresa situada en un específico grupo estratégico intenta penetrar en un grupo estratégico adyacente (García *et al.*, 2002; Hax y Majluf, 2004, p. 134; Munuera y Rodríguez, 2007, p. 131; Ventura, 2009, p. 475).

Sin embargo, se han llevado a cabo investigaciones que evidencian que a lo largo de un periodo determinado puede existir movilidad entre los grupos (Zuñiga *et al.*, 2004a,b). Para Oliver *et al.*, (2006) y Rondán *et al.*, (2010) las causas para que se produzcan cambios en la estructura de los grupos pueden ser tanto externas como internas. Las primeras están relacionadas con cambios en el entorno que afectan la composición de los grupos; y por el otro lado, es posible que empresas cambien su estrategia, y por tanto, de grupo estratégico, cuando han obtenido malos resultados o disponen de activos acumulados muy importantes.

2.4. ENFOQUES DE INVESTIGACIÓN DE GRUPOS ESTRATÉGICOS

Han sido dos los enfoques que han aglutinado la mayor parte de las investigaciones sobre grupos estratégicos. Estos enfoques son: el de la

economía industrial y el de la dirección estratégica de la empresa (Alegre, 2004, p. 37; Claver *et al.*, 2006, p. 18; Claver *et al.*, 2007; Piña, 2007, p. 119).

2.4.1. Enfoque de la economía industrial

Bajo este paradigma Porter (1979, p. 215) definió a los grupos estratégicos como un conjunto de empresas en un sector industrial que desarrollan conductas similares a lo largo de una serie de variables claves.

Este enfoque teórico, cuyo nivel de análisis es el sector, también puede denominarse clásico, y se fundamenta en el paradigma Estructura-Conducta-Resultados (E-C-R), donde existe una causalidad unidireccional entre estos tres factores (Keat y Young, 2004, p. 480; Claver *et al.*, 2006, p. 19; Claver *et al.*, 2007, p. 29; Cardona *et al.*, 2007, p. 115).

Así que los resultados, que son indicados a través de factores como la rentabilidad, la eficiencia y el crecimiento del mercado, dependen de las conductas de las organizaciones que se manifiestan mediante las estrategias de fijación de precios, la investigación, el desarrollo y la elección del producto, las tácticas legales, la publicidad, las fusiones entre compañías, entre otros (Claver *et al.*, 2006, p. 19; Cardona *et al.*, 2007, p. 116). A su vez la conducta es determinada por la estructura de mercado que se forma por las condiciones de la demanda y la oferta prevalecientes en la industria y que establece el número de empresas, las condiciones de ingreso y la diferenciación del producto (Keat y Young, 2004, p. 480; Bianca, 2005, p. 68; Claver *et al.*, 2006, p. 19).

Según este enfoque las diferencias de desempeño predominan entre los sectores de actividad económica y no entre las organizaciones que intervienen en cada uno de ellos, porque además, entre éstas, no hay

diferencias relevantes en cuanto a recursos ni estrategias adoptadas (Benavides y Quintana, 2003, p. 14; Alegre, 2004, p. 36). Es el atractivo de la industria lo que determina una rentabilidad superior; por ello, la alta gerencia debe identificar las industrias atractivas para invertir y adaptar su empresa a las condiciones estructurales del mercado (Claver y Quer, 2000, p. 147; Alegre, 2004, p. 37; Cardona *et al.*, 2007, p. 115).

En todo caso, las posibles diferencias de desempeño entre las empresas tienen su origen en el tamaño de las mismas, donde las más grandes pueden incurrir en economías de escala que les permita disminuir sus costos de producción (Benavides y Quintana, 2003, p. 14).

Ahora bien, como las diferencias de desempeño predominan entre los sectores de actividad económica, todas las empresas de un sector están expuestas a las mismas oportunidades y amenazas de su entorno (García *et al.*, 2002, p. 91; Claver *et al.*, 2006, p. 19). Así que, todas las empresas seleccionan, de acuerdo a la estructura del sector, la misma estrategia óptima para competir.

Por otro lado, los factores productivos son perfectamente imitables entre las empresas pertenecientes a un mismo sector, de allí que las diferencias de rentabilidad sólo sean transitorias o irrelevantes (Benavides y Quintana, 2003, p. 15).

Sin embargo, las empresas para defender sus ganancias construyen barreras de entrada a potenciales competidores, de manera que una empresa que no esté presente en el mercado para poder competir de manera eficiente con el pionero debe invertir recursos adicionales a los que tendría que haber invertido en el caso de que hubiese entrado con anterioridad (Munuera y Rodríguez, 2007, p. 318).

2.4.2. Enfoque de la dirección estratégica de la empresa

Este enfoque, cuyo nivel de análisis es precisamente la empresa, estudia la relación entre las características internas de la firma y sus niveles de desempeño, donde los propios recursos y capacidades de la organización permiten a su dirección concebir e implantar estrategias que mejoren su eficiencia y eficacia (Alegre, 2004, p. 39). También, este modelo permite a los gerentes identificar las estrategias que están empleando los rivales de su negocio en el sector (Hitt *et al.*, 2003, p. 65; Claver *et al.*, 2006, p. 21).

De allí que, desde el punto de vista de este enfoque, las investigaciones tienen como objetivo, por lo general, determinar el nivel de desempeño de una empresa que se localiza dentro de un grupo estratégico determinado, y que por lo tanto, siguen una estrategia concreta (Claver *et al.*, 2006, p. 20).

Además sostiene este paradigma que las organizaciones, dentro de un mismo sector, tienden a ser heterogéneas en cuanto a su dotación de recursos estratégicos y que dicha heterogeneidad puede ser duradera, porque esos recursos no son perfectamente movibles entre empresas (Benavides y Quintana, 2003, p. 15; Alegre, 2004, p. 39).

De manera que las empresas que pertenecen a un mismo grupo estratégico son comparables entre sí, en lo que respecta a la manera de aprovechar las oportunidades del entorno y de evitar las amenazas utilizando sus fortalezas y reduciendo sus debilidades (Claver *et al.*, 2006, p. 21).

Por otra parte, han sido numerosas las investigaciones que se han realizado sobre grupos estratégicos desde el enfoque de la dirección estratégica de la empresa y, entre ellas, se pueden mencionar las siguientes llevadas a cabo por los autores que se mencionan a continuación (Claver *et al.*, 2006, p. 21):

Hatten (1974) intentó identificar grupos homogéneos desde el punto de vista estratégico, sin embargo, le fue muy difícil decidir que empresas iban con cada grupo, porque una misma organización puede ser homogénea con una o más empresas.

Hatten y Schendel (1977) desarrollaron un método empírico que posibilita el aislamiento de los grupos estratégicos para identificarlos y, al mismo tiempo, discuten si esta identificación de grupos permite evaluar las diferentes alternativas estratégicas que tiene una empresa y comprobar su utilidad a partir de una situación competitiva establecida.

Según Cool y Schendel (1987, 1988) lo importante en la investigación de grupos estratégicos es el análisis de la estrategia de negocios de las empresas objeto de estudio. Dicha estrategia está integrada, por lo menos, por dos grupos de actividades que permiten a la empresa obtener una ventaja competitiva: 1) Las relacionadas con el alcance de los negocios (número de segmentos a los que se dirige la organización, tipos de productos o servicios ofrecidos y ámbito geográfico de la estrategia). 2) Las referidas al despliegue de los recursos (humanos, materiales, financieros, entre otros) en las áreas funcionales claves para obtener y mantener esa ventaja competitiva.

Las dos dimensiones estratégicas propuestas por Cool y Schendel (1987, 1988) han sido fundamentales para el origen de la teoría de los recursos y capacidades, que se expondrá en el apartado siguiente.

2.4.2.1. Teoría de los recursos y capacidades

Los recursos son un conjunto de factores o activos individuales, tanto materiales como intangibles, que dispone la firma para llevar a cabo la estrategia competitiva (Navas y Guerras, 2002, p. 186; Benavides y Quintana, 2003, p. 16; García y Bória, 2005, p. 300) mientras que las capacidades se refieren a las maneras de desarrollar las distintas

actividades de la empresa, a la forma de utilizar los recursos para obtener rentas superiores a las de la competencia, lo que requiere la colaboración y coordinación del recurso humano para solventar un problema o realizar una actividad determinada (García y Bória, 2005, p. 300; Carrión, 2007, p. 124).

Las capacidades también pueden definirse como el conjunto de habilidades, experiencia y conocimientos que posee la organización empresarial (Langlois y Robertson, 2000, p. 17) y que le permiten desarrollar adecuadamente una actividad a partir de la conjunción y coordinación de los recursos individuales disponibles (Navas y Guerras, 2002, p. 189).

De manera que la organización, desde el punto de vista de este enfoque, puede definirse como un conjunto único de recursos y capacidades que configuran ventajas competitivas (Garzón, 2005, p. 105).

El análisis de la teoría de los recursos y las capacidades se centra en la empresa y en sus recursos y la integración de los mismos, en la eficiencia en vez del poder de mercado o posicionamiento en él (Chiva y Camisón, 2002, p. 115; Garzón, 2005, p. 107; Garcés y Duque, 2007, p. 104). Es decir, con el enfoque de los recursos y las capacidades la atención se desplaza desde el estudio del entorno de la empresa a su ámbito interno (Navas y Guerras, 2002, p. 183; Benavides y Quintana, 2003, p. 15; Carrión, 2007, p. 124; Teece, 2007; Pavlou y El Sawy, 2011) con el fin de determinar qué activos y qué conocimientos le pueden generar una rentabilidad por encima del promedio de su sector, que sea estable y perdurable (Buendía y Vidal, 2003, p. 76).

Entonces, según este enfoque los grupos estratégicos se fundamentarán en las diferencias de recursos y capacidades estratégicas entre las empresas que integran un mismo sector (Garcés, 2007; Nieves, 2014).

La teoría de recursos y capacidades se fundamenta en dos aspectos fundamentales (Chiva y Camisón, 2002, p. 115; Benavides y Quintana, 2003, p. 15; Buendía y Vidal, 2003, p. 77; Huerta *et al.*, 2004, p. 89; Garzón, 2005, p. 106; Riesco, 2006, p. 78): 1) Los recursos y capacidades, entre las empresas competidoras, son heterogéneos. 2) La movilidad (imitabilidad y transferibilidad) de estos recursos y capacidades es imperfecta, lo que explica la diferencia del rendimiento entre las empresas, que incluso, pertenecen a una misma industria.

Esta teoría destaca las diferencias en los recursos y capacidades que tienen las distintas empresas como la causa para explicar las diferencias de desempeño a lo largo del tiempo (Claver y Quer, 2000, p. 32; Garzón, 2005, p. 106). De allí que, las empresas deben identificar, adquirir, desarrollar, proteger y desplegar aquellos recursos y capacidades que garanticen el logro de una ventaja competitiva sostenible a largo plazo (Chiva y Camisón, 2002, p. 115; Benavides y Quintana, 2003, p. 15; Huerta *et al.*, 2004, p. 88; Riesco, 2006, p. 78). Así que, la posición competitiva de la empresa dependerá de la forma de cómo ésta despliegue sus recursos y coordine sus capacidades (Huerta *et al.*, 2004, p. 89).

Según Benavides y Quintana (2003, pp. 15,16) para lograr lo antes mencionado es necesario llevar a cabo las tres actividades que se mencionan a continuación: 1) Identificar los recursos y capacidades disponibles para la definición de las estrategias. 2) Evaluar el valor del inventario de recursos y capacidades con el fin de determinar su utilidad en el logro de una ventaja competitiva que se mantenga en el tiempo. 3) Analizar las posibles opciones estratégicas a partir de la disponibilidad y valor potencial de los recursos y capacidades.

2.5. UTILIDAD DE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS

En lo que respecta a las utilidades de los grupos estratégicos como herramienta analíticas, se pueden mencionar las siguientes (Martínez y Milla, 2005, p. 53): 1) Ayudan a una empresa a identificar las barreras de entrada que protegen a un grupo del ataque de otros grupos. 2) Ayudan a una empresa a identificar grupos cuya posición competitiva puede ser marginal o imprecisa. 3) Ayudan a dibujar en un mapa el rumbo de las estrategias de las empresas y si todos los grupos estratégicos se mueven en una dirección similar, podría indicar un alto grado de volatilidad y de intensidad en la competencia. 4) Son útiles para analizar las implicaciones de cada tendencia del sector en cada grupo estratégico.

Por su parte, Claver *et al.* (2006, p. 23; 2007, pp. 29, 30) señalan que son diversas las utilidades de los grupos estratégicos. Estas se mencionan a continuación:

Los grupos estratégicos reflejan la heterogeneidad estratégica de un sector particular (enfoque de la dirección estratégica de la empresa) o de los diferentes sectores analizados (enfoque de la economía industrial). Esta utilidad es denominada validez descriptiva.

Los análisis de grupos estratégicos permiten determinar *a priori* cuál será el nivel de desempeño que logrará una empresa que se ubica dentro de un grupo estratégico determinado (Cool y Schendel, 1987; Claver *et al.*, 2003; McNamara *et al.*, 2003; Neill y Rose, 2006; Short, 2007; Short *et al.*, 2007; Leask y Parker, 2007; Pereira *et al.*, 2009, 2011). Esta utilidad es la llamada validez predictiva.

También son útiles por su capacidad para determinar cómo cambian las posiciones competitivas de las empresas con el transcurso del tiempo mediante estudios centrados en la dinámica de grupos. Esto permite observar la formación, evolución y cambios que ocurren en el sector objeto de estudio a través de los cambios en los grupos que lo componen

(Cool y Schendel, 1987; Zúñiga *et al.*, 2004).

Finalmente, los grupos estratégicos pueden contribuir para la obtención de una mejor comprensión de las bases de la rivalidad en un sector o dentro de los propios grupos estratégicos y para hallar las diferencias existentes entre ellos (Revuelto y Fernández, 2009).

2.6. EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS

Han sido numerosas las investigaciones que se han llevado a cabo, desde la corriente de la dirección estratégica, con el objeto de estudiar la relación entre la estrategia y el nivel de rentabilidad que obtienen las distintas empresas de un sector.

En los siguientes subapartados se hace una revisión minuciosa de las investigaciones empíricas en materia de grupos estratégicos, que estudian la relación entre el desempeño y la estrategia seguida por una empresa. En primer lugar, se analiza si existen diferencias de desempeño significativas entre los grupos estratégicos de un sector. En segundo lugar, se discute sobre la existencia de niveles de rentabilidad distintos entre las empresas que pertenecen a un mismo grupo estratégico.

2.6.1. Investigaciones sobre las diferencias de desempeño entre los grupos estratégicos de un sector. Análisis de la validez predictiva de los grupos

Son distintos los resultados y conclusiones obtenidos a partir de las diferentes investigaciones realizadas sobre las diferencias de desempeño entre los grupos estratégicos de un sector. Algunas investigaciones han alcanzado diferencias relevantes de desempeño entre los grupos

estratégicos obtenidos, es decir, hallan la validez predictiva de los grupos estratégicos (McNamara *et al.*, 2003) mientras que algunos investigadores no encuentran diferencias importantes de rentabilidad entre los grupos y, por tanto, niegan la validez predictiva de los grupos estratégicos (Houthoofd y Heene, 1997; Garcés y Duque, 2008; Revuelto y Fernández, 2009). Finalmente, otros investigadores han logrado diferencias significativas en algunas de las variables de desempeño que analizan entre los grupos estratégicos (Mehra, 1996; Zúñiga *et al.*, 2004b).

Esta falta de consenso en las conclusiones obtenidos por diferentes investigaciones han provocado posiciones argumentadas a favor y en contra de la existencia de la validez predictiva de los grupos estratégicos que darán apoyo a parte de los resultados alcanzados en esta investigación.

Así, autores como Cool y Schendel (1987) señalan que los grupos estratégicos son útiles por su validez predictiva, pero que la veracidad de dicha validez ha sido afectada por la existencia de importantes errores en los métodos empleados por algunos investigadores. Específicamente, explican Cool y Schendel (1987), investigadores que rechazan la validez predictiva han cometido los errores siguientes: 1) Han utilizado medidas de desempeño a un nivel de agrupación empresarial diferente al que se ha empleado para identificar a los grupos; 2) Han utilizado medidas contables sin ajustar; 3) Han empleado una sola medida y no han ajustado los resultados al riesgo soportado por la empresa.

Por otra parte, las dos líneas de investigación de grupos estratégicos explicadas anteriormente, el enfoque de la economía industrial y el de dirección estratégica, reconocen que efectivamente si existe una relación entre la estrategia adoptada por la organización y los resultados obtenidos por ella (Hitt *et al.*, 2003, p. 65; Claver *et al.*, 2006, p. 25).

Según el enfoque de la economía industrial el nivel de rentabilidad que logra una empresa está condicionado por el modelo Estructura-

Conducta-Resultados, mientras que de acuerdo a la perspectiva de la dirección estratégica, el desempeño de una firma depende de la ventaja competitiva derivada de la estrategia que ella adopta en función de sus recursos y capacidades y de su adaptación a las oportunidades y amenazas del entorno (Claver *et al.*, 2006, p. 25).

Al mismo tiempo, la existencia de barreras de movilidad entre los distintos grupos permite que las empresas de un conjunto disfruten de manera estable de niveles de desempeño superiores a la media de su sector, porque la ventaja competitiva que obtienen con la estrategia instaurada será difícilmente imitada por las firmas restantes (Hitt *et al.*, 2003, p. 65; Claver *et al.*, 2006, p. 25; Revuelto, 2010).

Otros argumentos a favor de la validez predictiva, se encuentran en los estudios de dinámica de grupos, que han concluido que las empresas encuentran muchas dificultades para cambiar de grupo (Claver *et al.*, 2006, p. 25).

Están enmarcadas dentro del paradigma de dinámica de grupos las corrientes teóricas siguientes:

La teoría de la inercia estructural (Hannan y Freeman, 1984), que considera que la edad, el tamaño y la complejidad estructural de las empresas son los factores que impiden el cambio de estrategia;

El enfoque de la economía industrial, tanto el tradicional (Bain, 1956) como el moderno (Porter, 1982);

La teoría de recursos (Priem y Butler, 2001; Sanchís y Campos, 2007), que considera que la combinación de recursos tangibles e intangibles impiden a las empresas cambiar de estrategia, y por tanto, de grupo estratégico;

El enfoque de las capacidades dinámicas (Hamel y Prahalad, 1994), que sostiene que el conjunto de conocimientos y habilidades sobre una tecnología específica que adquiere una empresa, aunque son

fundamentales para sostener la ventaja competitiva porque no son fácilmente imitables, también dificultan a las empresas cambiar de grupo estratégico;

El enfoque cognitivo aplicado a los grupos estratégicos (McNamara *et al.*, 2003; Kabanoff y Brown, 2008; Revuelto y Fernández, 2009), que señala que la estrategia que adopta una determinada empresa está en la mente de aquellos ejecutivos y directivos que están al frente de la toma de decisiones estratégicas de negocios y para que una firma cambie de grupo estratégico se requiere que el estratega cambie de modelo mental rápidamente para que adapte a su organización a los cambios del entorno, situación que no es fácil de lograr; y finalmente,

La teoría de la ecología de las poblaciones, que establece que las empresas que pertenecen a un determinado sector tienden a formar parte de él por largo tiempo, ya que a las empresas les cuesta adecuarse a los cambios del entorno, y éstos seleccionan a las firmas más fuertes que podrán sobrevivir con ellos.

Por otro lado, investigadores como Revuelto y Fernández (2011), que niegan la validez predictiva de los grupos estratégicos, han señalado que, en general, las diferencias en resultados detectadas por los investigadores son menos importantes de lo esperado y poco estables en el tiempo y que, en algunos casos, las diferencias en resultados entre empresas del mismo grupo han sido, incluso, más importantes que entre grupos diferentes. Zúñiga *et al.* (2004a) explica que los grupos estratégicos se definen en muchas ocasiones a partir de un número muy reducido de variables.

En esa misma línea, el principio de equifinalidad (Doty *et al.*, 1993; Mehra y Floyd, 1998) se opone a los argumentos de la validez predictiva de los grupos estratégicos, al considerar que distintas estrategias implantadas en un mismo sector pueden conducir al logro de niveles de desempeño similares.

Por su parte Zuñiga *et al.* (2004b), considera que una empresa puede decidir cambiar de grupo cuando su nivel de desempeño es bajo o sus posibilidades de supervivencia son bajas en comparación con las empresas de otros grupos.

Enfoques como el tradicional de la dirección estratégica de la empresa (Chandler, 1962), el de la perspectiva de la elección estratégica (Child, 1997) y el de la perspectiva de la adaptación (Meyer y Rowan, 1977) comparten la postura de Zuñiga *et al.* (2004b).

Para los dos primeros enfoques, los estrategas tienen la capacidad de cambiar rápida y fácilmente sus estrategias como respuesta a los cambios del entorno de la empresa, y de esta manera, la organización que dirigen puede obtener mayores beneficios económicos, o por lo menos, sobrevivir a esos cambios. De igual manera, la perspectiva de la adaptación considera que las empresas son adaptables a los cambios. Entonces, según los tres enfoques anteriormente descritos, bien porque los cambios en las estrategias de las empresas son rápidos, fáciles y sencillos o porque las empresas tratan de adaptarse al entorno, los niveles de desempeño de los distintos grupos son similares.

2.6.2. Investigaciones sobre las diferencias de desempeño entre los miembros de un mismo grupo estratégico

Para algunos investigadores es posible que empresas que pertenecen a un mismo grupo estratégico, a pesar de que practican la misma estrategia, no tienen los mismos recursos, y por lo tanto, no pueden desarrollar las mismas capacidades para implantar su estrategia, lo que conlleva a diferencias de desempeño entre ellas (Más, 1998b; Flavián y Polo, 2001; Flavián *et al.*, 2002; Claver *et al.*, 2003; McNamara *et al.*, 2003; Oliver *et al.*, 2006, pp. 192, 193). Adicionalmente, estos recursos y capacidades son difíciles de imitar o adquirir, lo que conllevaría

a que éstas diferencias se mantuvieran en el largo plazo (Claver *et al.*, 2006, p. 27; Oliver *et al.*, 2006).

Siguiendo estos argumentos se han llevado a cabo investigaciones que clasifican a las empresas en función del grado de identificación estratégica con su grupo: las empresas núcleo y las secundarias (McNamara *et al.*, 2003). Las primeras están fuertemente asociadas y definen las características básicas del grupo estratégico, mientras que las secundarias desarrollan las características básicas del grupo de manera menos consistente que las del núcleo (Vallet, 2000, p. 174). También existen las firmas solitarias, llamadas así porque están alejadas estratégicamente del resto (Claver *et al.*, 2006, p. 27).

Ahora bien, en lo que respecta al desempeño de estos tres grupos de empresas, la teoría de los recursos considera que las empresas secundarias deben lograr un desempeño superior al de las empresas núcleo, mientras que otras teorías señalan que son las empresas núcleo las que deben mostrar niveles de desempeño superiores a las empresas secundarias, entre otras razones, porque las empresas núcleo están mucho más capacitadas para reconocer su interdependencia y construir barreras de movilidad alrededor de ellas (Claver *et al.*, 2006, pp. 27, 28).

2.7. DIMENSIONES ESTRATÉGICAS CONSIDERADAS EN INVESTIGACIONES DE GRUPOS ESTRATÉGICOS EN EL SECTOR BANCARIO

Diversas investigaciones se han llevado a cabo en el área de grupos estratégicos, y específicamente en el sector bancario se pueden señalar los siguientes estudios agrupados de acuerdo a las dimensiones estratégicas utilizadas, y ordenados desde los más antiguos a los más recientes (Tabla 1).

Tabla 1. Algunas investigaciones de grupos estratégicos en el sector bancario

Autores	Período	Datos	Metodología	Dimensión Estratégica	Variables Operativas
Ramsler (1982)	1980	Estados financieros	Cluster	Producto-Mercado Geográfica Tamaño	Oficinas Otros servicios Países con presencia operativa Activos
Espitia et al., (1991)	1983-1985	Estados financieros	Descriptiva	Producto-Mercado Geográfica Tamaño	Activos por oficina Tesorería y ent. de crédito/Activo Crédito comercial/Activo total Inversión crediticia/Activo total Depósitos vista/Recursos ajenos Especialización geográfica Total activos
Reger y Huff (1993)	1982-1985	Percepciones directivos	Factorial Cluster	Producto-Mercado Geográfica Tamaño	Mercado objetivo Alcance producto-mercado Dirección Relación estructura-dirección Trust Éxito de la empresa Accionariado y control Créditos sobre activos Alcance geográfico Localización Crecimiento

Continuación Tabla 1. Algunas investigaciones de grupos estratégicos en el sector bancario

Autores	Período	Datos	Metodología	Dimensión Estratégica	Variables Operativas
Prior y Surroca (2001)	1998	Anuario estadístico de las cajas de ahorro confederadas y anuario estadístico de la banca privada	Cluster	Alcance de la estrategia Recursos comprometidos	Cartera crédito/Inv. financieras créd. Caja y activo mon./Inv. financieras créd. Cartera valores/ Inv. financieras créd. Créd. bancos y otr. obligac. fin./Activos Comisiones/Ingresos operacionales Depósitos y exigibilidad/Pasivos N° oficinas/N° trabajadores Gastos amortiz./Margen financiero bruto Gastos persona/Margen financiero bruto (Pasivo-patrimonio)/Pasivo Provisiones/Margen financiero bruto
Almanza y Daccarett (2005)	1997 1999 2002	Estados financieros reportados a la Superintendencia Bancaria	Cluster	Alcance de la estrategia Recursos comprometidos	Cartera crédito/Inv. financieras créd. Caja y activos mon./Inv. financ. créd. Cartera valores/Inversiones fin. y créd. Créditos bancos otr. oblig. fin./Activos Comisiones/Ingresos operacionales Depósitos y exigibilidad./Pasivos N° oficinas/N° trabajadores Gastos amortización/Margen fin. bruto Gastos personal/Margen fin. bruto (Pasivo-patrimonio)/Pasivo Provisiones/Margen financiero bruto

Continuación Tabla 1. Algunas investigaciones de grupos estratégicos en el sector bancario

Autores	Período	Datos	Metodología	Dimensión Estratégica	Variables Operativas
Garcés y Duque (2008)	1995-2004	Estados financieros de los bancos	<i>Cluster</i>	Alcance de la estrategia	Crédito personal/Inversiones financieras Crédito comercial/ Inv. financieras Crédito Ga real/Inversiones financieras Tesorería/Inversiones financieras Ctas. corrientes/Recursos ajenos Otras cuentas/Recursos ajenos Ctas. ahorro y dep. plazo/Rec. ajenos Intermediar. financieros/Pasivos Activo total ROA, ROE, B°/Margen ordinario
Werbin (2010)	2005-2007	Estados financieros de los bancos	<i>Cluster</i>	Alcance de la estrategia	Préstamos personales/Total préstamos Préstamos comerciales/Total préstamos Ingresos por servicios/Total ingresos Títulos/Total activos Depósitos/Total activos Tasa pasiva implícita Patrimonio neto/Total activos

Las dimensiones estratégicas mostradas en el cuadro anterior se han agrupado en cuatro enfoques para facilitar su estudio, y son los siguientes:

2.7.1. Primer enfoque: Dimensiones estratégicas Producto-Mercado, Área geográfica y Tamaño

Bajo el enfoque de la dirección estratégica Ramsler (1982), con base a información obtenida de los estados financieros y las memorias anuales de los cien bancos internacionales más grandes del mundo para la época y con presencia en el mercado estadounidense, aplicó directamente un análisis *cluster* a las tres dimensiones estratégicas consideradas, que se hicieron operativas mediante cuatro variables: Producto-Mercado (Otros servicios bancarios - número total de oficinas), Área Geográfica (países con presencia operativa) y Tamaño (total activo).

Con la dimensión Producto, Ramsler (1982) intentó detectar la inclinación a banca mayorista o banca especializada, mientras que con la dimensión Mercado intentó determinar la orientación minorista o banca mayorista, considerando que un elevado número de oficinas indica que se orienta al segmento mayorista (Mas, 1994, pp. 98, 102).

Con la tercera variable denominada Internacionalización, trató de captar el ámbito geográfico de la entidad, midiendo para ello, el número de países en los que tiene presencia operativa, lo que permitiría a la entidad proporcionar servicios a sus clientes nacionales y expandir y/o diversificar sus relaciones de clientes (Mas, 1994, p. 102).

Finalmente, la variable Tamaño medida con el activo total constituye un indicador tanto de la capacidad de un banco para absorber riesgos como de su capacidad para participar en el sector bancario internacional.

Ramsler (1982) identificó los seis posicionamientos estratégicos siguientes:

1. El grupo 1, denominado Banca Global, que esta integrado por entidades que simultáneamente se orientan a los sectores mayorista y minorista, que tienen una fuerte presencia global y son de gran tamaño.
2. El grupo 2, llamado Gran Banca Internacional, integrado por entidades con características similares a las del grupo 1, pero con menor presencia internacional y con mayor orientación a la banca minorista.
3. El grupo 3, identificado como Banca Internacional Mediana, conformado por bancos con una amplia red de oficinas, provisión de servicios diversificada, presencia en un elevado número de países y tamaño mediano.
4. Al grupo 4, denominado Banca Internacional Especializada, lo integran bancos orientados al sector mayorista, con pocas oficinas, amplia oferta de servicios, presencia selectiva en el extranjero y gran tamaño.
5. El grupo 5, denominado Banca Doméstica Mediana, tiene las características siguientes: integrado por bancos de mediano tamaño y con una red de oficinas de tamaño medio, oferta limitada de servicios, poca o ninguna presencia internacional.
6. Finalmente, al grupo 6 llamado Banca Doméstica Especializada, lo integran bancos con un pequeña red de oficinas, oferta limitada de servicios, poca o ninguna presencia internacional y tamaño mediano.

Por otro lado, Espitia *et al.* (1991) eludiendo la utilización de técnicas estadísticas de agrupamiento, aplicaron un análisis descriptivo a bancos y cajas de ahorro durante el período 1983 y 1985, con base a información obtenida de los estados financieros de dichas entidades. Las dimensiones estratégicas utilizadas se hicieron operativas por medio de los los

indicadores siguientes: Activo por Oficina, Tesorería y Entidades de Crédito/Activo Total, Crédito Comercial/Activo Total, Inversión Crediticia/Activo Total, Depósitos a la Vista/Recursos Ajenos, Especialización Geográfica y Total Activos.

Se obtuvieron tres grupos estratégicos: Banca Industrial o al por mayor, Banca Comercial o Mixta y Banca Minorista o Cajas de Ahorro. La Banca Industrial se caracterizó por el mayor tamaño promedio de las oficinas, especialización del activo en crédito comercial (clientes empresariales) y mayor importancia de la tesorería e inversiones crediticias que la Banca Minorista. En lo que respecta al pasivo, la Banca Mayorista le dio menor importancia a los depósitos a la vista como forma de captación de recursos.

También bajo el enfoque de la Dirección Estratégica, específicamente desde la perspectiva cognitiva y con el fin de examinar el posicionamiento competitivo en el mercado bancario, Reger y Huff (1993) aplicaron el análisis factorial-*cluster* a once variable resultantes de información obtenida mediante cuestionarios realizados a los directivos de 18 entidades bancarias con un volumen de activos superior a los 500 millones de dólares, que operaron en el área de Chicago para el periodo 1982-1985.

Dichas variables fueron las siguientes: alcance geográfico, mercado objetivo, crecimiento, localización, dirección, relación estructura-dirección, trust, alcance producto-mercado, éxito de la empresa, accionariado y control y créditos sobre activos.

Los esquemas de agrupación, que tienen la cualidad de haber sido ampliamente compartidos por los directivos entrevistados, fueron los siguientes:

1. El grupo 1 está integrado por bancos comerciales y mayoristas en un mercado nacional, e incluso, internacional.

2. El grupo 2 esta formado por entidades orientadas al mercado comercial medio, de pequeñas empresas y banca orientada al consumidor en un área geográfica más limitada.
3. El grupo 3 carece de características bien definidas.

Para Reger y Huff (1993) los esquemas de agrupamiento de los directivos de las empresas pueden ser más significativos que los agrupamientos de los investigadores para entender la competencia y el desempeño, pues se supone que la manera como las empresas se perciben a ellas mismas y a sus competidores tendrá efectos tangibles sobre la reformulación de la estrategia y la consiguiente estructura de la industria.

2.7.2. Segundo enfoque: Dimensiones estratégicas de Estrategia, Expansión, Estructura y Rentabilidad

Partiendo del enfoque de la Dirección Estratégica y utilizando una metodología caracterizada por la utilización de un elevado número de variables, Azofra, De La Fuente y Rodríguez (1990) aplicaron el análisis factorial-*cluster*-discriminante a los datos de una muestra de 34 bancos privados españoles, con cortes transversales en los años 1983 y 1988.

En esta investigación las dimensiones estratégicas se hicieron operativas mediante las 16 variables siguientes: Cartera de valores/Inversiones Financieras; (Créditos-Acreedores) en Moneda Extranjera/Inversiones Crediticias; Posición Neta en el Sistema Financiero/Recursos Ajenos; Pagarés, Efectos, Otras Cuentas/Acreedores; Riesgo de Firma/Inversiones Financieras; Comisiones/Productos Financieros; Saldo Medio de Acreedores; Incremento de Activos Rentables; Incremento de Acreedores; Inmovilizado por Oficina; Depósitos por Oficina; Empleados por Oficina;

Productos Financieros por Empleado; Margen Financiero/ATM; Gastos de Explotación/ATM y Provisiones Insolvencias/Inversiones Crediticias.

Según este estudio, para el año 1983 los factores de comportamiento estratégico más importantes de la banca privada eran la eficiencia, la productividad y el liderazgo en costos; y en 1988, los ejes del comportamiento estratégico giraban en torno a la innovación de productos y servicios, y a la banca tradicional. Además en ambos años se encontraron tres grupos estratégicos como consecuencia de la aplicación de un análisis *cluster*. Los tres grupos estratégicos identificados en el año 1988 fueron los siguientes: El primero practicaba la denominada Banca de Mediación, el segundo estaba integrado por la Banca Tradicional y el tercero se caracterizó por tener un activo innovador, un pasivo clásico y realizaba operaciones fuera de balance.

2.7.3. Tercer enfoque: Dimensiones Alcance de la Estrategia y Recursos Comprometidos

Tanto Prior y Surroca (2001) como Almanza y Dacarett (2005), siguiendo la teoría de Cool y Schendel (1987), aplicaron un análisis *cluster* a once variables que hicieron operativas las dos dimensiones estratégicas consideradas con el fin de caracterizar los grupos estratégicos de los bancos privados y cajas de ahorros que operaban en España para el año 1998 y los que existían en Colombia en los años 1997, 1999 y 2002, respectivamente.

En la dimensión Alcance de la Estrategia se consideró las variables siguientes: Cartera de Créditos/Inversión Financiera y Créditicia, Caja y Activos Monetarios y Crediticios/Inversión Financiera y Créditicia, Cartera de Valores/Inversión Financiera y Créditicia, Créditos a Bancos y Otras Obligaciones Financieras/Activos, Comisiones Recibidas/Ingresos Operacionales, Depósitos y Exigibilidades/Pasivos y Número de

Oficinas/Número de Trabajadores.

En la Dimensión Recursos Comprometidos se utilizaron las variables Gastos de Amortización/Margen Financiero Bruto, Gastos de Personal/Margen Financiero Bruto, (Pasivo-Patrimonio)/Pasivo y Provisiones/Margen Financiero Bruto.

Prior y Surroca (2001) identificaron tres grupos extremos denominados Banca Comercial, Banca Corporativa y Cajas Tradicionales y tres grupos intermedios, ya explicados en los antecedentes del presente trabajo de investigación.

Por su parte Almanza y Dacarett (2005), obtuvieron tres grupos estratégicos para el año 2002, cuyas características son las siguientes:

1. Banca mixta. Participación intermedia de la cartera de crédito en la inversión financiera y crediticia, y recursos significativos destinados a las inversiones en títulos de renta variable. Mantuvo la caja y la tesorería en los niveles más bajos del sector y la más baja utilización del recurso humano para producir intermediación. Posee los mecanismos menos eficientes para la evaluación de los riesgos. Por otro lado, no hubo diferencias en el alcance estratégico de los bancos entre los diferentes periodos, pero si hubo cambios en los recursos comprometidos en inversiones amortizables, empleados y en los mecanismos para medición y valoración de los riesgos. En este grupo, cinco de los nueve bancos se convirtieron en líderes estratégicos.
2. Banca comercial al por menor. Banca tradicional en sus operaciones de activo y pasivo con orientación del activo y uso del recurso humano en niveles intermedios. Muestra el nivel más bajo del indicador de cobertura geográfica. La recomposición de la inversión financiera y crediticia en términos de la participación de la cartera de créditos y de la cartera de valores, así como una

mayor diversificación del negocio bancario medida por la participación de las comisiones en los ingresos operacionales, evidencian cambios en el alcance estratégico. En cuanto a los recursos utilizados se obtuvieron variaciones importantes en el peso de las provisiones en el margen financiero bruto. En este grupo, el 50% de los bancos logró constituirse en líder estratégico.

3. Banca comercial de pasivo con orientación hacia la banca corporativa. Poca importancia a la inversión crediticia. Presentó la menor inversión crediticia y la mayor cartera de valores. Actitud muy conservadora del activo, con una participación importante de los gastos de personal en el margen ordinario. Fuerte reorientación estratégica hacia la banca corporativa, dado el incremento que experimentó la inversión en valores, una mayor cobertura geográfica y una mayor inversión en los recursos destinados a la valoración de las inversiones. En este grupo sólo un intermediario logró la máxima eficiencia en términos de las dimensiones de alcance consideradas.

2.7.4. Cuarto enfoque: Dimensiones Alcance de la Estrategia y Recursos Comprometidos e indicadores de resultados

Más (1994,1996) consideró un periodo de ocho años (1984-1991) y una muestra de veinticuatro bancos españoles en 1984, que luego se redujeron a veintidós en 1991, debido a procesos de fusión durante el periodo de estudio. De los veinticuatro bancos analizados al principio, trece eran nacionales, siete regionales y cuatro locales; de la misma manera veintiuno eran comerciales y tres industriales. La información básica fue obtenida del “Anuario Estadístico de la Banca Privada”, que anualmente publica el Consejo Superior Bancario.

Se analizaron dos dimensiones: estratégicas y de resultados. Las dimensiones estratégicas corresponden al Alcance y a los Recursos. La primera engloba el alcance del producto (hacia donde se orientan las actividades del banco analizados: Créditos Personales/Inversiones Financieras, Créditos Comerciales/Inversiones Financieras, Créditos con Garantía Real/Inversiones Financieras, Tesorería/Inversiones Financieras, Cuentas Corrientes/Recursos Ajenos, Cuentas de Ahorro y Depósitos a Plazo/Recursos Ajenos, Intermediarios Financieros/Pasivos), los segmentos del mercado (Activo por Oficina) y tamaño de la empresa (Activo Total). Los recursos se refieren al proceso productivo (Inversión Crediticia Bruta por Empleado).

Por otro lado, las dimensiones de resultados son la económica (ratio – Margen ordinario/Activo Total -, rentabilidad económica – Beneficio Neto después de Impuestos/Activo Total-, Beneficio Neto después de Impuestos/Recursos Propios), de riesgo (riesgo de margen ordinario, riesgo de la rentabilidad económica, riesgo de la rentabilidad financiera) y ajustada al riesgo (riesgo ajustado al margen ordinario, riesgo ajustado a la rentabilidad económica, riesgo ajustado a la rentabilidad financiera).

A partir de los datos mencionados anteriormente se obtuvieron siete grupos estratégicos, ya señalados en este trabajo de investigación

Por su parte, Surroca (2003), para el año 1988 clasificó a 109 empresas de la industria bancaria, en cinco grupos estratégicos de acuerdo a su capacidad para responder a perturbaciones competitivas.

2.8. Breves consideraciones sobre la Inflación

2.8.1. La inflación

La inflación es el incremento anual porcentual del nivel general de precios, medido generalmente por el índice de precios al consumo o algún

otro índice de precios similar. También se define la inflación como un proceso continuado de aumento de precios en bienes y servicios cuya principal consecuencia es la pérdida del poder adquisitivo del dinero en el tiempo (González, 2015). De los conceptos anteriores se infiere que la inflación no está definida por la existencia de precios altos, sino por el hecho de que los precios están en aumento, generándose así un proceso dinámico en el cual, necesariamente, los incrementos de los precios deben ser superiores a un periodo de tiempo considerado como base.

La economía moderna propone tres explicaciones de la inflación: la inflación por la demanda, la inflación por los costos y la inflación estructural. Este último tipo de inflación es la que prevalece en Venezuela, pues obedece a un conjunto de factores históricos, sociales, geográficos, políticos, psicológicos e incluso coyunturales que intervienen (Magallanes, 2009). Según Guerra (2010b) entre 1964 y comienzo de los años setenta se ubican los inicios de la inestabilidad macroeconómica venezolana, caracterizada, entre otras consecuencias, por devaluaciones periódicas y tasas de inflación, que en algunos periodos recientes han sido las más altas de América Latina (Martínez, 2012). Esta inestabilidad macroeconómica persiste hasta la fecha.

La inflación afecta a la economía en tres aspectos fundamentales (Blanco, 1982, p. 23), que son:

1. *Efectos redistributivos de la riqueza*: Para estudiar este aspecto es necesario entender que existen dos clases de ingresos: el ingreso monetario, representado por la cantidad de dinero (en valor nominal) que se percibe por la realización de un trabajo; y el ingreso real, consistente en el ingreso monetario previamente deflactado, lo cual da una medida de poder adquisitivo. El ingreso real se mide por la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con él.

Por una parte, la inflación perjudica claramente aquellos estratos o entes de la economía cuyos ingresos se elevan en una proporción menor que el nivel general de precios o asciendan con retraso. En Venezuela, este hecho es particularmente cierto para muchos negocios, tales como aquellos relacionados con los sectores de alimentos, bancarios, vehículos, entre otros, cuyos productos están sujetos a regulación por parte del Estado y se incrementan a un ritmo inferior al de la inflación general. Igual ocurre con las clases sociales media y baja, cuyos sueldos y salarios normalmente se incrementan con base a la inflación del año anterior y muchas veces se hace a un nivel inferior. En general, se puede decir que son perjudicados por la inflación los acreedores netos (aquellos cuyo activo monetario es mayor que su pasivo monetario), que han hecho préstamos a tasas de interés fijas negativas. Por otra parte, se benefician de la inflación los poseedores de activos reales; como es el caso de las empresas más capitalizadas cuyo patrimonio se revaloriza con el tiempo. También resultan favorecidos los deudores (aquellos que tienen un pasivo monetario mayor que su activo monetario), especialmente si han contratado deudas a tasas de interés fijas por debajo de los niveles de inflación o, mejor aún, como ocurre en algunas agroindustrias que reciben productos agropecuarios y entregan cuentas por pagar que no devengan intereses y son canceladas al cabo de un tiempo relativamente largo.

2. *Efectos sobre la balanza de pagos:* cuando los niveles de precios de un país son mayores que el promedio del mercado internacional, sus exportaciones pierden competitividad y tienden a disminuir y, por el contrario, se incrementan las importaciones debido a su menor precio relativo. Esto trae como consecuencia

un deterioro de la balanza comercial y, concomitantemente, de la balanza de pagos.

3. *Efectos sicológicos*: la inflación genera un clima de inseguridad que condiciona la actividad de los diferentes agentes que interaccionan en el mundo económico, requiriendo de procesos de retroalimentación sobre el movimiento de los niveles de precios. Se promueven las actividades especulativas y las exigencias reivindicacionistas en aras de una mayor participación en las rentas nominales.

Según Toro (1993, pp. 485-490), otras consecuencias de la inflación, no menos importantes que las anteriores, afectan de diferente manera a los agentes que intervienen en el proceso productivo e incluso a todo el resto de la sociedad, siendo ellas las siguientes:

1. *Incrementa la carga impositiva*: los gobiernos, que son los principales causantes de la inflación por indisciplina fiscal, pueden resultar beneficiados debido a que subrepticamente pueden "confiscar" parte de las riquezas de sus ciudadanos, al cobrar impuestos que no mantienen una proporción constante de la renta nominal. Ya que normalmente el impuesto sobre la renta (ISLR) es progresivo, los incrementos nominales de los ingresos ubican a los contribuyentes (personas naturales y jurídicas) en escalas con tarifas más altas. Esta consecuencia puede ser mitigada en países donde el pago del ISLR se realiza con base a unidades tributarias, reajustadas periódicamente para incorporar el efecto de la inflación
2. *Genera escasez y perjudica a los consumidores*: Si debido a la intervención del Estado o a la estructura del mercado algunas empresas no pueden trasladar al consumidor el porcentaje total de los incrementos de los precios de sus insumos, se producirán progresivas reducciones de utilidades que traerán aparejados

procesos de desinversión y, posteriormente, la quiebra de esos negocios; generándose de esta manera una reducción de la oferta de algunos bienes y servicios.

3. *Propicia el crecimiento del déficit fiscal:* En las economías inflacionarias, grupos sociales cada vez más numerosos son afectados por la crisis, obligando a los gobiernos a prestarles auxilios en forma de subsidios y otras transferencias, que si bien momentáneamente alivian la problemática social, a la postre agravan el proceso inflacionario, puesto que normalmente en estas circunstancias los gobiernos no cuentan con recursos suficientes para financiar programas de esta naturaleza, viéndose obligados a incurrir en déficits fiscales para ejecutarlos, los cuales generan consecuencias altamente negativas para la sociedad. Con los programas de ayuda social se intentan reprimir las manifestaciones de la inflación en vez de atacar las raíces del mal.
4. *Distorsiona el mecanismo de los precios:* A través del sistema de precios se difunde información entre los agentes económicos acerca de qué, cuándo y cómo producir, garantizando de esta manera una eficiente utilización de los recursos disponibles. Pero en un ambiente inflacionario los precios están en continuo aumento, por lo cual, el sistema de precios se convierte en una referencia imprecisa para los agentes económicos.
5. *Estimula el acaparamiento, deteriora la propensión al ahorro, impone mayores riesgos a las inversiones e induce a los empresarios a incrementar sus expectativas de utilidad:* A medida que se incrementa la inflación, la pérdida de poder adquisitivo que experimenta el dinero induce a los consumidores a adquirir bienes en lugar de mantener el dinero en el banco, disminuyendo así la propensión marginal al ahorro. Esta

situación, que obliga a la Banca a subir las tasas pasivas para captar fondos y, por consiguiente, a elevar las tasas activas, redundando en mayores riesgos para las inversiones, muchas de las cuales no se realizan, y en otros casos sencillamente se exigen tasas de ganancias más elevadas que se traducen en incrementos de precios para los consumidores.

Otra consecuencia de la inflación es la tasa de interés negativa, que ocurre cuando la tasa de interés activa del mercado bancario de un país, es inferior a la tasa de inflación presente en un mismo año calendario (Gaviria, 2006, p. 433).

En lo que respecta a la cuantificación de la inflación, para ello se emplean los índices de precios, los cuales son valores relativos que miden, en términos porcentuales, las variaciones tanto en el nivel de precios como en el costo de la vida. Miden, entonces, las variaciones en el costo de la vida derivada de cambios en el nivel general de precios. Los índices de precios se clasifican en índices de precios generales e índices de precios específicos. El primero se calcula mediante el promedio ponderado de los precios de una canasta de bienes y servicios, de manera que, estos índices miden las variaciones del nivel general de precios en un período de tiempo determinado. Los índices del nivel general de precios más comunes son el índice de precios al consumo, índice de precios al por mayor y el índice deflactor del Producto Nacional Bruto (PNB). Por su parte, el Índice de precios específicos mide las variaciones que ocurren en los precios de determinados bienes, así que con este índice se estiman los cambios de precios a un mayor nivel de detalle, cuyo ámbito puede ser un grupo, subgrupo o un solo artículo.

Por otra parte, existen tres métodos para medir los impactos de la inflación en las empresas: El Método de la Contabilidad Ajustada del Nivel General de Precios o de Precios Constantes (CANGP), El Método de la Contabilidad Ajustada del Nivel Específico de Precios o de Costos

Corrientes (CANEP) y el método mixto, que es una combinación de los dos anteriores.

Ahora bien, según el tratamiento de la inflación en el caso de los grupos estratégicos se pueden diferenciar dos vertientes de la investigación:

1. No ha sido considerada en el estudio (Hervás *et al.*, 2006; Grande *et al.*, 2012), lo cual es lógico, si se considera que los países donde se han realizado estudios enmarcados en esta línea de investigación suelen presentar tasas de inflación relativamente bajas.
2. Se considera como un factor relevante. Así Garcés y Duque (2008) ajustan por inflación la variable Activo total, re expresando sus valores nominales del periodo 1995 al 2004, en valores del final de dicho periodo.

En una primera aproximación el ajuste por inflación parece ser importante en un contexto inflacionario en el análisis longitudinal (varios periodos de tiempo), pero no en el análisis estático (un periodo de tiempo). Para evaluar con mayor profundidad los efectos de la inflación en los grupos estratégicos se requiere aplicar alguna de las metodologías contables apropiadas para tal fin (CANGP, CANPE o MIXTA), pero la información detallada para lograr este propósito no suele estar disponible, ni los bancos presentan sus estados financieros ajustados por inflación. Por ello, en la presente investigación, el ajuste por inflación se limita a actualizar los valores del activo total a precios del final del periodo estudiado (año 2010), para el análisis longitudinal de los grupos estratégicos y se realiza una comparación con los resultados obtenidos con los valores nominales. Se considera que las demás variables por ser ratios no necesitan dicho ajuste.

Los factores de ajuste por inflación se estimaron de la manera siguiente (Tabla 2):

Tabla 2. Factores de ajuste por inflación

Año	IPC	Deflactor
2.010	208,2	1,0000
2.009	163,7	1,2718
2.008	130,9	1,5905

Fuente: Cálculos propios a partir de los datos del Banco Central de Venezuela (2013)

2.9. Breves consideraciones del Análisis Envolvente de Datos (DEA)

Los estudios sobre eficiencia parten del trabajo pionero realizado por Farrell (1957). La teoría de Farrell se aplica en la práctica utilizando, principalmente, dos metodologías: las aproximaciones paramétricas y las no paramétricas, como el DEA (Data Envelopment Analysis o Análisis Envolvente de Datos). Para la primera se recurre al uso de la econometría y para la segunda se emplea el método DEA, propuesto por Charnes *et al.* (1978), que emplea algoritmos de programación lineal y asume rendimientos constantes a escala (modelo DEA-CCR). Posteriormente Banker *et al.* (1984) incorporaron los rendimientos variables a escala (modelo DEA-BCC). Para determinar si la tecnología de producción utilizada presenta rendimientos variable a escala, se procede a separar la eficiencia técnica (en adelante se denominará eficiencia técnica global (ETG)) en dos términos: eficiencia técnica pura (ETP) y eficiencia de escala (EE), de manera que $ETG = ETP \times EE$. Para ello deben calcularse los dos modelos: Rendimientos Constantes a Escala (RCE) y Rendimientos Variables a Escala (RVE), con los mismos datos. En caso de diferencia entre las dos mediciones para una institución financiera determinada implica que dicha institución posee ineficiencia de escala y que el valor de esa ineficiencia es el cociente entre la medición del RCE y

la medición del RVE. La ETG representa a los RCE y la ETP a los RVE.

Por ser el método DEA un enfoque no paramétrico, no es necesario imponer una estructura determinada para la frontera de producción. Por esta razón es muy útil para comparar la eficiencia técnica y asignativa, sin conocer previamente una función de producción o de costos. El DEA es una nueva herramienta de Administración apropiada para el análisis técnico de eficiencia de unidades de toma de decisiones, conocidas por sus siglas en inglés como DMU (Decision Making Units) (Soto *et al.*, 2010; Garzón *et al.*, 2011; Quintanilha *et al.*, 2012; Flores *et al.*, 2013; Yáñez, 2015). En el campo de la Gerencia Financiera tales DMUs corresponden a instituciones públicas y/o privadas de la industria bancaria.

Aunque el método DEA suele emplearse para evaluar aspectos técnicos y económicos de las DMUs, también pueden abordarse objetivos sociales (Amores, 2006; Soto *et al.*, 2010; García-Rubio y Rosales, 2011; Hong-Cheng, 2014).

En otro orden de ideas, para la aplicación del método DEA se utilizan variables de entradas, insumos o inputs y variables de salidas, productos o outputs. Las primeras se refieren a los bienes y servicios utilizados para la producción de otro bien o servicio o para obtener un resultado específico. Por su parte, las segundas son los bienes o servicios obtenidos a partir de una determinada combinación de insumos.

Concretamente, en el sector bancario existen dos enfoques de clasificación de los insumos y productos de la actividad bancaria (González y Mariaca, 2009). El primero, denominado enfoque de producción, considera que una entidad bancaria es un productor de servicios financieros a partir únicamente de inputs físicos, de manera que los insumos están constituidos, entre otras variables, por los salarios y el número de empleados, el total de activos y los costos no propios a intereses, mientras que los productos están conformados por los créditos, depósitos e ingresos no propios a intereses (Tortosa *et al.*, 2008; Asmild

et al., 2004). El segundo enfoque, designado enfoque de intermediación y que es el más utilizado en las investigaciones sobre la eficiencia bancaria utilizando el modelo DEA (González y Mariaca, 2009; Canales, 2013), incluyendo a la presente tesis doctoral, considera a las entidades financieras como intermediarias entre agentes económicos con capacidad y necesidad de financiación. Desde este punto de vista, los insumos incluyen, entre otras variables, los depósitos, los costos de operación financieras y los costos en personal y administrativos, y por el lado de las salidas se consideran los préstamos, los ingresos totales y las inversiones (Guzmán y reverte, 2008).

En este sentido, la estimación de coeficientes de eficiencia bajo el esquema de DEA se puede clasificar en dos tipos: El orientado a los insumos y el orientado a los productos (Charnes *et al.*, 1981; Chediak y Rodríguez, 2009). El modelo orientado a los insumos busca la minimización de los insumos para la producción o intermediación de un nivel dado de producto, de manera que mide la capacidad de una empresa, institución u organización para generar una cantidad fija de bienes o servicios usando para ello la menor cantidad posible de recursos.

En este modelo, se mantiene el nivel de producto existente, buscando la máxima reducción proporcional en el nivel de insumos, mientras la institución financiera permanece en la frontera de posibilidades de producción. Una entidad bancaria no es eficiente cuando es posible disminuir cualquiera de sus insumos sin modificar su nivel de producción o intermediación. Este enfoque es el aplicado en esta investigación y ha sido utilizado por diversos autores (EL Moussawi y Obeid, 2010; González y Mariaca, 2009).

Por su parte, el modelo orientado a los productos, busca la maximización de la producción o intermediación dadas unas cantidades de insumos, de manera que mide la capacidad de una empresa, institución u organización para producir la mayor cantidad posible de

bienes usando para ello una cantidad fija de recursos.

En este modelo, se mantiene el nivel de insumos existente, buscando el máximo incremento proporcional en el nivel productos, mientras la institución bancaria permanece en la frontera de posibilidades de producción. Así, una entidad financiera no es eficiente cuando es posible aumentar cualquiera de sus productos sin incrementar algunos de sus insumos y sin disminuir algún otro producto. En el modelo orientado a productos, el nivel de producción o intermediación observado se multiplica por $1/ETG$ ó $1/ETP$ (según caso) para estimar el nivel de producción o intermediación necesario para convertir a una institución financiera ineficiente en eficiente.

Para complementar la explicación del método DEA se presenta en la Figura 1 un modelo simplificado, donde se han graficado las relaciones de un insumo y un producto para cinco instituciones bancarias, cuyos resultados se sintetizan de la manera siguiente:

1. El tramo comprendido entre el eje x y la institución financiera C (pasa por la institución bancaria A), corresponde al tramo de rendimientos crecientes a escala (Increasing Returns to Scale – IRS – por sus siglas en inglés). Por ello, la institución bancaria A es técnicamente eficiente, pero es ineficiente a escala, porque tiene un tamaño insuficiente. Esta ineficiencia es medida por la distancia entre las fronteras RCE (Rendimientos Constantes a Escala, que se relaciona con la Eficiencia Técnica Global ó ETG) y RVE (Rendimientos Variables a Escala, que se relaciona con la Eficiencia Técnica Pura ó ETP).
2. El tramo dibujado por las entidades bancarias C y D, ubicadas en las dos fronteras (RCE y RVE), señala los rendimientos constantes a escala, así que estas dos instituciones financieras presentan eficiencias técnicas y de escala, y reflejan los tamaños

de escala óptimos (mínimo y máximo, respectivamente), para el grupo de instituciones financieras comparado. Por tanto, estos bancos están aprovechando las economías de escala.

3. El tramo que va desde la entidad financiera D hasta la institución bancaria E, representa los rendimientos decrecientes a escala (Decreasing Returns to Scale – DRS – por sus siglas en inglés). Por esta razón, la institución bancaria D es técnicamente eficiente, pero es ineficiente a escala, debido a que su tamaño supera al óptimo (exceso de tamaño). Esta ineficiencia es medida por la distancia entre las fronteras RCE y RVE.
4. La institución bancaria B presenta ineficiencias técnicas y de escala. La primera se mide por la distancia desde el punto B a la frontera RVE, y la segunda por la distancia desde la frontera RVE (punto B1) hasta la frontera RCE (punto B2), en un modelo orientado a insumo como es el caso de la presente investigación.

Figura 1. Fronteras eficientes para rendimientos constantes y variables a escala de cinco instituciones financieras

Fuente: Elaboración propia

2.9.1. Ventajas del método DEA

El DEA presenta importantes ventajas en la evaluación de instituciones financieras y de otros tipos de empresas, tales como (Fuentes, 2000, p. 22):

1. Es bastante flexible y no existen juicios de valor por parte del investigador referentes a la importancia relativa de cada variable en la determinación de la eficiencia de una unidad de toma de decisiones (DMU), ya que el mismo modelo, en función de los datos, determina el valor de las ponderaciones y asigna el mismo valor para todas las DMUs.
2. Sirve para comparar DMUs que emplean en su proceso productivo múltiples insumos y generan uno o más productos o servicios.
3. Ofrece gran cantidad de información específica para cada DMU que puede ser empleada para establecer guías de actuación con el fin de mejorar la eficiencia de las unidades ineficientes.
4. Permite relacionar simultáneamente todos los insumos con los productos, pudiendo identificarse cuales insumos están siendo infrautilizados, o en qué cuantía pueden incrementarse los productos, dadas unas determinadas cantidades de insumos.
5. No exige del conocimiento previo de la función de producción sino, únicamente, de un conjunto de combinaciones de factores que generen cantidades de output.
6. Posibilita el análisis de las economías de escala y, por tanto, de los tamaños óptimos que tienen o deberían tener las entidades bancarias.

Otras ventajas del método DEA señaladas por Yáñez *et al.* (2015) son las siguientes: 1) El DEA puede ser utilizado por la gerencia de un

banco ineficiente para identificar los bancos líderes, donde se desarrollan las mejores prácticas y, posteriormente, transferir este conocimiento a su entidad bancaria. 2) Con el DEA se identifican con facilidad las instituciones bancarias ineficientes.

2.9.2. Desventajas del método DEA

No obstante las bondades antes descritas, el método DEA presenta algunas desventajas, tales como:

1. Debido a que es método no paramétrico, no presenta indicadores estadísticos para medir el error aleatorio de los datos tal como si ocurre con las regresiones estadísticas. Como consecuencia toda desviación del óptimo es considerada ineficiencia (Arzubi y Berbel, 2001) y no se recomienda para probar hipótesis de investigación. Sin embargo, estudios recientes relacionados con los métodos *bootstrap* permiten superar la naturaleza determinística del DEA, y por tanto, posibilita la inferencia estadística (Kapelko, 2009, p. 111).
2. El modelo puede asignar una ponderación nula o muy escasa a un determinado factor que, desde el punto de vista teórico, tenga una gran importancia en la eficiencia relativa de las DMUs (Fuentes, 2000, p. 22).
3. El número de variables de insumo y producto incluidos en el ejercicio son también objeto de consideración: el uso de muchas variables insumo y producto es calificado como metodológicamente erróneo (Yáñez, 2015).
4. La fiabilidad de los resultados también depende de la relación existente entre el número de variables consideradas y el de unidades a analizar (Martín, 2008). Así, Banker *et al.* (1989)

establecieron como requisito que el número de unidades analizadas sea mayor o igual a la suma de inputs y outputs para que el modelo tenga carácter discriminatorio, aunque otros autores como Norman y Stoker (1991) señalan que veinte unidades son suficientes sin hacer depender el número de la cantidad de variables o Mancebón (1996, p. 297) que recomienda que el número de entidades analizadas sea, por lo menos, el triple de las variables relevantes introducidas en el modelo.

5. La frontera de referencia obtenida con este método resulta más sensible a los valores atípicos o outliers (Ribas *et al.*, 2006) y a los errores de medida que la frontera estima a partir de los métodos paramétricos.

2.9.3. Formulación matemática del modelo DEA

La estructura algebraica del modelo DEA en su variante CCR (Retornos de Escalas Constantes), tal como lo propusieran Charnes *et al.* (1978), es la siguiente (Flores y Fernández, 2006):

$$Max_{u,v} h_0 = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}} \quad (1)$$

Sujeto a las restricciones siguientes:

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1; j = 1 \dots n$$

$$u_r v_j \geq 0; \quad r = 1.. \quad i = 1 \dots m;$$

donde en el numerador del cociente (1) se encuentra la suma de y_{r0} , que representa la cantidad de productos (1,2, ..., r) del banco evaluado, multiplicados por los coeficientes de ponderación ($u_1, u_2, \dots, u_r$) que pueden ser considerados como un “precio” asociado al producto ($y_{10}, y_{20}, \dots, y_{r0}$). Por otro lado, en el denominador se sitúa la suma de x_{i0} , que representa la cantidad de insumos (1, 2, ..., i) utilizados por el banco evaluado en la intermediación de los productos recogidos en el numerador, multiplicados por un coeficiente de ponderación ($v_1, v_2, \dots, v_i$) asignado por el programa, que representa el “precio” asociado a cada insumo correspondiente ($x_{10}, x_{20}, \dots, x_{i0}$) y que es distinto para cada banco. Así, cada vez que se estudia la eficiencia de una institución bancaria, el programa intentará hallar el conjunto de “precios” (u_r, v_i) que maximicen el valor del producto del banco analizado con respecto al costo de sus insumos consumidos, dando como resultado el ratio de eficiencia de cada banco.

A partir de las ponderaciones (u_r, v_i) para cada banco, las restricciones señaladas pretenden asegurar que el cociente resultante de la ecuación (1) no sea superior a 1 para ninguna de las entidades bancarias estudiadas. De esta manera, un banco se considera eficiente cuando el resto de las entidades financieras no presentan una valoración superior a ella, alcanzando h_0 el valor 1 y, por el contrario, son ineficientes aquellos bancos que toman valores de h_0 entre [0 y 1).

La dificultad de cálculo que presenta el modelo CCR de Charnes, *et al.* (1978) en su forma fraccional hace necesaria su transformación en un modelo de programación lineal equivalente, en el que se busca mantener fija una de las dos partes de la fracción para maximizar o minimizar la otra. Así, se podrían construir dos tipos distintos de modelos CCR, según su orientación a insumos o productos. El modelo DEA con orientación a

insumos, que es el utilizado en la presente investigación, considera constante el numerador del cociente de la fracción (1).

$$\text{Min}\theta$$

Sujeto a las restricciones siguientes:

$$x_i\theta - X\lambda \geq 0$$

$$Y\lambda - y_r \geq 0$$

$$\lambda \geq 0$$

Donde θ indica la distancia en insumos a la envolvente de datos, es decir, la medida de eficiencia

X es la matriz de insumos de orden $(m \times n)$

Y es la matriz de productos de orden $(s \times n)$

λ es el vector $(n \times 1)$ de pesos o intensidades

x_i e y_r representan los vectores de insumos y salidas, respectivamente.

2.9.4. Variables consideradas en investigaciones sobre el modelo Análisis Envolvente de Datos en el sector bancario

Diversas investigaciones se han llevado a cabo aplicando el modelo Análisis Envolvente de Datos (DEA), y específicamente en el sector bancario se pueden señalar los siguientes estudios agrupados de acuerdo al enfoque utilizado, y ordenados desde los más antiguos a los más recientes (Tablas 3 y 4).

Tabla 3. Algunas investigaciones que aplicaron DEA en el sector bancario bajo el enfoque de producción

Autores	Año	Muestra	Variables de entrada	Variables de salida
Peretto y De Azcona	2002	34 bancos argentinos	Empleados Egresos por servicios Gastos administrativos Patrimonio neto Egresos financieros	Ingresos financieros Ingresos por servicios
Mariaca	2003	20 bancos bolivianos	Gastos de personal Gastos en comunicación y representación Gastos administrativos Total de activos fijos	Cartera de créditos Captaciones del público Beneficios de intermediación
Asmild et al.	2004	5 bancos canadienses	N° de empleados Valor en libros de activos físicos Costos no propios a intereses	Total de depósitos Total de préstamos Préstamos interbancarios Ingresos no propios a intereses
Hassam	2004	27 bancos comerciales de los Emiratos Arabes Unidos	Gastos de intereses Gastos distintos a intereses	Ingresos por intereses Ingresos distintos de intereses sobre créditos.

Fuente: González y Marica (2009) y Arias (2009, pp. 88, 89)

Tabla 4. Algunas investigaciones que aplicaron DEA en el sector bancario bajo el enfoque de intermediación

Autores	Año	Muestra	Variables de entrada	Variables de salida
Pineda	2001	30 bancos colombianos	Depósitos Número de empleados Posesiones y activos fijos Patrimonio	Préstamos
Fernandez <i>et al.</i>	2004	142 bancos de EEUU, Canadá, Europa y Japón	Propiedad, Planta y Equipos (Neto) Gastos de personal y de administración Otros gastos operativos Depósitos	Inversiones en títulos valores Cartera de créditos Ingresos distintos a intereses más otros ingresos operativos
Osman <i>et al.</i>	2008	60 bancos del Líbano	Gastos financieros Gastos generales Depósitos totales Número de empleados Número de sucursales	Ingresos por intereses Otros Ingresos Préstamos totales
Guzman y Reverte	2008	14 bancos españoles	Costos en personal y administrativos Costos de operación financiera Depósitos	Total de Préstamos Ingresos Totales

Fuente: González y Marica (2009) y Arias (2009, pp. 88, 89)

El DEA es una herramienta de Administración que no ha sido utilizada para evaluar las relaciones entre grupos estratégicos y la eficiencia del sector bancario, mediante comparaciones intergrupales. En investigaciones previas del sector bancario se ha empleado este tipo de eficiencia de diversas maneras, tales como:

1. Para demostrar la eficiencia de un grupo de bancos durante uno o más periodos de tiempo (Osman *et al.*, 2008; Izah *et al.*, 2009; Mishra *et al.*, 2013).
2. Para realizar una evaluación intragrupal que permite identificar los líderes y seguidores estratégicos entre los bancos que componen los distintos grupos estratégicos obtenidos previamente con técnicas multivariantes (Almanza y Daccarett, 2005).
3. Para conformar grupos estratégicos que utilizan composiciones similares de inputs (recursos comprometidos) para la obtención de composiciones parecidas de outputs (variables de alcance) y, además, para determinar la capacidad de adaptar la estrategia competitiva de bancos, definida a partir de las relaciones marginales entre las variables estratégicas (Prior y Surroca, 2001), empleando una comparación intragrupal.
4. Determinar grupos de gerencia y desempeño de líderes de grupo (Paradi *et al.*, 2012), entre otras importantes aplicaciones del DEA.

Por el contrario, en el presente estudio, se establecen los grupos estratégicos con estadística multivariante (análisis de componentes principales) y luego se pretende probar la hipótesis de que la eficiencia varía con el grupo (Comparación intergrupala). Esta orientación se sustenta en que la relación grupo estratégico y rentabilidad está sujeta a controversia (González, 2003; Duan y Jin, 2014), incluso se ha afirmado que la pertenencia a un grupo ha resultado un pobre pronosticador de los resultados de la empresa (Revuelto y Fernández, 2009), pues algunos

investigadores han encontrado evidencias de la validez predictiva de los grupos estratégicos (Rondán *et al.*, 2010; Serna, 2013) y otros no lograron establecer esta relación o solo consiguieron apoyo parcial a esta hipótesis (Zúñiga *et al.*, 2004a,b; Flores y Flores, 2012). Quizás esta polémica se debe a deficiencias metodológicas (Duan y Jin, 2014) o, también, que los académicos adoptan diferentes dimensiones estratégicas que producen resultados disimiles (Dikmen *et al.*, 2009). Además, en los estudios sobre grupos estratégicos el rendimiento se circunscribe, principalmente, a un término tan limitado como es la rentabilidad, oponiéndose así a una visión más amplia, que incluya medidas financieras y operativas (Peteraf y Shanley, 1997), así que una de las soluciones consiste en incorporar múltiples medidas de resultados en el análisis de grupos estratégicos (Gupta y Govindarajan, 1984; Dornier *et al.*, 2012) y, por ello, en la presente investigación se emplea la eficiencia técnica como una medida alternativa de resultados empresariales en la banca.

2.10. DESCRIPCIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA BANCARIO VENEZOLANO A PARTIR DE 1994

La crisis financiera venezolana ocurrida en enero del año 1994 trajo, entre otras consecuencias, la apertura al capital extranjero. Esto generó mejoras a nivel técnico y operativo, además del fortalecimiento en el patrimonio de las entidades financieras (Bracho *et al.*, 2002, p. 303).

Pero también la crisis financiera dio origen a un nuevo marco regulatorio, que buscaba mejorar la calidad de la supervisión y de la regulación de las entidades bancarias. Así la Reforma a la Ley de Bancos y Otras Instituciones Financieras reguló la inversión extranjera y nuevas formas de intermediación financiera como la banca universal y la banca de inversión, además de favorecer las fusiones entre diversas entidades bancarias (Bracho *et al.*, 2002, p. 303).

Estas fusiones han modificado la estructura y composición del sistema financiero venezolano, ya que para el año 1994 existían 114 instituciones financieras (Bracho *et al.*, 2002, p. 308) mientras que para diciembre de 2008 disminuyeron a sólo 60 entidades (Tabla 5), de las cuales 50 eran de capital privado y las 10 restantes pertenecían al Estado (SUDEBAN, 2008, p. 41).

Por otra parte, es importante destacar que para el año 1994 la participación más representativa del Sistema Bancario se encontraba en los subsistemas banca comercial y de inversión, agrupando el 55,3% del total de entidades financieras existentes para la época, mientras que para diciembre del año 2008 los subsistemas banca universal (que no existía en el año 1994) y comercial aglomeraron el 65% del total de las instituciones bancarias legalmente autorizadas para funcionar en el territorio de la República Bolivariana de Venezuela (Tabla 5).

La introducción de la figura de la banca universal al sistema, en 1996, ha permitido a los bancos que operan bajo esa modalidad actuar en distintas áreas del sistema, existiendo más oferentes en cada submercado, y reduciendo así la especialización que tradicionalmente predominó en el mercado financiero venezolano (Rojas y Rodríguez, 1997, p. 33).

Tabla 5. Estructura del sistema financiero venezolano

Bancos	1994	%	2008	%	2009	%	2010	%
Universales			24	40,0	22	36,7	21	48,8
Comerciales	38	33,3	15	25,0	11	18,3	7	16,3
Con Leyes Especiales			4	6,7	4	6,7	5	11,6
De Desarrollo			7	11,7	7	11,7	5	11,6
De Inversión	25	22,0	4	6,7	4	6,7	2	4,7
Hipotecario	8	7,0	1	1,7	1	1,7		
De Arrendamiento Financiero	22	19,3	1	1,7	1	1,7	1	2,3
De Ahorro y Préstamo	21	18,4	2	3,3	2	3,3	1	2,3
Del Mercado Monetario			2	3,3	2	3,3		
Total	114	100,0	60	100,0	54	100,0	42	100,0

Fuentes: Bracho *et al.* (2002, p. 310) y SUDEBAN (2010, pp. 47,48; 2009, p. 54; 2008, p. 41)

Pero a finales del año 2008, Venezuela enfrenta nuevamente otra crisis financiera. En febrero de ese año el Ministerio del Poder Popular para la Economía y Finanzas de Venezuela intervino Stanford Bank S.A. como consecuencia de la acusación por fraude que efectuó la Comisión de Valores de Estados Unidos (la Securities Exchange Commission, SEC) al presidente de la casa matriz de ese banco. En junio se fusiona por absorción con el Banco Nacional de Crédito (Sudeban, 2010b).

Luego, en noviembre y diciembre de 2009, fueron intervenidos los bancos privados Confederado, Bolívar, Canarias, BanPro, Central, BaNorte, Baninvest y Real por irregularidades en el aumento de capitales, transferencia de fondos de una institución a otra, negociaciones fraudulentas con el dinero de los ahorristas, escasez de liquidez para asumir sus responsabilidades y aprovechamiento fraudulento de fondos públicos (Ministerio Público, 2010a).

Asímismo, en el año 2010 fueron intervenidas las entidades

bancarias privadas Mi Casa, Inverunión, Del Sol, Avanza Fondo del Mercado Monetario, Federal Banco Universal, Federal Inverbanco, Federal Fondo del Mercado Monetario, Federal Banco de Inversión, Helm Bank de Venezuela y Bancoro, y finalmente en el año 2011, fueron objeto de intervención los bancos Banvalor y Casa Propia (Sudeban, 2010b; Sudeban, 2010c, p. 21). A los propietarios y directores de éstos bancos también el Ministerio Público los acusó de ser cooperadores inmediatos en la distracción de recursos de los ahorristas y apropiación indebida de créditos; además de asociación para delinquir (Ministerio Público, 2010b).

El 9 de abril del año 2010, se autorizó la fusión por absorción de BFC Banco Fondo Común C.A Banco Universal por parte del Total Bank C.A Banco Universal (SUDEBAN, 2010c, p. 78).

Por su parte, el banco Mi Casa Entidad de Ahorro y Préstamo se fusionó por absorción con el ya estatizado Banco de Venezuela, antes propiedad del Grupo Santander, mientras que el estado venezolano decidió pasar también a la banca pública a las instituciones Confederado, Central, Bolívar y BaNorte, que en fusión con la entidad financiera pública Banfoandes ahora forman parte del Bicentenario Banco Universal, el cual fue creado el 16 de diciembre de 2009 (Resolución N° 682.09 de SUDEBAN, 2009; Resolución N° 011.10 de SUDEBAN, 2010).

En el año 2010, el gobierno venezolano liquidó parcialmente los activos del conglomerado bancario Federal, pasando gran parte de las agencias de los bancos liquidados a las entidades públicas Bicentenario, Tesoro y Venezuela.

2.11. LEYES VIGENTES QUE REGULAN EL FUNCIONAMIENTO DE LA INDUSTRIA BANCARIA VENEZOLANA

2.11.1. Decreto N° 1.402, mediante el cual se dicta el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014)

Este Decreto (Artículo 5) define a la intermediación financiera como la actividad que realizan las instituciones bancarias y que consiste en la captación de fondos bajo cualquier modalidad y su colocación en créditos o en inversiones en títulos valores emitidos o avalados por la Nación o empresas del Estado, mediante la realización de las operaciones permitidas por las Leyes de la República.

Con respecto a la clasificación de los bancos, sólo considera tres tipos: Banco Universal, Banco de Desarrollo y Banco Microfinanciero. Los bancos universales son las entidades que realizan todas las operaciones de intermediación financiera y sus servicios conexos, y requieren, para poder operar, de un capital social mínimo suscrito y pagado de Bs. 170.000.000 si tienen su asiento principal en el Área Metropolitana de Caracas, en las ciudades de Guarenas, Guatire, San Antonio de los Altos, Carrizal, Los Teques, Los Valles del Tuy y en el Estado Vargas, y de Bs. 85.000.000 si están situados en otra jurisdicción del país y han obtenido de la SUDEBAN la calificación de banco regional (Artículo 11).

Los bancos de desarrollo tienen por objeto principal fomentar, financiar y promover los proyectos de desarrollo industrial y social del país, así como actividades económicas y sociales para sectores productivos específicos, además pueden realizar sus operaciones crediticias a través de los bancos universales, salvo que se trate de créditos otorgados a los microempresarios o microempresas; de igual manera pueden realizar las demás operaciones de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su objeto. Estos bancos,

para operar, requieren de un capital social mínimo suscrito y pagado de 150.000.000 de bolívares, que será suscrito por la República Bolivariana de Venezuela a través de Organismos Públicos Nacionales y sus Entes Descentralizados, y en todo caso, la participación del capital privado en este tipo de bancos no podrá ser superior al que represente la República Bolivariana de Venezuela (Artículo 12, primer aparte).

Por su parte, el objeto principal de los Bancos Microfinancieros es fomentar, financiar o promover las actividades de producción de bienes y servicios de las pequeñas y medianas empresas, de la economía popular y alternativa, de los microempresarios y microempresas. Estas entidades otorgan créditos bajo parámetros de calificación y de cuantía diferentes del resto de las instituciones bancarias, de conformidad con las normas dictadas por SUDEBAN; realizan las demás actividades de intermediación financiera y servicios financieros compatibles con su naturaleza, y para operar deben constituir un capital social mínimo suscrito y pagado de Bs. 35.000.000,00 (Artículo 12, segundo y último aparte).

El derogado Decreto Ley de Reforma Parcial de la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras (2010) consideraba una mayor clasificación de las entidades financieras, y las definía de la manera siguiente:

Eran bancos universales aquellos que podían realizar todas las operaciones que efectuaban los bancos e instituciones financieras especializadas, excepto las de los bancos de segundo piso. Requerían, para operar, un capital mínimo de 40.000.000.000 bolívares, pero si tenían su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y habían obtenido de SUDEBAN la calificación de banco regional, requerían, entonces, un capital no menor de 20.000.000.000 bolívares (Artículos 74, 75).

Por su parte, los bancos comerciales tenían por objeto realizar operaciones de intermediación financiera y demás operaciones y servicios

financieros que fueran compatibles con su naturaleza, además debían tener un capital mínimo de 16.000.000.000 bolívares, pero si su asiento principal estaba fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y habían obtenido de SUDEBAN la calificación de bancos regionales requerían un capital no menor de 8.000.000.000 bolívares (Artículo 87, 88).

Los bancos hipotecarios tenían como objeto principal otorgar créditos con garantía hipotecaria, dirigidos hacia el sector de la construcción, adquisición de viviendas y liberación de hipotecas. Debían tener un capital no menor de 8.000.000.000 bolívares, pero si su asiento principal se encontraba fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y habían obtenido la calificación de bancos regionales, requerían un capital mínimo de 6.000.000.000 bolívares (Artículos 94, 95).

El objeto primordial de los bancos de inversión era intermediar en la colocación de capitales, participar en el financiamiento de operaciones en el mercado de capitales, financiar la producción, la construcción y proyectos de inversión. Debían tener un capital mínimo de 10.000.000.000 bolívares si su asiento principal estaba en el Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas, de lo contrario, si se trataba de un banco regional requerían de un capital de, por lo menos, 5.000.000.000 bolívares (Artículos 104, 105).

Los bancos de desarrollo se dedicaban, principalmente, a fomentar, financiar y promover actividades económicas y sociales para sectores específicos del país. Debían tener un capital pagado no menor de 16.000.000.000 bolívares, pero si su asiento principal estaba fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y se trataba de un banco regional necesitaban un capital mínimo de 8.000.000.000 Bolívares. Sin embargo, si su único objeto era atender el sector microempresarial bastaba un capital mínimo de 3.000.000.000 de Bolívares (Artículos 110, 112).

Las arrendadoras financieras tenían como objeto realizar de manera habitual y regular operaciones de arrendamiento financiero, debían tener un capital pagado no menor de 5.000.000.000 bolívares y, si tenían su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y habían obtenido la calificación de arrendadora financiera regional, necesitaban un capital mínimo de 2.500.000.000 bolívares (Artículos 117, 118).

Los fondos del mercado monetario se dedicaban a vender al público títulos o valores, así como los derechos y participaciones sobre los mismos, en fondos de activos líquidos, y otros fondos o modalidades creados con tal finalidad y requerían un capital no menor de 5.000.000.000 bolívares, pero si su asiento principal se encontraba fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y obtuvo la calificación de instituciones regionales, debía tener un capital mínimo de 2.500.000.000 bolívares (Artículos 126, 127).

El objeto de las entidades de ahorro y préstamo era crear, mantener, fomentar y desarrollar condiciones y mecanismos favorables para la captación de recursos financieros, principalmente ahorros, y su canalización en forma segura y rentable mediante cualquier tipo de actividad crediticia, hacia la familia, las sociedades cooperativas, el artesano, el profesional, las pequeñas empresas industriales y comerciales, y en especial, para la concesión de créditos destinados a solucionar el problema de la vivienda familiar y facilitar la adquisición de inmuebles necesarios para el desarrollo de la sociedad. Estas entidades debían tener un capital mínimo de 8.000.000.000 bolívares, pero si tenían su asiento principal fuera del Distrito Metropolitano de la ciudad de Caracas y habían obtenido la calificación de entidad de ahorro y préstamo regional, necesitaban un capital pagado no inferior a 4.000.000.000 bolívares (Artículos 132, 133).

2.11.2. Leyes que regulan la cartera de créditos de las Instituciones Financieras

Los bancos deben destinar un porcentaje de la cartera de crédito a los sectores productivos siguientes:

Al sector turístico, un porcentaje mínimo del 3% en la cartera de crédito, que será fijado por el Ministerio del Poder Popular para el Turismo, previa opinión vinculante del Banco Central de Venezuela (Artículo 16, Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Turísticas y del Crédito para el Sector Turismo).

Al sector agrario, un porcentaje máximo del 30% de su cartera de créditos bruta (Artículo 5, Decreto Ley de Crédito para el Sector Agrario).

Al sector manufacturero, un porcentaje mínimo del 10% de la cartera de crédito bruta del año inmediatamente anterior (Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Crédito para el Sector Manufacturero, Artículo 5).

Para la construcción, adquisición, ampliación o remodelación de viviendas principales, el Ministerio del Poder Popular para la Vivienda y Hábitat establecerá el porcentaje anual de la cartera hipotecaria obligatoria (Artículo 60, Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat).

Para los microcréditos, la cartera crediticia mínima es del 3% (disposición transitoria cuarta, Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Instituciones del Sector Bancario).

2.12. BREVES CONSIDERACIONES SOBRE LA COBERTURA Y LA EXCLUSIÓN GEOGRÁFICA FINANCIERA

Las entidades bancarias tienden a ubicar sus oficinas en aquellas regiones con mayor desarrollo económico, mejor educación y con mayor dependencia de la economía formal, en contraste con la población que no cuenta con servicios bancarios; así que son los pobres los que constituyen la gran mayoría de los excluidos del sistema financiero (Gwinner *et al.*, 2006, p. 1; Marulanda y Paredes, 2006, p. 33; Rojas, 2006a, p. 16).

La exclusión geográfica financiera es característica de las zonas rurales, e incluso de franjas urbanas clasificadas como estratos bajos, que dificulta y hace más costoso el acceso a los servicios financieros a las personas residenciadas en estas zonas, generando a su vez mayor desigualdad y menores posibilidades de desarrollo con respecto a los estratos medios o altos (Marulanda y Paredes, 2006, pp. 29, 33).

Para algunos investigadores, la exclusión geográfica financiera puede ser una consecuencia del tamaño y ubicación de la red bancaria, que a su vez, dependen, entre otros factores, de la misión, de la estrategia, de la población objetivo y de la actividad económica de la zona (Juaristi, 1989; Medina y Steiner, 2002; Zahler, 2008, pp. 46,47). Por otra parte, el tamaño de la red también se relaciona con la calidad del servicio financiero (Flores, 2006, p. 25).

La exclusión geográfica financiera se refiere a aquellas regiones que no disponen de manera permanente de servicios bancarios formales (Corr, 2006, pp. 9, 10; Mendizabal *et al.*, 2008, p. 10); considerándose al sector financiero formal como aquellas entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria (Marulanda y Paredes, 2006, p. 6).

Este tipo de exclusión está estrechamente vinculada a la exclusión social (Comisión Europea, 2008, pp. 3,5) y, por tanto, a la pobreza

(Villamonte, 2013). Por ello, uno de los aspectos relevantes de la Responsabilidad Social Empresarial o Responsabilidad Social Corporativa de la Banca (Soto, 2006) es la lucha contra la exclusión financiera (Ruiz *et al.*, 2009; Niño y Llorente 2009; de los Ríos *et al.*, 2012) en el marco de Desarrollo Humano Sostenible (Ochoa, 2013), ya que una gran proporción de la sociedad sigue padeciendo este tipo de exclusión (Chambers y Day, 2009; Orozco y Barón, 2012; Fernández y de La Cuesta, 2014).

Porter (1985, p. 146) y McGee y Thomas (1986) sugirieron que la cobertura geográfica es uno de los indicadores del alcance de la estrategia, una de las dos dimensiones para el análisis de los grupos estratégicos, por lo cual este indicador representa una barrera de movilidad entre los grupos.

La Cobertura Geográfica ha sido medida en estudios de la banca u otros sectores de la economía, mediante escalas de apreciación (Hodgkinson, 1993, p. 273) o, de manera más generalizada, detectando la ubicación de oficinas (sucursales) en unidades territoriales como distritos, áreas metropolitanas o países (Ashton, 2003, p. 22; Goulas *et al.*, 2008; Blanas *et al.*, 2012), que constituye uno de los indicadores tradicionales para estudiar la Exclusión Financiera Geográfica. En la presente tesis doctoral, además de estimar el número de sucursales por municipios de cada grupo estratégico, éstas se representaron en un sistema de información geográfica (SIG) para descubrir Patrones de Comportamiento Geoespacial de los grupos estratégicos de la Banca, aspecto no abordado desde esta perspectiva en investigaciones previas y cuyas implicaciones teóricas más importantes son:

- 1) Establecer que los grupos estratégicos siguen Patrones de Comportamiento Geoespacial que son coherentes con sus estrategias financieras, en línea con la afirmación de que las ventajas competitivas pueden provenir de una fuente externa como la localización de la

empresa, factor que ha sido descuidado en la literatura (Porter, 2000; Porter y Kramer, 2011).

2) A su vez, los Patrones de Comportamiento Geoespacial de los grupos estratégicos se explican por las fuerzas que actúan en la dinámica de poblamiento y desarrollo de las entidades territoriales de un país. Este aspecto ha sido estudiado en sectores muy intensivos en recursos naturales, como el turístico, donde la localización geográfica es relevante (Pereira *et al.*, 2011).

3) La banca pública y la privada difieren en sus patrones de comportamiento geoespacial en correspondencia con sus objetivos sociales y económicos.

4) El Patrones de Comportamiento Geoespacial como indicador de Responsabilidad Social Empresarial de la banca en la lucha contra la exclusión financiera difiere entre los grupos estratégicos.

2.12.1. Causas de la inclusión y de la exclusión geográfica financiera en Latinoamérica

Entre las causas de la inclusión y de la exclusión financiera en Latinoamérica se pueden mencionar las siguientes (Zahler, 2008, pp. 16,17):

2.12.1.1. Desarrollo económico y social

Hay una estrecha relación entre desarrollo humano y el grado de bancarización de la economía, de manera que aquellos países o regiones que tienen bajos índices de desarrollo humano también muestran una menor cultura financiera y un bajo nivel de bancarización (Rojas, 2006a, p. 4).

1. *Nivel de ingreso.* Las regiones con bajo nivel de ingreso per cápita

medio tienden a ser excluidas como mercado objetivo por las entidades bancarias, porque los individuos no tienen el ingreso mínimo que se requiere para ser sujeto de bancarización, razón por la cual sus formas de consumo bancario son más costosas y su nivel de riesgo es más elevado (Marulanda y Paredes, 2006, p. 33; Mendizabal *et al.*, 2008, p. 214). Son clientes menos rentables a diferencia de aquellos que poseen elevados ingresos.

2. *Educación.* Las personas de ingresos medios y bajos, generalmente con menor educación y escaso conocimiento y práctica tecnológica necesaria para acceder a los servicios financieros, tienen dificultad para usar cajeros automáticos y tarjetas de crédito, e incluso temor a recurrir a la banca o simplemente una menor cultura financiera (autoexclusión), razones por las cuales no resulten un mercado interesante para las empresas financieras (Marulanda y Paredes, 2006, p. 8).
3. *Informalidad.* En la regiones donde los postulantes al crédito se encuentran en el mercado informal, donde existe una alta probabilidad de que se carezca de antecedentes para acreditar empleo, ventas, pagos de impuestos, entre otros, se elevan los riesgos a las entidades financieras si efectivamente llevan a cabo préstamos en esas condiciones.

2.12.1.2. Organización industrial

1. *Concentración bancaria.* Los bancos tienden a sesgar la oferta crediticia y demás servicios financieros hacia las regiones donde se concentran grandes empresas, donde no se afrontan los riesgos ni los altos costos de monitoreo que generan las pequeñas y medianas empresas.
2. *Costos fijos.* Las entidades bancarias tienden a no interesarse en

captar clientes de medios y bajos ingresos ni a pequeñas y medianas empresas, porque los costos fijos de captación de estos segmentos, así como los de evaluación, desembolso, seguimiento y de recaudación de un crédito son mucho más elevados, y por tanto menos rentables. Por otro lado, las exigencias de parte de las instituciones financieras relativas a montos mínimos de depósitos y de préstamos así como a cobros de mantención de cuentas desestimulan a los demandantes de servicios financieros (Mendizabal *et al.*, 2008, p. 213).

3. *Riesgo de crédito de sectores de ingresos medios y bajos.* Las empresas y personas asociadas a este nivel de ingresos tienen poca diversificación de sus fuentes de ingresos, generalmente sus balances son poco transparentes, de allí que las tasas de interés deban ser más altas para compensar estos mayores riesgos a los que se enfrentan los acreedores. Pero en países como Venezuela existen limitaciones a las tasas máximas de interés que pueden cobrar las instituciones financieras formales, lo que conlleva a que este segmento quede fuera de la bancarización.
4. *Empresas de apoyo al giro.* Las empresas que administran los cajeros automáticos, los puntos de venta y las tarjetas de crédito, tienden a sesgar la ubicación de estos equipos y adhieran locales a las tarjetas de crédito en la medida que los ingresos de ese negocio particular sean mayores que los costos de inversión y operación; lo que en la práctica, conlleva a la marginación de los segmentos de personas y empresas de ingresos y de ventas medios y bajos.
5. *Costo de las sucursales.* Los costos de instalación y operación de las oficinas bancarias son elevados y en las zonas con poca densidad poblacional resulta no rentable, lo que se traduce en escasez de sucursales bancarias en lugares pequeños y/o poco

poblados, marginando de la bancarización principalmente a los sectores rurales, típicamente de bajos ingresos.

2.12.1.3. Regulación y normativa

Tasas de interés máximas. En países como Venezuela existen límites superiores legales a las tasas de interés activas para proteger a los consumidores de prácticas usureras, pero en la práctica esa política trae como consecuencia que los sectores más riesgosos sean marginados del sistema financiero.

2.12.2. Consecuencias de la inclusión y de la exclusión geográfica financiera

Un sistema financiero que funciona apropiadamente favorece el crecimiento económico, materializado, por ejemplo, en niveles más elevados del *PIB per cápita* y en la cohesión social; por el contrario, la exclusión geográfica financiera, particularmente en América Latina, tiene importantes implicaciones socioeconómicas (Comité Latino Americano de Asuntos Financieros, 2006; Rojas, 2006ab; Ruíz, 2007).

Así, en aquellas zonas donde no hay presencia del sector financiero formal, caracterizadas por ser las más retiradas de un país o de una región o por ser los sectores más deprimidos de las ciudades, es mucho más difícil lograr un crecimiento económico y un desarrollo social, porque es esta industria la que precisamente promueve el ahorro y la inversión (Mendizabal *et al.*, 2008, p. 214).

Otras consecuencias de la exclusión geográfica financiera, pero a nivel individual, son las siguientes (Mendizabal, 2008, pp. 214, 215):

1. *Gestión del dinero:* Gestionar presupuestos en efectivo puede resultar más complejo, costoso y requerir mayor consumo de

tiempo si no se posee una cuenta bancaria.

2. *Sobreendeudamiento*: Las personas que requieren urgentemente un crédito y no lo encuentran en el sistema financiero formal recurren a entidades informales, cuyas tasas de interés son más elevadas.

Por estas y otras razones, en países europeos es elemento esencial de la lucha contra la exclusión social y la pobreza la prevención de la exclusión financiera (Mendizabal, 2008, p. 213).

CAPITULO 3.
MARCO METODOLÓGICO

3.1. NATURALEZA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se enmarca en un diseño causal, ya que busca explicar las relaciones entre las variables que integran las dimensiones alcance de la estrategia y recursos comprometidos. Es decir, se pretende determinar la fuerza de asociación o correlación entre las variables dependientes y las variables independientes; además de la búsqueda de resultados objetivos, gracias a la utilización de datos sólidos y repetibles.

También se utiliza el modelo de investigación predominantemente cuantitativa, ya que la mayoría de los datos utilizados son numéricos. Se empleó una variable de tipo cualitativo, relacionada con la ubicación de las oficinas de las entidades financieras objeto de estudio.

De igual manera se trata de un estudio transeccional o transversal, porque los datos recolectados corresponden a un único periodo, desde el año 2008 hasta el año 2010, y la descripción de las variables, así como la relación entre ellas se limita a ese periodo determinado.

En atención a las características, a los objetivos, y por tratarse de un estudio de investigación sobre grupos estratégicos en la banca venezolana, el trabajo se desarrolló en dos fases: la primera se centró en el análisis e interpretación correlacional, es decir, se procedió a determinar y evaluar las relaciones existentes entre las variables de las dimensiones alcance de la estrategia y recursos comprometidos, así como el grado de asociación entre dichas variables. En su segunda fase, el estudio es de naturaleza descriptiva, ya que se identifican y caracterizan los grupos estratégicos, empleando además otras variables complementarias relacionadas con la conformación de la cartera de crédito e indicadores de eficiencia y de resultados.

3.2. MUESTRA DE ENTIDADES Y FUENTES DE DATOS

El proceso metodológico explicado anteriormente se desarrolla para el caso particular de la banca venezolana, una industria atractiva para ser estudiada por la heterogeneidad dentro del sector, por la disponibilidad de datos y por la evidencia empírica previa de que los distintos bancos que la integran persiguen diferentes estrategias de negocios.

Para la conformación de grupos estratégicos en la banca venezolana se consideró los años 2008, 2009 y 2010. En primera instancia para el año 2008, se incluyó la población total constituida por 60 bancos, para el año 2009 los 54 bancos y para el año 2010 las 42 instituciones financieras existentes en el país. Posteriormente, se excluyeron aquellos bancos que no publicaron sus estados financieros en la Asociación Bancaria de Venezuela (ASOBANCA), ya que estos, a diferencia de los que publica SUDEBAN, contienen las notas de los estados financieros consolidados, necesarias para evaluar la constitución de la cartera de crédito de las instituciones bancarias. Así que la muestra quedó conformada de la manera siguiente: Para el año 2008 por 58 entidades financieras, en el año 2009 por 52 entidades bancarias y para el período 2010 por sólo 39 instituciones financieras (Tabla 6 y Anexo1).

En el mismo orden de ideas, la información contable básica para llevar a cabo esta investigación se obtuvo directamente de los balances generales y de los estados de resultados que anualmente publica ASOBANCA.

Tabla 6. Composición de la muestra objeto de estudio

Año	Nomenclatura de la Instituciones bancarias objeto de la muestra
2008	BANE, MERC, VZLA, BBVA, BOD, BANF, BANN, INVE, MIBA, ANFI, FBI, FIVC, FFMM, VENC, VCRE, CITI, AMRO, BID, BIV, BT, BAGV, BCRE, IMPC, EXTE, CARI, BNC, CORP, BFC, FEDE, CARO, CANA, CORO, CBU, BOLI, SOFI, PLAZ, CONF, GUAY, BANP, DSUR, 100B, BANV, HELM, STAN, BPLUS, BACT, TBAN, BECO, BANG, BSOL, AMIG, BANI, BDO, MICA, CASA, COME, REAL, BTUR
2009	BANE, MERC, BBVA, VZLA, BOD, HELM, MIBA, FFMM, AVAN, BFC, VCRE, CARO, CITI, SOFI, GUAY, AMRO, BACT, BID, BIV, BT, BCRE, IMPC, EXTE, CARI, BNC, CORP, FEDE, CORO, PLAZ, DSUR, 100B, BANV, BANN, INVE, BPLUS, TBAN, BECO, BAGV, REAL, BANG, AMIG, BANI, BDO, BTUR, ANFI, MICA, CASA, COME, BICE, BSOL, FBI, FIVCA
2010	BANE, MERC, BBVA, VZLA, BOD, EXTE, CARI, BNC, CORP, BFC, VCRE, CARO, SOFI, GUAY, DSUR, 100B, BPLUS, BACT, BT, AMIG, CASA, PLAZ, BCRE, BANG, MIBA, BDO, TRBS, BID, BICE, BIV, BAGV, ANFI, CITI, IMPC, FIVCA, BANV, COME, BECO, CORO

Fuente: Elaboración propia

3.3. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

La metodología de investigación desarrollada y aplicada a las variables estratégicas se justifica porque permite lograr los objetivos siguientes:

Figura 2. Metodología según los objetivos propuestos

Fuente: Elaboración propia

En el análisis de grupos estratégicos es común la identificación de la posible existencia de periodos temporales estratégicamente estables

(PTEE) que permiten mejorar significativamente los aportes de este tipo de investigación (Nair y Kotha, 2001; García *et al.*, 2001; Muñiz *et al.*, 2001; Nair y Filer 2003; Hervás *et al.*, 2006; Walczak, 2013).

Cool (1985) introdujo el procedimiento estadístico para detectar los PTEEs, con base a un test de estabilidad de la matriz de varianzas-covarianzas de las variables estratégicas en los años consecutivos de la muestra con el fin de observar posibles cambios significativos. De manera que, un PTEE queda definido cuando la estabilidad de dicha matriz es significativamente mayor que la de los siguientes períodos temporales. Este procedimiento fue adoptado por Cool y Dierickx (1993), Cool y Schendel (1988), entre otros.

Fiegenbaum (1987) complementó el procedimiento anterior incorporando la estabilidad del vector de medias, que fue posteriormente replicado por Fiegenbaum y Thomas (1995), Zúñiga *et al.* (2004a), entre otros. Así, según esta nueva perspectiva, los PTEE se definen como aquellos que cumplen la doble condición de que las varianzas y covarianzas, así como los valores medios de las variables que permanecen relativamente estables (Mas, 1994, 1996).

El procedimiento estadístico aplicado para probar la primera condición consiste en la construcción de tres matrices cuadradas de varianzas y covarianzas, para cada muestra (St), de orden " $m \times m$ " (donde $m = 11$ variables en el presente caso), para cada momento " t " ($t = 3$ años). Cualquier cambio temporal en la posición relativa de las empresas se detecta, mediante el contraste del estadístico M de Box y su valor F asociado a este test, y ocurre cuando las sucesivas matrices de varianzas y covarianzas difieren estadísticamente. En síntesis, el valor del estadístico permite evidencia la igualdad o no en las matrices de varianzas y covarianzas entre las diferentes combinaciones preestablecidas, para posibles pares de años adyacentes. Este es un procedimiento considerado estándar para este propósito (Hervás).

Para verificar la segunda condición necesaria para la identificación de los PTEE se han utilizado varios procedimientos estadísticos, los cuales se han aplicado de manera separada o complementaria. Asumiendo distribuciones normales, es muy común el uso del test T^2 de Hotelling, que es una generalización multivariante de la distribución t de Student, en el cual se pasa de comparaciones para la media de una característica en una población, a comparaciones simultáneas en una o dos poblaciones normales. Este test fue utilizado entre otros por Cool y Schendel, 1987, 1988; Fiegenbaum y Thomas, 1993; Zúñiga *et al.*, 2004, Walczak, 2013). Asimismo, se ha empleado de manera complementaria la Prueba T para la comparación de medias en pares de muestras relacionadas (Garcés y Duque, 2008).

Asumiendo la no normalidad de las distribuciones muestrales y para comprobar la existencia de PTEEs, también se ha empleado la prueba de Wilcoxon, que es una prueba no paramétrica para dos muestras relacionadas (Pelayo y Vargas, 2004; Piña y Suárez, 2009). Estos últimos autores también se apoyaron en un análisis *cluster* (K-medias) aplicado a las variables estratégicas tipificadas, para cada uno de los cuatro años de estudio, con el fin de evidenciar posibles cambios en las clasificaciones obtenidas, reveladoras de inestabilidad estratégica.

Para identificar los PTEE en la presente investigación se adoptó el procedimiento de la doble condición de que las varianzas y covarianzas, así como los valores medios de las variables, permanezcan relativamente estables y, por ello, se aplicaron los contrastes estadísticos M de Box, T^2 de Hotelling y Wilcoxon.

Ahora, para determinar la relación entre las variables estratégicas se realizó un análisis de componentes principales (ACP) como fase previa a la aplicación del análisis *cluster* (AC), con la finalidad de detectar valores atípicos y generar variables no correlacionadas entre sí (Gómez *et al.*, 1997, p. 818). Todas las variables fueron estandarizadas, ya que algunas

no seguían una distribución normal.

Por su parte, el análisis *cluster* jerárquico permitió identificar y tipificar cinco grupos estratégicos. Esta metodología ha sido frecuentemente utilizada para la identificación de grupos estratégicos dada su idoneidad como sistema de clasificación, ya que agrupa empresas en conjuntos homogéneos internamente y heterogéneos entre sí. En general, el análisis *cluster* ha sido empleado por Hatten y Schendel (1977), Cool (1985), Cool y Schendel (1987), Fiegenbaum y Thomas (1993, 1994, 1995), Cool y Dierickx (1993), Mas (1994, 1996), Houthoofd y Heene (1997), Prior y Surroca (2001), Surroca (2003), Almanza y Daccarett (2005), Wang (2007), Garcés y Duque (2008), Santos *et al.* (2009); Werbin (2010), Flores y Flores (2012), entre otros.

Sin embargo, la identificación de los grupos a través del análisis *cluster* tiene dos inconvenientes (Flavian y Polo, 1999). Primero, que se trata de una técnica exploratoria que siempre permite la agrupación de empresas aunque tales agrupaciones no tengan sentido desde el punto de vista estratégico. Segundo, que engloba distintas variantes y algoritmos entre los cuales se puede optar, sin que ninguno de ellos se muestre definitivamente superior al resto. Pero estos inconvenientes pueden ser superados con determinados procedimientos, como el aplicado en esta investigación, que consiste en realizar un ACP previamente, para determinar la relación entre las variables seleccionadas y detectar valores atípicos.

Por otra parte, para distinguir las estrategias que caracterizaron a los diferentes grupos se siguió el procedimiento de uso común propuesto por Amel y Rhoades (1988), y para reforzar esta metodología se realizaron pruebas de contraste de medias a cada una de las variables de alcance de la estrategia. A las variables con distribución normal se les realizó la prueba de ANOVA y, posteriormente, se les aplicó la prueba de Scheffé para determinar cuales grupos son estadísticamente diferentes, mientras

que las restantes variables, que presentaron distribuciones no normales, se evaluaron con la Prueba de *Kruskal-Wallis*. La utilización de estas pruebas es novedoso en la identificación de las estrategias seguidas por los grupos estratégicos en el sector bancario y permite, a diferencia de los métodos comunmente utilizados, verificar la existencia de grupos estadísticamente diferentes y de grupos homogéneos, así como de categorías entre los grupos que desarrollan una misma estrategia.

Por otro lado, con el objetivo de determinar las diferencias de desempeño entre los grupos estratégicos obtenidos, a las variables rentabilidad económica y financiera, se les aplicó la prueba de *Kruskal-Wallis*, porque presentaban las mismas condiciones que las variables de alcance de la estrategia. Sirvió para verificar la hipótesis de relación estrategia y resultados.

Para la tabulación de los datos y para aplicar todos los análisis y las pruebas descritas anteriormente se empleó el paquete estadístico SPSS (versión 15.0). Mientras que para evaluar la cobertura geográfica de la banca y evidenciar la relación entre ésta y los grupos estratégicos se utilizó el software de sistema de información geográfica Arcgis (versión 9.2). Finalmente, se empleo la prueba *Rho de Spearman* (r_s) para analizar la competencia entre los grupos estratégicos y su cobertura en los municipios menos pobres y en los más atractivos para invertir.

3.4. SISTEMA DE VARIABLES

El objetivo de esta investigación es determinar los grupos estratégicos de la industria bancaria venezolana y su influencia sobre el desempeño en el sector, así como su relación con la cobertura geográfica. Para lograr este objetivo se consideraron tanto las variables de la dimensión alcance de la estrategia como de recursos comprometidos para la conformación de los grupos estratégicos (Tablas 7 y 8).

Por otra parte, la variable A1, de la dimensión alcance de la estrategia, fue desglosada en 8 subvariables relacionadas con la especialización de la cartera de créditos según el sector productivo (Tabla 9) y en seis subvariables relacionadas con la especialización de la cartera de créditos según el subsector productivo (Tabla 10). Estas subvariables permitieron hacer un análisis más detallado, sobre la orientación de la cartera de créditos, de los grupos estratégicos obtenidos.

Para evaluar el desempeño de los grupos se emplearon dos indicadores de resultados (Tabla 11) y para determinar la eficiencia de cada grupo se utilizaron cinco variables: Tres insumos y dos productos (Tabla 12).

Finalmente, para determinar la cobertura geográfica se utilizó el número de municipios en los que se ubica, por lo menos, una oficina de un determinado grupo, así como la densidad poblacional de esos municipios para conocer el segmento de mercado al que se dirigen, desde este enfoque.

Tabla 7. Variables de la dimensión alcance de la estrategia empleadas para conformar los grupos estratégicos en el sector bancario venezolano

Variables	Descripción
A1 Cartera de créditos/Inversiones financieras	Especialización en las economías domésticas y en la pequeña y mediana empresa. Refleja la banca comercial o al por menor
A2 Disponibilidades/Inversiones financieras	Refleja una orientación conservadora y tradicional del activo
A3 Cartera de valores/Inversiones financieras	Aproximación a la banca corporativa o de negocios
A4 Créditos a bancos/Activo	Recursos destinados al mercado interbancario para la colocación de fondos
A5 Cuentas corrientes/Pasivo	En Venezuela, participación de instrumentos tradicionales y baratos de captación en el pasivo
A6 (Ctas. ahorro + Depósitos a plazo)/Pasivo	En Venezuela, participación de los instrumentos no tradicionales y costosos de captación en el pasivo
A7 N° de oficinas/N° de trabajadores	Indicador del ámbito geográfico (territorialidad) de la estrategia bancaria. Medida de proximidad de los servicios bancarios a los clientes.
A8 Activo total	Tamaño de la entidad financiera

Fuentes: Flores y Flores (2012)

Tabla 8. Variables de la dimensión recursos comprometidos empleadas para conformar los grupos estratégicos en el sector bancario venezolano

	Variables	Descripción
R1	Gastos de personal/Margen Financiero Bruto	Participación del recurso humano en la producción de utilidades
R2	(Pasivo-Patrimonio)/Pasivo	Indicador de endeudamiento financiero. Describe el riesgo de la estrategia bancaria
R3	Provisiones/Margen Financiero Bruto	Mide la calidad del crédito. Aproximación a la eficiencia en la evaluación del riesgo del crédito otorgado

Fuentes: Surroca y Prior (2001) y Almanza y Daccarett (2005)

Tabla 9. Variables de la especialización de la cartera de créditos según el sector productivo

Variables		Descripción
A1ind	CC Sector industrial/Cart. Crédito	Especialización en el sector industrial
A1agr	CC Sector agrícola/Cart. Crédito	Especialización en el sector agrícola, agropecuario, pesquero y forestal
A1min	CC Sector minas e hidrocarburos/Cart. Crédito	Especialización en el sector minas, canteras e hidrocarburos
A1ser	CC Sector servicios públicos/Cart. Crédito	Especialización en el sector electricidad, gas, agua, transporte, almacenamiento y comunicaciones
A1con	CC Sector construcción/Cart. Crédito	Especialización en el sector construcción
A1com	CC Sector comercio/Cart. Crédito	Especialización en el sector comercio mayor y detal, restaurantes y hoteles
A1est	CC Sector establecimientos financieros/Cart. Crédito	Especialización en el sector establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a empresas
A1com	CC Sector servicios comunales/Cart. Crédito	Especialización en el sector servicios comunales, sociales y personales

Fuente: Elaboración propia a partir de las notas a los estados financieros de las entidades bancarias

Tabla 10. Variables de la especialización de la cartera de créditos según el subsector productivo

Variables		Descripción
A1STDC	CC Sector Tarjetas de crédito/Cart. Crédito	Especialización en el subsector tarjetas de créditos
A1SCC	CC Sector C/Corrientes (Sobregiros)/Cart. Crédito	Especialización en el subsector sobregiros en cuentas corrientes. Préstamos automáticos que se efectúan a los cuentacorrentistas cuando la cuenta corriente no tienen los fondos suficientes para cubrir los cheques emitidos
A1SVeh	CC Sector Adquisición de vehículos/Cart. Crédito	Especialización en el subsector de créditos a vehículos a personas naturales o jurídicas
A1SViv	CC Sector Adquisición de viviendas u otros inmuebles/Cart. Crédito	Especialización en el subsector de créditos para adquisición de viviendas u otros inmuebles a personas naturales o jurídicas
A1SMic	CC Sector Microempresarios/Cart. Crédito	Especialización en el subsector de créditos a microempresarios
A1STur	CC Sector Turismo/Cart. Crédito	Especialización en el subsector turístico

Fuente: Elaboración propia a partir de las notas a los estados financieros de las entidades bancarias

Tabla 11. Variables de resultados

Variables	Notación	Definición
Rentabilidad económica	REC	Resultado neto después de impuesto/Activo
Rentabilidad financiera	RFI	Resultado neto después de impuesto/Patrimonio

Fuente: Mas (1996, p. 89).

Tabla 12. Variables de insumos y productos

Variables de insumos	Variables de productos
Costos en personal y administrativos	Inversiones financieras totales
Costos en operaciones financieras	Ingresos por operaciones financieras
Depósitos	

Fuente: Guzmán y Reverte (2008)

CAPÍTULO 4.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. IDENTIFICACIÓN DE PERÍODOS TEMPORALES ESTRATÉGICAMENTE ESTABLES (PTEE)

Para identificar los PTEE, en la presente investigación, se adoptó el procedimiento de la doble condición de que las varianzas y covarianzas, así como los valores medios de las variables de alcance de la estrategia y de recursos comprometidos, permanezcan relativamente estables y, por ello, se aplicaron los contrastes estadísticos M de Box, T^2 de Hotelling y Wilcoxon. Los procedimientos fueron ejecutados utilizando la variable Activos tanto en sus valores nominales como ajustados por inflación en los años 2008 y 2009, considerando que la economía venezolana se caracteriza por sus elevados niveles inflacionarios (Guerra, 2008; Fernández, 2009; Guerra, 2010; Oliveros y Saboin, 2012). Asimismo, se excluyeron las instituciones bancarias con valores atípicos y la variable A3, debido a la multicolinealidad negativa aproximada entre las variables A1 y A3.

Las diferencias ($p < 0,00$) halladas en el test estadístico M de Box, demuestran que las interrelaciones entre las variables estratégicas cambian del año 2009 con respecto al 2008, y del año 2010 con respecto al 2009 (Tablas 13 y 14), de manera que, para los años objeto de estudio, sea considerando o no el ajuste por inflación de la variable Activos, no existen períodos estratégicamente estables.

Por su parte, el test T^2 de Hotelling permite examinar los cambios en las medias entre los años correspondientes, establecidos por los algoritmos (Garcés y Duque, 2008). De los resultados obtenidos, y considerando todas las variables simultáneamente e incluyendo la variable Activo ajustado por inflación, se desprende que hay diferencias significativas en el comportamiento promedio en los años 2008, 2009 y 2010 (Tablas 13 y 14). Por tanto, hubo inestabilidad estratégica en el sector bancario venezolano para el periodo objeto de análisis.

Tabla 13. Identificación de períodos temporales estratégicamente estables (PTEEs) sin ajustar por inflación a la variable Activo

Período analizado	Año incluido	Años contrastados	Estabilidad de Var-Cov			Estabilidad de medias		
			M Box	F asociado	p	T ² de Hotelling	F Asociado	p
2008	2009	2008-2009	901,787	14,681	0,000	0,179	18,298	0,000
2009	2010	2009-2010	216,873	3,395	0,000	0,461	36,884	0,000
2008-2009	2010	2008-2010	588,300	9,282	0,000	0,147	12,949	0,000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. Identificación de períodos temporales estratégicamente estables (PTEEs) ajustando por inflación a la variable Activo

Período analizado	Año incluido	Años contrastados	Estabilidad de Var-Cov			Estabilidad de medias		
			M Box	F asociado	p	T ² de Hotelling	F Asociado	p
2008	2009	2008-2009	657,014	10,696	0,000	0,179	18,289	0,000
2009	2010	2009-2010	209,148	3,274	0,000	0,456	36,440	0,000
2008-2009	2010	2008-2010	618,932	9,765	0,000	0,147	12,927	0,000

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, es conveniente tener en cuenta que cuando las matrices de covarianza no son iguales se produce una grave violación en el uso de los procedimientos multivariados, tales como la T^2 de Hotelling (Arнау-Gras, 2007). Por ello, se procedió a complementar el análisis anterior con una prueba de comparación de medias no paramétrica.

La Tabla 15 muestra el nivel de significación de la prueba de Wilcoxon para cada uno de los pares de años considerados respecto a las variables de alcance de la estrategia y de recursos comprometidos. En este análisis particular, se utiliza la variable Activos tanto en sus valores nominales como ajustados por inflación en los años 2008 y 2009. Asimismo, sólo se consideran las instituciones bancarias que tuvieron actividad financiera durante los tres años de estudio y que, además, no tuvieran valores atípicos en alguno de esos años, de manera que, sólo se tomaron en cuenta 33 entidades bancarias.

La prueba de Wilcoxon evidencia que el comportamiento estratégico de las variables Cartera de créditos/Inversiones financieras (A1) y Disponibilidades/Inversiones financieras (A2) de la dimensión Alcance de la Estrategia, así como Gastos de personal/Margen Financiero Bruto (R1) y (Pasivo-Patrimonio)/Pasivo (R2) de la dimensión Recursos Comprometidos, se mantuvieron estadísticamente iguales en los tres años que conforman el período de estudio (Tabla 15). En el caso de las variables R1 y R2, aunque a simple vista parecen variar anualmente (Gráfico 1), resultaron invariantes por sus elevadas desviaciones típicas.

Por su parte, las variables Créditos a bancos/Activo (A4), Cuentas corrientes/Pasivo (A5), (Cuentas de ahorro + Depósitos a plazo)/Pasivo (A6), N° de oficinas/N° de trabajadores (A7), Activo total ajustado por inflación y Provisiones/Margen Financiero Bruto (R3) se mantuvieron estables sólo en uno o dos años, mientras que la variable Activo total muestra un comportamiento inestable en los tres períodos estudiados. De manera que, en lo que respecta al Activo de las entidades bancarias, el

Activo total ajustado por inflación se mantuvo igual en el período 2010-2009, pero, se incrementó en el año 2010 con relación al año 2008 y en el 2009 en comparación, también, con el año 2008, a diferencia de la variable Activo total que mostró un incremento continuo en los tres períodos de tiempo objeto de investigación (Tabla 15 y Gráfico 1). Esta diferencia en el comportamiento de las variables Activo total ajustado por inflación y Activo Total, evidencia la importancia de considerar el ajuste por inflación en la formación de los grupos estratégicos, tal como se explicó en el marco teórico de esta investigación, y que se presentará en un apartado posterior. Ya Garcés y Duque (2008), han considerado la inflación para identificar grupos estratégicos, ajustando por inflación la variable Activo total, reexpresando sus valores nominales del periodo 1995 al 2004, en valores del final de dicho periodo.

Tabla 15. Prueba de Wilcoxon para pares de años

Variables	Pares de años comparados	<i>p</i>
Cartera de créditos/Inversiones financieras (A1)	2010-2009	0,662
	2010-2008	0,782
	2009-2008	0,492
Disponibilidades/Inversiones financieras (A2)	2010-2009	0,636
	2010-2008	0,313
	2009-2008	0,177
Créditos a bancos/Activo (A4)	2010-2009	0,265
	2010-2008	0,000
	2009-2008	0,000
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	2010-2009	0,003
	2010-2008	0,018
	2009-2008	0,237
(Ctas. ahorro + Depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	2010-2009	0,048
	2010-2008	0,004
	2009-2008	0,068
N° de oficinas/N° de trabajadores (A7)	2010-2009	0,098
	2010-2008	0,047
	2009-2008	0,552
Activo total	2010-2009	0,000
	2010-2008	0,000
	2009-2008	0,000
Activo total ajustado por inflación	2010-2009	0,549
	2010-2008	0,000
	2009-2008	0,000
Gastos de personal/Margen Financiero Bruto (R1)	2010-2009	0,102
	2010-2008	0,296
	2009-2008	0,030
(Pasivo-Patrimonio)/Pasivo (R2)	2010-2009	0,922
	2010-2008	0,837
	2009-2008	0,598
Provisiones/Margen Financiero Bruto (R3)	2010-2009	0,059
	2010-2008	0,006
	2009-2008	0,004

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1. Comportamiento de las variables de alcance de la estrategia y de recursos comprometidos durante los 3 años de estudio

Fuente: Elaboración propia

En síntesis, los resultados de la prueba de Wilcoxon sustentan parcialmente la hipótesis de inestabilidad estratégica de los periodos estudiados, pero se considerarán como tal, ya que el otro requisito concomitante de la estabilidad de las matrices de varianzas-covarianzas fue rechazado ($p < 0,05$). Por esta razón, se estudia cada año por separado.

Es importante destacar que la prueba de Wilcoxon evidencia que hay diferencias en los resultados cuando se comparan en el tiempo los activos nominales y los ajustados por inflación.

4.2. RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES ESTRATÉGICAS

Las relaciones entre las variables estrategicas objeto de investigación, en este apartado, se presentarán utilizando valores

nominales, posteriormente se realiza un análisis que considera los efectos de la inflación en la formación de los grupos estratégicos.

Para lograr este objetivo específico se introdujo una modificación en la metodología propuesta por Mas (1994) y Almanza y Daccarett (2005) para detectar grupos estratégicos, ya que se realizó un análisis de componentes principales (ACP) como fase previa a la aplicación del análisis *cluster* (AC), con la finalidad de detectar valores atípicos, factores estratégicos y, más importante aún, generar variables no correlacionadas entre sí, porque el AC es sensible a la multicolinealidad, problema que puede ser superado con procedimientos como el descrito (Gómez *et al.*, 1997, p. 818; Luque, 2000, pp. 153, 156; Pérez, 2005, p. 442).

Debido a que las variables analizadas, durante los años 2008 y 2009, y la mayoría en el año 2010, no siguen ($p < 0,05$) una distribución normal (Anexo 2), lo cual es común en la contabilidad empresarial (Suárez, 2001), todas fueron transformadas en puntuaciones de la curva normal Z ($Z \sim N(0,1)$) para estandarizar sus valores (Cáceres, 2007, p. 216). Luego, se aplicó el ACP utilizando la matriz de coeficientes de correlaciones entre variables (tipo R), para la obtención de los autovalores y autovectores, que arrojó una matriz de correlaciones no definida positiva, cuyo determinante fue cero (Carrasco, 2009, p. 9), debido a la multicolinealidad negativa aproximada entre las variables A1 y A3 ($r = -0,888$), lo cual sugiere que, para los datos y el momento analizado, el comportamiento de una de estas variables es opuesto al de la otra, es decir, que a medida que un banco destina mayor cantidad de dinero a su cartera de créditos (A1) dispone de menos recursos para su cartera de valores (A3), y viceversa. Esta información es redundante, ya que la suma de A1, A2 y A3 es igual a uno, por lo que fue necesario excluir A3 para formar los grupos estratégicos y evitar problemas en el desarrollo de algoritmos de cálculos (Gual y Hernández, 1991; Ketchen y Shook, 1996), aunque fue utilizada, de forma suplementaria, en análisis posteriores.

Una vez eliminada la variable A3, se procedió a una nueva corrida de los datos, observándose, para el año 2008, un banco (Real) con un comportamiento relativamente atípico al correlacionar a los individuos con los componentes principales 2 y 3 (Anexo 3). Para el año 2009, se presentaron cuatro bancos atípicos (del Sol, Helm Bank, Federal Inversión y FIVCA) al efectuar la correlación de los elementos con los componentes principales 1 y 2, 2 y 3, mientras que para el año 2010 se encontraron cinco atípicos (FIVCA, Banvalor, Comercio Exterior, Exportación y Comercio y, Bancoro) al efectuar la correlación de los elementos, también, con los componentes principales 1 y 2, 2 y 3.

Al descartar estos atípicos, tal como sugieren Gual y Hernández (1991), se estandarizó de nuevo la data y se realizó otra corrida, cuyos resultados indican la validez del ACP realizado, puesto que el determinante de la matriz de correlaciones fue lo suficientemente pequeño y mayor que cero (Anexo 4) y ninguno de los coeficientes de correlación bivariados fue mayor que $|0,90|$. Además, se superó el límite mínimo de aceptabilidad del análisis ACP (Luque, 2000, p. 45), dado por el estadístico Kaiser-Meyer-Olkin (o $KMO \geq 0,5$), tal como se evidencia en la Tabla 16, donde también se presenta la prueba de Bartlett para el periodo 2008-2010, que sirve para contrastar la hipótesis nula de incorrelación lineal entre las variables originales (que se tiene una matriz identidad). Esta última prueba indica que la nube de puntos que se conformaría al graficar las correlaciones de las variables (en dos o tres componentes principales), no daría origen a una esfera, ya que la probabilidad p de que tenga esta forma es 0,00. En la medida que la nube de puntos tiende a una forma esférica, la correlación entre las variables analizadas tiende a cero, lo cual invalidaría el ACP.

Asímismo, todas las variables presentaron adecuación muestral, ya que superaron el valor de 0,5 en la diagonal de la matriz de correlación anti-imagen (Luque, 2000, p. 67).

Tabla 16. KMO y prueba de Bartlett aplicado a los datos de la Banca venezolana para el periodo estudiado

		Año		
		2008	2009	2010
Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		0,704	0,582	0,575
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	223,865	170,535	85,302
	gl	45	45	45
	Sig.	0,000	0,000	0,000

Fuente: Cálculos propios

Todas las variables en los tres periodos estudiados están bien explicadas por el modelo, ya que sus comunalidades de extracción son de medianas a altas, y en todo caso, superan el valor de 0,50 (Carrete y Rosas, 2010; Tejero *et al.*, 2010). Concretamente, para los años 2008 y 2009, la variable Activo es la mejor explicada (94,7% y 88,8%) por el modelo mientras que (C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6) es la menos explicada en esos dos años, ya que el modelo es capaz de reproducir sólo un 64,9% y 51,6%, respectivamente, de su variabilidad original (Tabla 17). Siguiendo ese mismo análisis, para el año 2010, la variable N° Oficinas/N° de trabajadores (A7) es la mejor explicada (89,1%) por el modelo y Activos es la menos explicada (64,6%).

Tabla 17. Comunalidades

Variable	2008		2009	2010
	Inicial	Extracción	Extracción	Extracción
A1	1,000	0,785	0,796	0,758
A2	1,000	0,681	0,660	0,863
A4	1,000	0,815	0,747	0,856
A5	1,000	0,828	0,779	0,783
A6	1,000	0,649	0,516	0,740
A7	1,000	0,794	0,666	0,891
Activos	1,000	0,947	0,888	0,646
R1	1,000	0,736	0,605	0,751
R2	1,000	0,714	0,841	0,849
R3	1,000	0,771	0,769	0,833

Método de extracción: Análisis de Componentes principales

Fuente: Cálculos propios

Ahora bien, en los siguientes apartados se explicarán año por año las correlaciones entre las diferentes variables de alcance de la estrategia y recursos comprometidos. Para el año 2008, los procedimientos utilizados y los resultados obtenidos se explicarán detalladamente, mientras que para los dos años siguientes sólo se expondrán los resultados conseguidos, pero siempre considerando que se aplicó el mismo procedimiento que en el año 2008, y que en todo caso, de haber diferencias con la secuencia de pasos que se siguió en el año 2008, se expondrá en que consistieron.

4.2.1. Primeros componentes principales obtenidos en el año 2008

Para el año 2008, los cuatro primeros componentes explican el 77,19% de la varianza total de la muestra (Tabla 18). Los tres primeros

componentes están asociados a autovalores mayores que la unidad y se ha agregado un cuarto componente, a pesar de que su autovalor es inferior a la unidad, para aplicar el criterio de retener los componentes que sumen más de 70% de la varianza total, que, en esta investigación se considera un valor suficiente (Peña, 2002, p. 155).

Tabla 18. Porcentaje de la varianza relativa y total explicada por los 4 primeros componentes (Año 2008)

Componente	Auto valores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acum.	Total	% de la varianza	% acum.	Total	% de la varianza	% acum.
1	3,44	34,43	34,43	3,44	34,43	34,43	2,54	25,39	25,39
2	2,26	22,56	56,99	2,26	22,56	56,99	2,25	22,46	47,85
3	1,19	11,94	68,93	1,19	11,94	68,93	1,87	18,65	66,50
4	0,83	8,27	77,19	0,83	8,27	77,19	1,07	10,69	77,19
5	0,69	6,86	84,06						
6	0,46	4,59	88,64						
7	0,39	3,91	92,55						
8	0,29	2,90	95,45						
9	0,28	2,83	98,28						
10	0,17	1,72	100,00						

Método de extracción: Análisis de Componentes Principales.

Fuente: Cálculos propios

Las variables están bien representadas en los cuatro primeros componentes, pues éstos explican desde un 65% hasta un 95% de la varianza de las mismas, medida por sus correlaciones al cuadrado, aunque el cuarto componente, de manera individual, es poco relevante por su escaso aporte (Anexo 5). Obviamente, este porcentaje de varianza total de las variables explicado por los cuatro componentes es exactamente igual al valor de las comunalidades, sólo que se ha

presentado con fines de detallarlo por componente principal.

Para interpretar el significado de los componentes (o factores) se consideran las correlaciones iguales o mayores a 0,5 (en valores absolutos) de las variables con, al menos, uno de los componentes (Luque, 2000, p. 60; Mongay 2005, p. 196; Hair *et al.*, 2010, p. 117), aunque se han utilizado saturaciones más bajas ($<0,5$) para este propósito (Ruiz *et al.*, 1999; Pereira *et al.*, 2011). El primer componente presenta altas correlaciones con las variables A5, A7, A2, y, en menor grado, con la variable R2 (Tabla 19 y Anexo 5). Debido a que las correlaciones de las variables A5, R2 y A2 son positivas, se infiere que en la medida que un grupo de bancos presentan mayor ratio de Cuentas corrientes/Pasivo (A5) y de (Pasivo-Recursos propios)/Pasivo (R2) también presentan mayores Disponibilidades/Inversiones Financieras (A2), lo cual indica que al aumentar la participación en el pasivo de instrumentos baratos y tradicionales, y al incrementarse el endeudamiento financiero, y por tanto, el riesgo de la estrategia bancaria, se acentúa, en esos mismo bancos, la disponibilidades en caja, banco y efectos de cobro inmediato, es decir, se incrementa la orientación conservadora y tradicional del activo para eludir riesgos, e incurrir en costos operativos menores (Tabla 19 y Grafico 2).

Es importante reseñar que en Venezuela, desde el segundo semestre del año 2008 y a diferencia de otros países, las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo resultan, para las entidades financieras, mucho más costosas que las cuentas corrientes. Esto se debe, principalmente, a la regulación tanto de las tasas de interés activas y pasivas como de las comisiones. Por un lado, la banca venezolana debe pagar a sus ahorristas y depositantes a plazo tasas anuales mínimas de interés de 12,5% y 14,5%, respectivamente, aunado al hecho de que se cambió el método de cálculo de los montos a pagar por concepto de intereses en las cuentas de ahorro. Antes se consideraba el saldo mínimo

de capital mensual y ahora el saldo promedio mensual (Resolución N° 224.08, 2008). Por otra parte, los bancos no pueden cobrar comisiones a estas cuentas y depósitos por mantenimiento ni por saldo mínimo. Así resulta más atractivo para la banca incentivar la apertura y mantenimiento de cuentas corrientes, por las cuales cobran comisiones, aunque reguladas, y evitan pagar intereses.

Continuando con el análisis de las variables objeto de investigación, esta correlación positiva de A5, A2 y R2 tiene sentido porque a medida que un banco tiene mayor endeudamiento y mayores cuentas corrientes, que suponen un mayor movimiento a través de cheques, debe hacer frente a sus obligaciones de pago más inmediatas con su disponible.

Por otra parte, como la correlación de la variable A7 con las variables A5, A2 y R2 es negativa, se deduce que a medida que un grupo de banco presenta mayor ratio en N° de oficinas/N° de trabajadores (A7) disminuye el valor de Cuentas corrientes/Pasivo (A5), de (Pasivo-Recursos propios)/Pasivo (R2) y de Disponibilidades/Inversiones Financieras (A2), es decir, que los bancos que tienen mayor número de trabajadores por oficina poseen en el activo mayor disponibilidades en caja, banco y efectos de cobro inmediato, elevados montos en instrumentos baratos y tradicionales como estrategia de captación de pasivos y, asimismo, alto endeudamiento financiero.

Este primer componente es el más importante, pues refleja que la mayor variabilidad (o donde hay mayor competencia bancaria) en la adopción de las estrategias ocurre en A5, A7, A2 y R2, por lo cual se puede definir este primer componente como *Estrategia conservadora, territorialidad y endeudamiento*.

Un aspecto importante a destacar es que, en este primer factor la variable R2 ((Pasivo-patrimonio)/Pasivo)) de la dimensión Recursos Comprometidos presentó una carga significativa, lo cual teóricamente no se esperaba, ya que las otras tres variables que integran este primer

componente forman parte de la dimensión Alcance de la Estrategia (Mas, 1996, p. 81; Prior y Surroca, 2001, p. 26; Almanza y Daccarett, 2005).

El segundo factor (componente) estratégico en orden de importancia se correlaciona positivamente con A1 y, también, con A6 y negativamente con A4. Es importante señalar que la variable A3, eliminada por su multicolinealidad negativa casi exacta con A1, presenta un comportamiento predecible a partir de esta última variable. Estas relaciones ocurren porque a medida que los Bancos enfatizan la estrategia de incrementar el dinero destinado a la cartera de crédito (A1), disminuyen los créditos a bancos (A4) y, en consecuencia, las colocaciones en la cartera de valores (A3). En el mismo orden de ideas, el grupo de bancos que se especializa en las economías domésticas y en la pequeña y mediana empresa (A1), también se orienta a la captación de pasivos a través de instrumentos costosos como las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo (A6). Este componente se denomina *Estrategia innovadora* y no está correlacionado con el primer factor.

El tercer factor (componente) estratégico en orden de importancia se correlaciona positivamente con las variables R1 y R3. Se deduce entonces que, el grupo de bancos que es más eficiente en el uso del recurso humano para la obtención de las utilidades también es más eficiente en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos. Este componente se denomina *Estrategia de compromiso de recursos*.

Finalmente, el cuarto factor (componente) estratégico en orden de importancia se correlaciona positivamente con la variable Activo, por tal razón, este componente se designa como *Estrategia de Tamaño*.

En síntesis, cada componente refleja un patrón distinto de conducta estratégica de los bancos y las variables que saturan en un único factor determinan esa conducta. Por el contrario, las variables que saturan en más de un factor indican que son relevantes en más de un patrón de conducta estratégica (Ruiz *et al.*, 1999, p. 104).

Tabla 19. Correlaciones (*r*) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el metodo Varimax (Año 2008)

Variables	Componente			
	1	2	3	4
Cartera de crédito/Inv. Financiera (A1)	0,08	<u>0,83</u>	0,29	0,07
Disponibilidades/Inv. Financiera (A2)	<u>0,74</u>	0,19	-0,17	0,26
Créditos a bancos/Activo (A4)	-0,07	<u>-0,89</u>	-0,13	-0,10
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	<u>0,80</u>	-0,21	-0,28	0,25
(C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	0,38	<u>0,68</u>	-0,15	-0,13
N° Oficinas/N° de trabajadores (A7)	<u>-0,79</u>	-0,27	-0,31	0,03
Activos	0,22	0,06	-0,10	<u>0,94</u>
Gtos. personal/Margen Financ. Bruto (R1)	0,01	0,12	<u>0,84</u>	-0,14
(Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2)	<u>0,72</u>	0,36	0,26	0,00
Provisiones/Margen Financ. Bruto (R3)	0,00	0,09	<u>0,87</u>	0,01

Determinante $\approx 0,013$ Prueba de esfericidad de Bartlett Chi-cuadrado (p-valor): 223,865 (0,00)

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin: 0,704

Fuente: Cálculos propios

Gráfico 2. Correlaciones de la variables estratégicas con los 2 primeros componentes principales (Año 2008)

Fuente: Elaboración propia

4.2.2. Primeros componentes principales obtenidos en el año 2009

Para el año 2009, los cuatro primeros componentes explican el 72,69% de la varianza total de la muestra.

El primer componente presenta altas correlaciones con las variables A1, A4, y, en menor grado, con la variable A6 (Tabla 20). Debido a que las correlaciones de las variables A1 y A6 son positivas, se deduce que, a medida que un grupo de bancos destina mayor cantidad de fondos a la cartera de crédito (A1) también se orienta a la captación de recursos mediante las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo (A6), de manera que los bancos que se especializan en economías domésticas y en la pequeña y mediana empresa, que consiste en una estrategia innovadora y más arriesgada del activo, también aumentan la participación de instrumentos costosos en el pasivo (Tabla 20). Así que, un grupo de bancos, tiende a ser arriesgado tanto en el activo como en el pasivo.

Por otra parte, como la correlación de las variables A1 y A6 con A4 es negativa, entonces, el grupo de banco que se especializa en la cartera de crédito (A1) y en las cuentas de ahorro y depósitos a plazo evade la estrategia de disponer de fondos para otorgar créditos a otros bancos (A4).

En este período 2009, también la variable A3, eliminada por su multicolinealidad negativa con A1, presenta un comportamiento predecible a partir de esta última variable. Así que, a medida que los bancos se especializan en la estrategia de destinar fondos a la cartera de crédito (A1), evaden otorgar créditos a otros bancos (A4) y, en consecuencia, las colocaciones en la cartera de valores (A3).

Este primer componente, que coincide con el segundo factor obtenido en el año 2008, refleja que la mayor competencia bancaria ocurre en la adopción de las estrategias representadas en las variables A1, A4 y A6, por lo cual se define como *Estrategia innovadora*.

El segundo factor (componente) estratégico se correlaciona positivamente con A2, A5 y R2 y, negativamente con A7. En ese orden de ideas, el grupo de bancos que mantiene elevadas sus disponibilidades (A2), se especializa en la obtención de fondos mediante instrumentos económicos y tradicionales como las cuentas corrientes (A5), y además presenta un elevado endeudamiento financiero (R2).

Como la correlación de las tres variables antes mencionadas con A7 es negativa, se deduce que a medida que un grupo de bancos tiene mayor número de empleados por oficina (A7), mayor es el valor de disponibilidades (A2), de las cuentas corrientes y del endeudamiento financiero (R2).

Este segundo componente coincide con el primer componente obtenido en el año 2008, y se denomina *Estrategia conservadora, territorialidad y endeudamiento*.

De la misma manera que en el año 2008, pero en este segundo componente, la variable R2 ((Pasivo-patrimonio)/Pasivo) de la dimensión Recursos Comprometidos presentó una carga significativa, a pesar de que, en teoría, las otras tres variables que integran este segundo componente forman parte de la dimensión Alcance de la Estrategia (Mas, 1996, p. 81; Prior y Surroca, 2001, p. 26; Almanza y Daccarett, 2005).

El tercer factor (componente) estratégico, y de la misma manera que en el año 2008, se correlaciona positivamente con las variables R1 y R3. Entonces, el grupo de bancos que es más eficiente en el uso del recurso humano para la obtención de las utilidades también es más eficiente en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos. Este componente se denomina *Estrategia de compromiso de recursos*.

Finalmente, el cuarto factor (componente) estratégico también se correlaciona positivamente con la variable Activo, por tal razón, se designa como *Estrategia de Tamaño*.

Tabla 20. Correlaciones (*r*) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el metodo Varimax (Año 2009)

Variables	Componente			
	1	2	3	4
Cartera de crédito/Inv. Financiera (A1)	<u>0,886</u>	-0,066	-0,081	0,021
Disponibilidades/Inv. Financiera (A2)	0,028	<u>0,777</u>	-0,236	-0,008
Créditos a bancos/Activo (A4)	<u>-0,769</u>	-0,383	-0,091	0,035
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	-0,102	<u>0,790</u>	-0,154	0,347
(C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	<u>0,665</u>	-0,087	0,207	0,150
N° Oficinas/N° de trabajadores (A7)	-0,391	<u>-0,505</u>	-0,425	-0,281
Activos	0,108	0,167	-0,122	<u>0,913</u>
Gtos. personal/Margen Financ. Bruto (R1)	0,155	-0,099	<u>0,729</u>	-0,201
(Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2)	0,619	<u>0,656</u>	0,166	-0,010
Provisiones/Margen Financ. Bruto (R3)	-0,004	-0,117	<u>0,869</u>	0,021

Determinante $\approx 0,019$ Prueba de esfericidad de Bartlett Chi-cuadrado (p-valor): 170,535 (0,00)

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin: 0,564

Varianza total explicada por los cuatro primeros componentes principales: 72,69%

Fuente: Cálculos propios

4.2.3. Primeros componentes principales obtenidos en el año 2010

Para el año 2010, los cinco primeros componentes explican el 79,70% de la varianza total de la muestra.

El primer componente presenta altas correlaciones con las variables A1 y A2 (Tabla 21). Debido a que las correlaciones de estas variables es negativa, se deduce que los bancos que se especializan en la estrategia de disponibilidades (A2) evaden la de cartera de créditos (A1), y viceversa. Este primer componente se define como *Estrategia de activo*.

El segundo factor estratégico se correlaciona positivamente con A4 y también con R3, pero negativamente con A6. De manera que, el grupo de bancos especializados en las operaciones interbancarias, que forman parte de la cartera de valores, son ineficientes en la evaluación del riesgo

asociado a la cartera de créditos, y a su vez evaden la estrategia de obtener fondos mediante cuentas de ahorro y depósitos a plazo. Esto ocurre especialmente en la banca pública (GE4). Este componente se denomina *Estrategia corporativa, pasivo innovador y provisiones*.

En este segundo componente la variable R3 (Provisiones/Margen Financiero Bruto) de la dimensión Recursos Comprometidos presentó una carga significativa, a pesar de que, desde el punto de vista teórico, las otras dos variables que lo integran forman parte de la dimensión Alcance de la Estrategia (Mas, 1996, p. 81; Prior y Surroca, 2001, p. 26; Almanza y Daccarett, 2005).

El tercer factor estratégico se correlaciona positivamente con la variable R1 (Gastos de personal/Margen Financiero Bruto) de la dimensión Recursos Comprometidos, pero negativamente con las variables A5 (Cuentas corrientes/Pasivo) y Activo de la dimensión Alcance de la Estrategia. Se infiere que, a medida que el banco es más pequeño (su activo) disminuye el monto de las cuentas corrientes y, a su vez, es menos eficiente en el uso del recurso humano para la obtención de utilidades. Este es el factor se denomina *Estrategia de tamaño, pasivo conservador y personal*.

El cuarto factor (componente) estratégico se correlaciona positivamente con la variable R2 ((Pasivo-patrimonio)/Pasivo), por tal razón, éste se denomina *Estrategia de endeudamiento financiero*.

Finalmente, el quinto factor (componente) estratégico se correlaciona positivamente con la variable N° Oficinas/N° de trabajadores (A7), por ello, se designa como *Estrategia de Territorialidad*.

Tabla 21. Correlaciones (*r*) de las variables con los 5 primeros componentes principales rotados por el metodo Varimax (Año 2010)

Variables	Componente				
	1	2	3	4	5
Cartera de crédito/Inv. Financiera (A1)	<u>-,709</u>	-,369	,046	,295	,176
Disponibilidades/Inv. Financiera (A2)	<u>,910</u>	-,157	-,001	,095	-,023
Créditos a bancos/Activo (A4)	,277	<u>,548</u>	,166	-,496	-,453
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	,519	,040	<u>-,614</u>	,055	,364
(C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	-,264	<u>-,702</u>	,342	,242	,034
N° Oficinas/N° de trabajadores (A7)	-,049	-,033	,002	,018	<u>,942</u>
Activos	-,057	,184	<u>-,621</u>	,452	-,135
Gtos. personal/Margen Financ. Bruto (R1)	,003	,184	<u>,833</u>	,155	-,022
(Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2)	,013	-,070	,049	<u>,916</u>	,042
Provisiones/Margen Financ. Bruto (R3)	-,230	<u>,824</u>	,285	,141	,005

Determinante $\approx 0,052$

Prueba de esfericidad de Bartlett Chi-cuadrado (p-valor): 85,302 (0,00)

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin: 0,575

Varianza total explicada por los cuatro primeros componentes principales: 79,70%

Fuente: Cálculos propios

4.3. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS

En esta etapa, con los cuatro primeros componentes de los años 2008 y 2009, y los cinco primeros factores del año 2010, se realizó, en primera instancia, un análisis *cluster* jerárquico a fin de apreciar visualmente el número de grupos estratégicos idóneo. Posteriormente, con esta información, se realizó un análisis *cluster* K-medias para fijar definitivamente el número de grupos estratégicos, procedimiento un tanto similar al utilizado por Pelayo *et al.* (2003) y Pereira (2004).

Para el Análisis *Cluster* Jerárquico se aplicó el método de Ward (Mas, 1994,1996; Pereira *et al.*, 2011), que permite precisar los perfiles

estratégicos que maximizan la homogeneidad interna y la heterogeneidad entre los grupos, y en lo referente a la medida de disimilitud, se utilizó la distancia euclídea al cuadrado, siguiendo un procedimiento de uso común para la formación de grupos estratégicos (Pelayo *et al.*, 2003; Pereira, 2004)

Para el año 2008, el dendograma del Análisis *Cluster* (Anexo 6), cortado a una distancia aproximada de combinación de los *clusters* de 21, evidenció claramente la formación de tres grupos desbalanceados, ya que uno de ellos posee 47 de los 57 bancos, lo cual resulta contraproducente. Por ello, si se fija el corte a una distancia de combinación de los *clusters* de 15, deja un total de cinco grupos más equilibrados en número de elementos (Ramírez y García, 2013). Para los años 2009 y 2010 también se obtuvieron cinco grupos estratégicos a partir del dendograma del Análisis *Cluster*, cortado a una distancia aproximada de combinación de los *clusters* de 15 y del Análisis *Cluster* no Jerárquico o K-medias.

Para fijar el número definitivo de grupos en el año 2008 se aplicó el *Cluster* K-medias, agregando el procedimiento denominado test F de reducción de variabilidad, expuesto en Peña (2002, pp. 223,227) y agregando la regla empírica sugerida por Hartigan (1975, p. 102). En dicho test se compara la SCDG (Suma de cuadrados dentro de los grupos) con G grupos con la G+1, y se calcula la reducción relativa de variabilidad al incorporar un grupo adicional. El test es:

$$F = \frac{SCDG(G) - SCDG(G+1)}{SCDG(G+1)/(n - G - 1)}$$

Se compara la disminución de variabilidad al incorporar un grupo con la varianza promedio, y el valor obtenido se compara con una *F* con *p* y *p*(*n* – *G* – 1) grados de libertad. Pero, ya que esta regla no está muy justificada se utiliza el criterio sugerido por Hartigan (1975, p. 102), que consiste en introducir un grupo más, si este cociente es mayor que 10.

La fórmula anterior también se puede expresar de la manera siguiente:

$$F = \frac{(n-G)MS(G) - (n-G-1)MS(G+1)}{MS(G+1)}$$

Donde:

MS(G) = Media cuadrática del error = SCDG(G)/(n-G)

n = Número de individuos

G = Número de grupos

Para el año 2008, al aplicar este test se observó que el valor F fue menor de 10 al pasar de 5 a 6 grupos, por tanto, se considera que 5 es el número de grupos apropiados para la presente investigación (Tabla 22). Para los otros dos años, como, mediante el dendograma del Análisis *Cluster* y el *Cluster* K-medias también se obtuvieron cinco grupos estratégicos, se mantuvo éste número de grupos para toda la investigación.

Tabla 22. Composición de los grupos estratégicos en los tres periodos estudiados

Año	GE1	GE2	GE3	GE4	GE5
2008	Banesco, Mercantil, Venezuela, BBVA, BOD	Banorte, Inverunión, Mi Banco, Anfico	Federal Bco de Inversión, Fivca, Federal Fondo del Mercado Monetario, Vencred	Venezolano de Crédito, Citibank, Abn Amro, Inter. de Desarrollo, Industrial, Banfoandes, del Tesoro, Agrícola, Bancrecer, IMPC	Exterior, Bancaribe, BNC, Inverbanco, Corpbanca, BFC, Federal, Caroní, Canarias, Bancoro, Central, Bolívar, Sofitasa, Plaza, Confederado, Guayana, Banpro, del Sur, 100% banco, Banvalor, Helm, Stanford, Banplus, Activo, Total, Exportación y Comercio, Bangente, del Sol, Bancamiga, Baninvest, Sofioccidente, Mi Casa, Casa Propia, Comercio Exterior
2009	Banesco, Mercantil, Venezuela, BBVA	Bancoro, Inverunión, Anfico, Comercio Exterior, Mi Banco	Federal Fondo del Mercado Monetario, Fondo del Mercado Monetario Avanza	Banfoandes, del Tesoro, Industrial, Inter. de Desarrollo, Bancrecer, Abn Amro, IMPC, Citibank	Exterior, Bancaribe, BNC, Corpbanca, Federal, Plaza, del Sur, 100% Banco, Banvalor, Banorte, Banplus, Total, Exportación y Comercio, Agrícola, Real, Bangente, Bancamiga, Baninvest, Sofioccidente, Inverbanco, Mi Casa, Casa Propia, BFC, Venezolano de Crédito, Caroní, Sofitasa, Guayana, Activo, BOD
2010	Banesco, Mercantil, Venezuela, BBVA, BOD, Exterior, Bancaribe, BNC, Corpbanca, BFC, Venezolano de Crédito, Caroní, Sofitasa, Guayana, Del Sur, 100% banco, Banplus, Activo, del Tesoro, Bancamiga, Casa Propia	Plaza, Bancrecer, Bangente, Mi Banco, Sofioccidente	Royal Bank of Scotland (RBS), Inter. de Desarrollo	Bicentenario, Industrial, Agrícola, Anfico	Citibank, IMPC

Fuente: Elaboración propia

Además, para corroborar este resultado relacionado con el número de grupos estratégicos idóneos para la presente investigación (validar la conglomeración obtenida en el *cluster*), se aplicó un análisis discriminante tomando como variable dependiente el grupo de pertenencia de cada institución financiera (del 1 al 5) y como variables independientes los cuatro factores obtenidos a partir del Análisis de Componentes Principales.

Según los *p*-valores de la Lambda de Wilks, las cuatro funciones discriminante son estadísticamente significativas ($p < 0,01$) y, por tanto, son válidas para clasificar a las entidades bancarias en cinco grupos estratégicos (Anexo 7).

En el mismo orden de ideas, y según la matriz de confusión o matriz de clasificación (Anexo 8), el 100% de las instituciones financieras fueron clasificados correctamente.

Por otra parte, para identificar la estrategia que distingue a un grupo de otro se siguió el procedimiento propuesto por Amel y Rhoades (1988) y utilizado por Mas (1994, 1996) y Gómez *et al.* (1997), entre otros, que consiste en calcular los valores medios de las variables estratégicas para cada grupo; luego, se obtienen los valores medios de los indicadores para la industria bancaria y, finalmente, se comparan los ratios de cada grupo con el promedio sectorial, concluyendo que un grupo estratégico se especializa en una determinada estrategia cuando el valor del ratio que la especifica es un 5% superior al coeficiente medio de la industria, mientras que si el valor es 5% inferior indicaría que el grupo intenta evadir la estrategia en cuestión (Tablas 23, 24 y 25).

En el caso de la variable N° Oficinas/N° de trabajadores (A7), se supone, utilizando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988), que un grupo estratégico se especializa en esa dimensión cuando el valor del ratio que la especifica es un 5% inferior al coeficiente medio de la industria, ya que a medida que el valor del ratio es menor hay mayor

proximidad de los servicios bancarios a los clientes.

Este mismo análisis es válido para las variables Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1), (Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2) y Provisiones/Margen financiero bruto (R3) de la dimensión Recursos Comprometidos, con la consideración de que se cataloga como eficiente, en el caso concreto de las variables R1 y R3, a los grupos que se ubiquen en un 5% inferior al coeficiente medio de la industria y por el contrario, como ineficientes a los grupos que se sitúen en un 5% superior al coeficiente medio del sector. Con respecto a la variable R2, se clasifican como de bajo endeudamiento financiero a los grupos de bancos que estén 5% por debajo del coeficiente promedio de la industria y por el contrario, como de elevado endeudamiento financiero a aquellos que se encuentren en un 5% superior al coeficiente medio del sector.

La variable R1 mide la proporción de los gastos de personal (Sueldos, remuneraciones, seguros y demás beneficios laborales a los que tiene derecho un empleado), con respecto a la utilidad obtenida sobre las operaciones financieras de la entidad, es la estimación de los ingresos netos que se destina a gastos en personal, por ello, a medida que el ratio es más bajo indica mayor eficiencia en el uso del personal para la obtención de utilidades.

La variable R2 muestra los niveles de endeudamiento financiero, es decir, mide la proporción de financiamiento hecho por terceros con respecto a los propietarios de la institución financiera. De la misma forma, muestra la capacidad del banco de responder a los acreedores por las obligaciones contraídas con estos.

Así que, a medida que el ratio de la variable R2 es más bajo, indica que es menor el endeudamiento del banco, y por consiguiente, menor el riesgo de su estrategia bancaria, ya que a mayor endeudamiento el valor de los activos puede ser insuficiente para cubrir los pagos comprometidos.

Finalmente, la variable R3 mide la calidad del crédito y a medida que el ratio del valor es mínimo, menor será la pérdida esperada en un portafolio de créditos, considerando que para el cálculo de las provisiones se usa información histórica sobre el comportamiento de pago de los clientes, según el artículo 13 de las Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en las Cartera de Créditos y Cálculo de sus Provisiones.

Tabla 23. Caracterización de los grupos estratégicos en el año 2008 (promedios de los valores de las variables de alcance de la estrategia y compromiso de recursos)

Variables	GE					Sector	$\bar{x} + 5\%$	$\bar{x} - 5\%$
	1	2	3	4	5			
Cartera de crédito/Inv. Financiera (A1)	<u>0,56</u>	<u>0,64</u>	0,00	0,25	<u>0,59</u>	0,49	0,513	0,464
Disponibilidades/Inv. Financiera (A2)	<u>0,25</u>	0,13	0,06	<u>0,21</u>	<u>0,21</u>	0,19	0,205	0,185
Cartera de valores/Inv. Financiera (A3)	0,19	0,23	<u>0,94</u>	<u>0,54</u>	0,21	0,32	0,332	0,301
Créditos a bancos/Activo (A4)	0,10	0,07	<u>0,47</u>	<u>0,39</u>	0,05	0,14	0,151	0,137
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	<u>0,46</u>	0,04	0,00	<u>0,52</u>	0,26	0,29	0,304	0,275
(C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	0,26	0,19	0,00	0,12	<u>0,33</u>	0,25	0,268	0,242
N° Oficinas/N° de trabajadores (A7)	<u>0,05</u>	<u>0,04</u>	1,00	<u>0,03</u>	<u>0,10</u>	0,14	0,149	0,135
Activos (MM)	<u>27.654</u>	631	594	4.134	2.753	4.879	5.123	4.635
Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1)	<u>0,35</u>	2,14	<u>0,14</u>	<u>0,45</u>	<u>0,52</u>	0,58	0,609	0,551
(Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2)	0,90	0,94	<u>-42,49</u>	0,57	0,27	-2,57	-2,702	-2,444
Provisiones/Margen financiero bruto (R3)	<u>0,35</u>	2,75	0,00	<u>0,43</u>	<u>0,54</u>	0,62	0,648	0,587

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Caracterización de los grupos estratégicos en el año 2009 (promedios de los valores de las variables de alcance de la estrategia y compromiso de recursos)

Variables	GE					Sector	$\bar{x} - 5\%$	$\bar{x} + 5\%$
	1	2	3	4	5			
Cartera de crédito/Inv. Financiera (A1)	<u>0,55</u>	0,44	0,00	0,21	<u>0,57</u>	0,47	0,449	0,496
Disponibilidades/Inv. Financiera (A2)	<u>0,27</u>	0,13	0,07	<u>0,26</u>	0,20	0,21	0,196	0,217
Cartera de valores/Inv. Financiera (A3)	0,18	<u>0,43</u>	<u>0,93</u>	<u>0,52</u>	0,23	0,32	0,306	0,338
Créditos a bancos/Activo (A4)	0,06	0,12	<u>0,81</u>	<u>0,24</u>	0,06	0,13	0,122	0,135
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	<u>0,52</u>	0,05	0,00	<u>0,50</u>	0,28	0,30	0,287	0,317
(C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	0,25	0,24	0,00	0,11	<u>0,31</u>	0,25	0,237	0,262
Nº Oficinas/Nº de trabajadores (A7)	<u>0,04</u>	<u>0,02</u>	1,00	<u>0,05</u>	0,14	0,14	0,132	0,146
Activos (MM)	<u>36.839</u>	2.259	32	4.858	4.258	6.689	6.354	7.023
Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1)	<u>0,34</u>	4,79	<u>0,12</u>	<u>0,76</u>	<u>0,62</u>	1,04	0,985	1,089
(Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2)	0,90	<u>-1,43</u>	<u>-33,85</u>	0,88	0,68	-0,93	-0,882	-0,975
Provisiones/Margen financiero bruto (R3)	<u>0,40</u>	6,01	<u>0,00</u>	<u>0,69</u>	<u>0,45</u>	1,04	0,991	1,096

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Caracterización de los grupos estratégicos en el año 2010 (promedios de los valores de las variables de alcance de la estrategia y compromiso de recursos)

Variables	GE					Sector	$\bar{x} - 5\%$	$\bar{x} + 5\%$
	1	2	3	4	5			
Cartera de crédito/Inv. Financiera (A1)	<u>0,545</u>	<u>0,675</u>	0,242	0,405	0,213	0,510	0,484	<u>0,535</u>
Disponibilidades/Inv. Financiera (A2)	0,251	0,193	0,240	0,156	<u>0,525</u>	0,247	0,234	<u>0,259</u>
Cartera de valores/Inv. Financiera (A3)	0,205	0,133	<u>0,518</u>	<u>0,439</u>	<u>0,262</u>	0,243	0,231	<u>0,256</u>
Créditos a bancos/Activo (A4)	0,034	0,036	<u>0,276</u>	<u>0,183</u>	<u>0,221</u>	0,077	0,073	<u>0,081</u>
Cuentas corrientes/Pasivo (A5)	<u>0,490</u>	0,271	0,404	0,253	0,779	0,442	0,420	<u>0,464</u>
(C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6)	<u>0,270</u>	<u>0,428</u>	0,024	0,089	<u>0,042</u>	0,244	0,232	<u>0,256</u>
N° Oficinas/N° de trabajadores (A7)	0,060	<u>0,020</u>	<u>0,044</u>	<u>0,041</u>	<u>0,022</u>	0,049	<u>0,046</u>	0,051
Activos (MM)	<u>15.464</u>	837	194	<u>15.581</u>	2.407	11.660	11.077	<u>12.243</u>
Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1)	<u>0,572</u>	0,878	<u>0,630</u>	1,528	<u>0,537</u>	0,731	<u>0,694</u>	0,768
(Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2)	0,901	0,821	<u>-0,896</u>	0,969	0,880	0,790	<u>0,751</u>	0,830
Provisiones/Margen financiero bruto (R3)	<u>0,568</u>	<u>0,424</u>	<u>0,769</u>	4,885	<u>0,581</u>	1,067	<u>1,014</u>	1,121

Fuente: Elaboración propia

A fin de comparar el procedimiento propuesto por Amel y Rhoades (1988) para identificar la estrategia que distingue a un grupo de otro, se aplicó el procedimiento propuesto por Flores y Flores (2012), que fue ampliado en la presente investigación, basado en la comparación estadística de medias (o medianas) de grupos. De manera que, si se detectan diferencias en, al menos, una de las medias (o medianas) de los grupos para una variable en particular se concluye que ésta es estratégica. En caso de no haber diferencias, se infiere que no es estratégica para las empresas del sector en un periodo concreto.

Como paso previo al procesamiento estadístico multivariante se evaluó la condición de normalidad de la distribución de las variables mediante la prueba de Shapiro-Wilk (Anexo 9), que resulta más apropiada para muestras medianas como en el presente caso (Razali y Wah, 2011).

Luego se recurrió a pruebas paramétricas cuando la data presentó una distribución normal y a pruebas no paramétricas en evento contrario. En el primer caso se le realizó la prueba de ANOVA para detectar diferencias estadísticas entre las variables de los grupos estratégicos y, de evidenciarse estas diferencias se procedió a aplicar la prueba de Scheffé para establecer cuales grupos eran estadísticamente diferentes. Por el contrario, bajo la asunción de distribución no normal, se aplicó la prueba de Kruskal-Wallis para establecer las diferencias entre grupos para cada variable (estrategia). Cuando esta prueba indicó que, al menos, uno de los grupos presentaba una mediana estadísticamente diferente se procedió a aplicar el test no paramétrico de U de Mann-Whitney para hacer comparaciones pareadas, como equivalente de las comparaciones múltiples post hoc de los test paramétricos, a fin de determinar con precisión cuales grupos eran diferentes. Es importante destacar que algunos autores aplican el test U de Mann-Whitney con la corrección de Bonferroni para controlar la tasa de error (la probabilidad de cometer errores de tipo I) (Pardo y Ruiz, 2002; Claver *et al.*, 2007; Rojas y

Kristjanpoller, 2014), sin embargo, otros investigadores sostienen que se puede prescindir de este procedimiento porque es excesivamente conservador (Hancock y Klockars, 1996; Jaccard, 1998; Banga y Fox, 2013; Pérez-Costillas *et al.*, 2015).

Las pruebas estadísticas se realizaron con la finalidad de reforzar la metodología propuesta por Amel y Rhoades (1988), ya que permiten establecer diferencias entre grupos de manera objetiva y, además, posibilita la identificación de probables gradaciones en el comportamiento de los grupos estratégicos con respecto a una variable en particular. Para ello, como se explicó anteriormente, se determinan grupos homogéneos mediante la aplicación de pruebas post hoc o comparaciones no planificadas (Barón, 2004, pp. 29,30), que en el caso de variables con distribución normal se emplea el test de Scheffé, que es adecuado para comparar medias de grupos de tamaños distintos, e incluso, es más fiable y seguro cuando se violan supuestos de homogeneidad de varianza (Morales, 2011, pp. 16,17). En los casos de variables con distribución no normal se aplicó el test de U de Mann Whitney.

Obviamente estas posibles diferencias se hacen relevantes en la medida que aumenta el tamaño de los *cluster* debido a la mayor estabilidad de las varianzas intragrupal y, también en la medida que aumenta el número de *cluster*. Estas posibles gradaciones en la aplicación de las estrategias no pueden ser detectadas con el método de Amel y Rhoades (1988), de allí lo importante del procedimiento propuesto, porque permite lograr una mayor precisión estadística en los resultados, que a su vez, implica un mejor análisis de las variables de alcance de la estrategia y de recursos comprometidos empleadas por los diferentes grupos. En terminos generales, el procedimiento propuesto funciona mejor al aumentar el tamaño de la muestra de instituciones financieras.

4.3.1. Comparación de medias o de medianas de variables de grupos estratégicos y descripción de los grupos estratégicos en el año 2008

En este apartado se realizan comparaciones de medias o de medianas, se determinan grupos homogéneos y se compara el procedimiento estadístico con el propuesto por Amel y Rhoades (1988) para determinar la especialización de los grupos estratégicos en las variables de las dimensiones de alcance de la estrategia y recursos comprometidos.

Excepto para la variable R2 ((Pasivo-patrimonio)/Pasivo), el contraste de Kruskal-Wallis demostró la existencia de diferencias significativas entre los grupos en términos de las variables de Alcance de la Estrategia y de Recursos Comprometidos, confirmando así la validez de los *cluster* (González, 2001, p. 158; Garcés, 2007, p. 155), ya que, al menos, uno de los grupos estratégicos presentó una mediana diferente en cada una de las variables objeto de estudio (Anexo 10). Este hecho también confirma, desde el punto de vista estadístico, que las variables de Alcance de la Estrategia y de Recursos Comprometidos utilizadas fueron realmente estratégicas para el año 2008, pues varían entre los grupos, salvo la variable R2, ya que sus medianas fueron estadísticamente iguales ($p > 0,05$).

Debido a que la prueba de Kruskal-Wallis indicó que, al menos, uno de los grupos, presentaba una mediana estadísticamente diferente en diez de las once variables objeto de estudio, se aplicó el test no paramétrico de U de Mann-Whitney para hacer comparaciones pareadas (excluyendo, por supuesto, la variable R2).

Para la variable A1 (Cartera de crédito/Inversiones financieras) el test de U de Mann-Whitney indicó que las medianas de los grupos 2, 5 y 1 son estadísticamente iguales ($p > 0,05$), pero estadísticamente diferentes a las de los grupos 4 y 3 ($p < 0,05$); de manera que la estrategia seguida por los grupos 2, 5 y 1 es similar, con respecto a esta variable, pero opuesta a

la de los grupos 4 y 3 (Anexo 11). Es decir, que según el procedimiento propuesto, los grupos 2, 5 y 1 se especializan en la estrategia de colocar sus fondos en la cartera de crédito, a diferencia de los grupos 4 y 3, que la evaden. Estos resultados coinciden exactamente con los obtenidos al utilizar el procedimiento propuesto por Amel y Rhoades (1988) (Tabla 23).

Al aplicar el procedimiento estadístico se reveló un aspecto importante de éste, ya que adicionalmente se detectó una gradación en la evasión de la estrategia, pues la mediana del grupo 4 fue diferente a la del grupo 3 ($p < 0,05$), lo que significa que el GE4 desarrolla la estrategia de colocar fondos en la cartera de créditos por debajo de la mediana del sector, mientras que el GE3 ni siquiera intenta dicha estrategia, al no colocar dinero en esa cartera.

En principio, para la variable A2 (Disponibilidades/Inversiones financieras) el test de U de Mann-Whitney indicó que las medianas de los grupos 4, 5, 1 y 2 son iguales ($p > 0,05$), pero diferentes a la del grupo 3 ($p < 0,05$) (Anexo 12). Sin embargo, cuando se hizo la comparación del GE1 con el GE5, resultó que sus medianas son iguales ($p > 0,05$), pero a su vez, la mediana del GE1 fue diferente a la de los grupos 2 y 3. Esta discrepancia se puede explicar por el hecho de que esta variable presenta una distribución no normal (Anexo 13), que al ser evaluada en cada GE se torna normal, salvo en el GE4 y el GE5, donde mantiene la condición de no normalidad (Anexo 14), lo que le confiere a este grupo un comportamiento muy diferente al resto. Por ello, si se excluye del análisis al GE4 y al GE5 se tiene que las medianas de los grupos 1 y 5 son iguales ($p > 0,05$), pero diferentes a las de los grupos 2 y 3 ($p < 0,05$) (Anexo 12). De manera que, los grupos 1 y 5 se especializan en la estrategia de colocar sus fondos en caja, bancos y efectos de cobro inmediato, a diferencia de los grupos 2 y 3, que la evaden. Estos resultados coinciden con los obtenidos utilizando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988).

En concreto, el GE4 también se especializa en la estrategia de

créditos a bancos según el procedimiento de Amel y Rhoades (1988), ya que presenta una media en A2 de 0,21, que es superior al promedio del sector ($A2=0,19$). En el mismo orden de ideas, con el procedimiento estadístico se infiere que sí se especializa en esta estrategia porque su mediana es igual ($p>0,05$) a la de los grupos 5 y 1.

En lo que respecta a la variable A3 (Cartera de valores/Inversiones financieras) el test de U de Mann-Whitney mostró que la mediana del grupo 3 supera a las de los demás grupos ($p<0,05$). Es decir, que el GE3 ejecuta con agresividad la estrategia de colocar sus fondos en la cartera de valores, a diferencia de los grupos 2, 1 y 5 que la evaden (Anexo 15). Por su parte, el GE4 muestra una gradación en la implementación de ésta estrategia, pues la ejecuta con menos agresividad que el GE3. En cuanto a los grupos que ejecutan o no la estrategia, sin considerar la gradación en la implementación, éstos resultados coinciden con los obtenidos al aplicar el procedimiento propuesto por Amel y Rhoades (1988).

Para la variable A4 (Créditos a bancos/Activo) el test no paramétrico indicó que las medianas de los grupos 4 y 3 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a las de los grupos 1, 5 y 2 ($p<0,05$) (Anexo 16). De manera que, los grupos 4 y 3 ejecutan con agresividad la estrategia de otorgar créditos a otros bancos, a diferencia de los grupos 1, 5 y 2 que la evaden. Estos resultados coinciden con los obtenidos utilizando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988).

En la variable A4 también se detectó una gradación en la evasión de la estrategia, pero una situación similar a la que ocurrió con la variable A2 se presentó a este nivel de la estrategia de créditos a bancos, ya que, el test de U de Mann-Whitney indicó que la mediana del grupo 3 es diferente a las de los grupos 1 y 5 ($p<0,05$), pero igual a la del grupo 2 ($p>0,05$), que tiene el valor más bajo entre las medianas de todos los grupos (Anexo 16). Asimismo, cuando se hizo la comparación del GE3 con el GE1 y el GE5, resultó que sus medianas son diferentes ($p<0,05$), pero a

su vez, la mediana del GE3 fue igual a la del GE2 que, como se señaló anteriormente, tiene el valor más bajo entre las medianas de todos los grupos. Esta divergencia también se puede explicar por el hecho de que la variable A4 presenta una distribución no normal (Anexo 17), que al ser evaluada en cada grupo estratégico se torna normal, salvo en los GE2 y GE5 (que presentan los valores más bajos entre las medianas de todos los grupos) donde mantiene la condición de no normalidad (Anexo 18), que le confiere a estos dos grupos un comportamiento muy diferente al resto. Por estas razones y porque el GE5 y el GE2 presentan una media en A4 inferior a la del GE1, se concluye que aquellos grupos evaden aún más que el GE1 la estrategia de créditos a bancos.

Por otra parte, el test de U de Mann-Whitney reveló que las medianas de los grupos 4 y 1 son iguales entre ellas ($p > 0,05$), pero diferentes a las de los grupos 5, 2 y 3 ($p < 0,05$) con relación a la variable A5 (Cuentas corrientes/Pasivo), así que los dos primeros grupos se especializan en la estrategia de captación de fondos mediante cuentas corrientes mientras que los tres últimos la evaden (Anexo 19). Estos resultados coinciden con los obtenidos utilizando el procedimiento planteado por Amel y Rhoades (1988).

En la variable A5 también se detectó una gradación en la evasión de la estrategia, ya que la mediana del grupo 5 fue diferente a las de los grupos 2 y 3 ($p < 0,05$), lo que significa que el GE2 y el GE3 evaden, aún más, la estrategia de cuentas corrientes que el GE5.

Para el análisis de la variable A6 ((Cuentas de ahorro + Depósitos a plazo)/Pasivo) se excluyó el GE3, porque su media y mediana equivalente a 0 (cero) ya demuestra que evade totalmente esta estrategia (Anexo 20). En principio, el test de U de Mann-Whitney mostró que las medianas de los grupos 5, 1 y 2 son iguales entre ellas ($p > 0,05$), pero diferentes a la del GE4 ($p < 0,05$) (Anexo 20). Sin embargo, cuando se compara la mediana del GE1 con la del GE2 y del GE4, éstas son iguales entre ellas

($p > 0,05$), lo que indica que el GE1 y el GE2 realmente no están bien diferenciados con respecto al GE5. De modo que, sólo el GE5 se especializa en la estrategia de obtener fondos mediante cuentas de ahorro y depósitos a plazo.

Según el test no paramétrico, las medianas de los grupos 2, 4, 1 y 5 son iguales entre ellas ($p > 0,05$), pero diferentes a la del GE3 ($p < 0,05$) en lo que concierne a la variable A7 (N° Oficinas/N° de trabajadores) (Anexo 21). Esto indica que los grupos 2, 4, 1 y 5 se especializan en la estrategia de tener un elevado número de empleados por oficina. Por su parte, el grupo 3 evade dicha estrategia, al tener un solo empleado por sucursal.

En la variable Activos, el test de U de Mann-Whitney demostró que la mediana del GE1 es diferente a las de los grupos 3, 4, 5 y 2 ($p < 0,05$) (Anexo 22). De manera que, el GE1 es el grupo líder en tamaño (activo).

Ahora bien, para la variable R1 (Gastos de personal/Margen financiero bruto) de la dimensión Recursos Comprometidos, el test no paramétrico mostró que las medianas de los grupos 3, 1, 4 y 5 son iguales ($p > 0,5$), pero diferentes a la del GE2 ($p < 0,5$) (Anexo 23). De manera que, los cuatro primeros grupos son eficientes en la utilización del recurso humano para la obtención de utilidades, mientras que el GE2 es ineficiente para ello.

A la variable R2 ((Pasivo-patrimonio)/Pasivo) no se le aplicó el test de U de Mann-Whitney debido a que el contraste de Kruskal-Wallis demostró que no es estratégica para los grupos de instituciones financieras, pues sus medianas fueron iguales ($p > 0,5$), como se explicó anteriormente (Anexo 10). Así que, para evaluar la conducta estratégica con respecto a esta variable se siguió únicamente el procedimiento de Amel y Rhoades (1988). En la Tabla 23 se observa que sólo el grupo estratégico 3 evita el endeudamiento.

Finalmente, para la variable R3 (Provisiones/Margen financiero

bruto) también de la dimensión Recursos Comprometidos, el test no paramétrico evidenció que la mediana del grupo 3 es diferente a las de los grupos 4, 1, 5 y 2 ($p < 0,05$) (Anexo 24). Sin embargo, este valor en la mediana del GE3 (0,00) se debe a que este grupo evade totalmente la estrategia de colocar sus fondos en la cartera de créditos (Anexo 10). Por esta razón, para identificar a los grupos más eficientes en la evaluación de la cartera de crédito, se comparó al GE4 con los grupos restantes, resultando que las medianas de los grupos 4, 1 y 5 son iguales entre ellas ($p > 0,05$), pero diferentes a la del grupo 2 ($p < 0,05$), así que los tres primeros grupos son eficientes al medir la calidad de los créditos otorgados mientras que el GE2 es ineficiente al evaluar los riesgos de la cartera de créditos (Anexo 24).

Como resultado de la comparación del procedimiento de Amel y Rhoades (1988) con el estadístico se infiere lo siguiente:

1. Con la aplicación del test de U de Mann-Whitney a las variables de Alcance de la Estrategia (o especialización productiva) y de Recursos Comprometidos, se demuestra que el procedimiento (algoritmo) propuesto por Amel y Rhoades (1988) tiene sustento estadístico, ya que los resultados obtenidos aplicando este procedimiento y los alcanzados utilizando la prueba estadística son muy similares (Anexo 25).
2. El método estadístico permite determinar gradaciones en la especialización o evasión del Alcance de la Estrategia y de los Recursos Comprometidos.
3. El método estadístico permite determinar si una variable es realmente estratégica.
4. No obstante, y coincidiendo con los resultados obtenidos por Flores y Flores (2012), ninguno de los grupos estratégicos obtenidos corresponde de manera exclusiva a las grandes

categorías del negocio bancario: corporativo, minorista, de inversión, entre otras; sino que tienen estrategias híbridas, pero bien diferenciadas según las variables utilizadas. Este comportamiento híbrido es demostrado inequívocamente con las pruebas post hoc aplicadas.

4.3.1.1. Descripción de los GE en el año 2008

En esta sección se describen cada uno de los grupos estratégicos obtenidos en el sector bancario venezolano en el año 2008. Estos grupos tienen las características siguientes:

Grupo Estratégico 1 (GE1): Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía. Capta sus pasivos, principalmente, a través de las cuentas corrientes, que en Venezuela, como se ha señalado anteriormente, constituyen una política mucho más barata que las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo, pues aunque involucran un mayor número de transacciones están exentas legalmente del pago de intereses y por ellas se pueden cobrar comisiones, aunque estén reguladas. En el activo, combinan una estrategia muy conservadora, barata y segura como las disponibilidades en caja, banco y efectos de cobro inmediato con otra más riesgosa como la cartera de créditos.

Esta cartera de créditos está orientada primordialmente a los sectores: establecimientos financieros, seguros y servicios a empresas; comercio y agrícola (Anexo 26) y a los subsectores tarjetas de crédito y adquisición de vehículos (Anexo 27). El GE1 es el más arriesgado en la gestión de su cartera de crédito, ya que, en promedio, el 45,25% de sus préstamos no tiene ningún tipo de garantía (Anexo 28), lo que puede conllevar al rápido deterioro de esta cartera y, en consecuencia, al detrimento en la calidad de sus activos si se agrava la situación

económica de Venezuela (Solís *et al.*, 2000, p. 44; Aristimuño y asociados, 2005). En un escenario de crisis económica, la falta de garantía puede vulnerar gran parte del sistema bancario venezolano, tal como ocurrió en México en el año 1994 (Solís *et al.*, 2000, p. 44; Correa y Girón, 2004, p. 156), ya que este grupo estratégico está compuesto por las cinco entidades más grandes del país.

Los créditos sin garantía incluyen, entre otros, las tarjetas de créditos y los préstamos personales por internet o banca telefónica asociados a esas tarjetas. Mientras que los créditos con garantía real, que en este grupo estratégico son un poco menos de la tercera parte del total, se circunscriben a los créditos hipotecarios y prendarios.

El GE1 ejecuta la estrategia de aproximar los servicios bancarios a los clientes (tiene un elevado número de personal por oficina), y muestra una gran red bancaria en el país, constituida, en promedio, por 304 sucursales, 649 cajeros y 175 taquillas externas (Anexo 29), lo que lo convierte en banca minorista, ya que un número elevado de oficinas es indicador de orientación a este segmento (Mas, 1994, p. 102) y, además se relaciona con la calidad del servicio financiero (Flores, 2006, p. 25).

En cuanto al compromiso de recursos, el GE1 es eficiente en la utilización del personal para la obtención de utilidades y en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos. Asimismo, presenta un elevado endeudamiento financiero.

Grupo Estratégico 2 (GE2): Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa. Se especializa en la colocación de sus fondos en la cartera de créditos, especialmente dirigida a los sectores comercio; establecimientos financieros, seguros y servicios a empresas e industria (Anexo 26), con una fuerte tendencia hacia los créditos a microempresarios (Anexo 27), de manera que se trata de una banca comercial. El 15% de sus créditos está respaldado con garantía real y menos del 5% no tiene ningún tipo de garantía (Anexo 28). El 75%

restante está respaldado con fianzas, avales, documentos mercantiles u otro tipo de garantías personales. Se infiere que el GE2 es una banca conservadora con respecto a su cartera de crédito, lo que la prevendría del deterioro de esa cartera en situaciones de crisis económicas (Aristimuño y Asociados, 2005). Sin embargo, es ineficiente en la evaluación del riesgo asociado a esta cartera.

Este grupo evade, más que otros GE, los créditos a bancos y obtener fondos a través de cuentas corrientes.

Aunque el GE2 es uno de los grupos con mayor número de empleados por oficina como estrategia para aproximar los servicios financieros a los clientes, tiene una red bancaria muy pequeña constituida, en promedio, por 17 sucursales, 5 cajeros y 3 taquillas externas (Anexo 29).

Es un grupo muy ineficiente en el uso del personal para la obtención de utilidades y, además presenta un elevado apalancamiento financiero, por ello, su riesgo en la estrategia bancaria de endeudamiento es alto.

Grupo Estratégico 3 (GE3): *Banca pequeña corporativa.* Especializada, con mayor intensidad que otros grupos, en la estrategia de orientar sus fondos a la cartera de valores, donde destacan los créditos a otras instituciones financieras. Por otro lado, evade totalmente colocar recursos en la cartera de créditos y obtener dinero mediante cuentas corrientes, de ahorro y depósitos a plazo.

Este grupo estratégico tiene un sólo empleado por oficina y cada banco tiene una sólo oficina en el país, sin cajeros ni taquillas externas (Anexo 29).

En lo que respecta al Compromiso de Recursos, el GE3 es un grupo eficiente en la utilización del recurso humano para la obtención de utilidades (R1) y presenta bajo endeudamiento financiero (R2).

Grupo Estratégico 4 (GE4): *Banca pública corporativa.* Las

entidades financieras que forman parte de este grupo, cinco pequeños bancos privados y cinco bancos públicos muy importantes del país, están orientadas a la cartera de valores, donde las operaciones interbancarias son una estrategia fundamental que las distingue del resto de los grupos. La magnitud de la cartera de valores en la banca pública se debe, entre otros factores, a que tiene más del 50% de su activo en inversiones de títulos valores del sector privado y en bonos de Deuda Pública Nacional (Tejero, 2007). Este grupo también ejecuta la estrategia de colocar sus fondos en caja, bancos y efectos de cobro inmediato.

Por su parte, el pasivo del GE4 proviene primordialmente de las cuentas corrientes.

Este grupo ejecuta la estrategia de aproximar los servicios financieros a sus clientes mediante una red bancaria moderada constituida, en promedio por banco, por 49 sucursales, 58 cajeros automáticos y 7 taquillas externas (Anexo 29). Esta red pertenece en su mayoría a la banca pública (que tiene en total, 388 oficinas, 445 cajeros y 72 taquillas), pues los bancos privados que también conforman el GE4 sólo tienen 105 oficinas, 135 cajeros y no poseen taquillas externas.

En lo que respecta al compromiso de recursos, este grupo estratégico es eficiente tanto en la utilización del recurso humano para la generación de utilidades como en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos, pero también se ubica entre aquellos grupos con elevado endeudamiento financiero.

Grupo Estratégico 5 (GE5): Banca arriesgada especializada en economías domésticas. Su estrategia con relación al pasivo fue obtener recursos a través de instrumentos costosos como las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo. Así que, el GE5 se especializó en las operaciones de banca al por menor, basadas en la captación y estímulo del ahorro familiar.

También fue arriesgado con respecto al activo, ya que la inversión en la cartera de créditos incrementa el riesgo y, probablemente, también aumenta los costos operativos (Gual y Hernández, 1991, p. 707), en comparación con las disponibilidades, que constituye la segunda estrategia con respecto al activo. De modo que, el GE5 al ejecutar esta otra estrategia busca incurrir en costos operativos menores y disminuir el riesgo al mantener sus fondos en las disponibilidades, constituidas por caja, bancos y efectos de cobro inmediato.

Específicamente, en lo que respecta a la cartera de créditos, los préstamos están orientados, principalmente, a los sectores comercio; establecimientos financieros, seguros y servicios a empresas, y servicios comunales y personales (Anexo 26); a los subsectores microcréditos, adquisición de viviendas u otros inmuebles y tarjetas de crédito (Anexo 27). En promedio el 31,55% está respaldado con garantía real y el 17,41% no tiene ningún tipo de garantía (Anexo 28). El resto de la cartera de créditos está amparado con garantías personales.

Al igual que el GE2, el GE5 evadió más que otros grupos la estrategia de créditos a otros bancos.

Este grupo ejecuta la estrategia de aproximar los servicios financieros a los clientes, mediante una red bancaria constituida, en promedio, por 48 oficinas, 44 cajeros y 26 taquillas externas (Anexo 29).

Finalmente, el GE5 es eficiente tanto en la utilización del recurso humano para la generación de utilidades como en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos, y además presenta elevado endeudamiento financiero.

4.3.2. Comparación de medias o de medianas de variables de grupos estratégicos y descripción de los grupos estratégicos en el año 2009

A fin de garantizar la rigurosidad en la aplicación del método

estadístico se excluyó el grupo 3, que sólo tiene dos individuos, por considerar que se pierde poder estadístico (Guzmán, 2012, p. 241). En este caso, se utiliza exclusivamente el método de Amel y Rhoades (1988) por no estar condicionado por supuestos estadísticos.

Para la variable A1 (Cartera de Créditos/Inversiones financieras) la prueba de ANOVA (Análisis de Varianzas), que es la más idónea considerando que la variable tiene una distribución normal, demostró la existencia de diferencias significativas entre los GE 1, 2, 4 y 5 en términos de esta variable (Anexo 30).

Con respecto a las diez variables restantes, el contraste de Kruskal-Wallis indicó la existencia de diferencias significativas entre los GE 1, 2, 4 y 5 en términos de las variables de la dimensión Alcance de la Estrategia siguientes: Disponibilidades/Inversión Financiera (A2), Cartera de valores/Inversión Financiera (A3), Créditos a bancos/Activo (A4), Cuentas corrientes/Pasivo (A5), N° Oficinas/N° de trabajadores (A7) y Activos (Anexo 31) y, de las variables de la dimensión Recursos Comprometidos que se mencionan a continuación: Gastos de personal/Margen financiero bruto (R1) y Provisiones/Margen financiero bruto (R3). Estas diferencias confirman, desde el punto de vista estadístico, que, para el año 2009, sólo las variables (C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo (A6) y (Pasivo-patrimonio)/Pasivo (R2) no son estratégicas para los grupos 1, 2, 4 y 5.

Como ANOVA para la variable A1 demostró la existencia de diferencias significativas en, al menos, una de las medias de los cuatro grupos, se realizó una comparación pareada con el test de Scheffé, que es el más idoneo considerando que las varianzas de los grupos son iguales, incluso aún si se viola este supuesto (Morales, 2011, p. 16). Por su parte, debido a que la prueba de Kruskal-Wallis en ocho de las diez variables analizadas (con distribución no normal) mediante este test, indicó que, al menos uno de los grupos, presentaba una mediana estadísticamente diferente, se aplicó el test no paramétrico de U de Mann-

Whitney para hacer comparaciones pareadas (excluyendo a las variables A6 y R2).

Según la prueba de Scheffé, las medias de los grupos 1 y 5 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a las del grupo 4 ($p<0,05$) en lo que atañe a la variable A1 (Cartera de créditos/Inversiones financieras); de manera que la estrategia seguida por los grupos 1 y 5 es similar con respecto a esta variable, pero opuesta a la del grupo 4 (Anexo 32). Así que, los grupos 1 y 5 se especializan en la estrategia de colocar sus fondos en la cartera de crédito, a diferencia del grupo 4 que la evade. Sin embargo, el GE2 es indiferente a la estrategia de cartera de créditos. Estos resultados coinciden con los obtenidos al utilizar el procedimiento propuesto por Amel y Rhoades (1988) (Tabla 24).

Para la variable A2 (Disponibilidades/Inversiones financieras) el test de U de Mann-Whitney indicó que las medianas de los grupos 4 y 1 son iguales ($p>0,05$), pero claramente diferentes a la del grupo 2 ($p<0,05$) (Anexo 33). De manera que, los dos primeros grupos se especializan en la estrategia de colocar sus fondos en caja, bancos y efectos de cobro inmediato, a diferencia del grupo 2 que la evade. Por su parte el GE5, esta en una posición intermedia, ya que su mediana es igual a las de los grupos 4 y 1, pero también igual a la del grupo 2 ($p>0,05$). Ello se debe a que el GE5 ejecuta la estrategia de disponibilidades (su promedio es superior al límite del valor de evasión de la estrategia), pero no se especializa en ella, como lo hacen los grupos 4 y 1. Estos resultados, relacionado con los grupos que ejecutan la estrategia de disponibilidades, coinciden con los obtenidos utilizando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988).

En la variable A3 (Cartera de valores/Inversiones financieras), el test no paramétrico mostró que la mediana del grupo 4 es notoriamente diferente a la de los grupos 1 y 5 ($p<0,05$), y entre estos últimos son iguales ($p>0,05$). Pero también indicó que la mediana del GE2 es igual a

la de los tres grupos anteriores, distorsión que se debe a la elevada desviación típica de éste grupo (Anexo 34). Por ello, se consideró que, con base al procedimiento propuesto, el GE4 se especializa en la cartera de valores, a diferencia de los grupos 1 y 5 que la evaden. Sin embargo, se consideró el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) para evaluar el comportamiento del GE3 (excluido por tener dos individuos) y del GE2, cuya desviación típica es elevada afectando la prueba estadística. Según este procedimiento, los grupos 2 y 3 también se especializan en la cartera de valores.

Para la variable A4 (Créditos a bancos/Activo) el test de U de Mann-Whitney indicó que la mediana del grupo 4 es diferente a la de los grupos 1, 2 y 5 ($p < 0,05$) (Anexo 35). De manera que, el GE4 se especializa en la estrategia de créditos a bancos, a diferencia de los grupos 1, 2 y 5 que la evaden. Por su parte, el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) muestra que el GE3 también se especializa en la estrategia de créditos a bancos (Tabla 24).

Por otra parte, el test no paramétrico reveló que, en la variable A5 (Cuentas corrientes/Pasivo), las medianas de los grupos 4 y 1 son iguales entre ellas ($p > 0,05$), pero diferentes a las de los grupos 5 y 2 ($p < 0,05$). Así que, los dos primeros grupos se especializan en captar fondos mediante cuentas corrientes mientras que los dos últimos grupos estratégicos evaden la mencionada estrategia (Anexo 36). Adicionalmente, el procedimiento estadístico mostró una gradación en la evasión de la estrategia, ya que al ser diferentes las medianas de los grupos 5 y 2 ($p < 0,05$), se evidencia que el GE2 evade aún más la estrategia de cuentas corrientes. Por su parte, el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) indica que el GE3 también evade la estrategia de cuentas corrientes.

Con respecto a la variable A7 (N° Oficinas/N° de trabajadores), según el test de U de Mann-Whitney, las medianas de los grupos 2, 4 y 1

son iguales entre ellas ($p>0,05$), pero diferentes a la del grupo 5 ($p<0,05$) (Anexo 37), lo que indica que los tres primeros grupos se especializan en la estrategia de aproximar los servicios bancarios a los clientes mientras que el GE5 la evade. Adicionalmente, el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) muestra que el GE3 también evade la estrategia de aproximar los servicios bancarios a los clientes.

En la variable Activo el test de U de Mann-Whitney demostró que la mediana del GE1 es diferente a las de los GE 5, 4 y 2 ($p<0,05$) (Anexo 38). Así que, el GE1 es el grupo líder en tamaño (Activo). Estos resultados coinciden con los obtenidos utilizando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) (Tabla 24), pero además, éste procedimiento indica que el GE3 también evade la estrategia de tamaño.

Ahora bien, para la variable R1 (Gastos de personal/Margen financiero bruto), de la dimensión Recursos Comprometidos, el test no paramétrico mostró que las medianas de los grupos 1, 5 y 4 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a la del GE2 ($p<0,05$) (Anexo 39). De modo que, los grupos 1, 5 y 4 son eficientes en la utilización del recurso humano para la obtención de utilidades, mientras que el GE2 es ineficiente para ello. Aplicando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988), aunque ellos no consideraron la dimensión Recursos Comprometidos en su investigación, se obtiene que el GE3 también es eficiente en el uso del personal para obtener utilidades.

Finalmente, en la variable R3 (Provisiones/Margen financiero bruto) el test no paramétrico mostró que las medianas de los grupos 4, 1 y 5 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a la del grupo 2 ($p<0,05$) (Anexo 40). Así que, los tres primeros grupos son eficientes en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de crédito mientras que el GE2 es ineficiente en ello.

De la misma manera que en el año 2008, los resultados obtenidos por el procedimiento estadístico son comparados con los alcanzados al aplicar el de Amel y Rhoades (1988) (Anexo 41).

4.3.2.2. Descripción de los grupos estratégicos en el año 2009

Aunque diversos autores señalan que la pertenencia a un grupo estratégico tiende a permanecer relativamente estable en el transcurso del tiempo (García *et al.*, 2002; Francés, 2006, p. 91; Garcés y Duque, 2007; Munuera y Rodríguez, 2007, p. 131), en esta investigación, la mayoría de los grupos sufrieron cambios en el número de individuos y bancos que lo integran (Tabla 22), coincidiendo con Zuñiga *et al.* (2004a,b) y Oliver *et al.* (2006). Esta movilidad entre los grupos se debe, entre otras razones, a la gran inestabilidad financiera del país durante el periodo estudiado. Por ello, a partir de este año 2009, se describe, además, la evolución de los grupos estratégicos en el Alcance de su Estrategia o Compromiso de Recursos con respecto al año anterior.

Grupo Estratégico 1 (GE1): Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía. Este grupo no mostró una evolución con respecto al año anterior, ya que mantuvo su estrategia orientada a las cuentas corrientes que, en Venezuela, constituyen una política económica de captación de pasivo. Asimismo, continuó con su estrategia mixta de activo, basada en las disponibilidades y en la cartera de créditos.

En esta cartera destacaron los créditos a los sectores: establecimientos financieros, seguros y servicios a empresas; comercio y agrícola (Anexo 42) y a los subsectores tarjetas de crédito y adquisición de viviendas y otros inmuebles (Anexo 43). De manera que, sólo hubo variación en el segundo subsector, ya que en el año 2008 ocupó ese lugar la adquisición de vehículos.

El GE1 siguió ejecutando la estrategia de aproximar los servicios bancarios a los clientes y continuó siendo una banca minorista, mediante una gran red bancaria, constituida, en promedio, por 340 oficinas, 615 cajeros automáticos y 236 taquillas externas (Anexo 29). Igualmente,

mantuvo su estrategia de compromiso de recursos.

Grupo Estratégico 2 (GE2): *Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa*. Este grupo cambió de estrategia con respecto al año pasado, ya que se orientó a la cartera de valores. Sin embargo, aunque ya no se especializa en la cartera de crédito, destacan los préstamos a microempresarios (Anexo 43), y con respecto al sector, esta vez incluyen entre los tres más importantes al agrícola (Anexo 42).

Es GE2 siguió siendo ineficiente en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de crédito y eludiendo, aún más que otros grupos estratégicos, el hecho de obtener fondos a través de cuentas corrientes.

También continuó con su estrategia de aproximar los servicios financieros a los clientes, mediante una red bancaria con menos oficinas, en promedio (11 sucursales), pero con más cajeros automáticos (27 cajeros) y taquillas externas (14 taquillas) que el año anterior (Anexo 29).

En lo que respecta al compromiso de recursos, este grupo prolongó su ineficiencia en la utilización del recurso humano para la obtención de utilidades, así como su elevado apalancamiento financiero.

Grupo Estratégico 3 (GE3): *Banca pequeña corporativa*. Este grupo mantuvo sus estrategias de activo, pasivo, proximidad a los clientes, número de oficinas en el país y compromiso de recursos de manera intacta, con respecto al año anterior.

Grupo Estratégico 4 (GE4): *Banca pública corporativa*. Perdió dos entidades financieras, así que, en este año, estuvo formado por cuatro pequeños bancos privados y cuatro bancos públicos muy importantes del país. A pesar de ello, mantuvo su estrategia de activo, orientada a la cartera de valores, a las operaciones interbancarias y a las disponibilidades.

Igualmente, continuó con su estrategia de captar pasivos mediante cuentas corrientes y de aproximar los servicios financieros a los clientes

mediante una red bancaria moderada que, en su mayoría, perteneció a los bancos públicos y que estuvo constituida, en promedio, por 48 oficinas, 58 cajeros automáticos y 8 taquillas externas (Anexo 29).

Con respecto al compromiso de recursos, mantuvo las mismas estrategias del año anterior.

Grupo Estratégico 5 (GE5): Banca arriesgada especializada en economías domésticas. Mantuvo su estrategia de pasivo, que consistió en obtener recursos a través de instrumentos costosos como las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo. Pero en el año 2009, se especializó exclusivamente en la cartera de créditos como estrategia de activo, donde los préstamos se orientaron principalmente al sector comercio (Anexo 42) y a los subsectores adquisición de viviendas u otros inmuebles y créditos a microempresarios (Anexo 43).

El GE5, para el año 2009, no aproximó los servicios financieros a los clientes (tuvo menos personal por oficina), aunque mantuvo una red bancaria similar a la del año anterior, constituida, en promedio, por 55 oficinas, 55 cajeros automáticos y 29 taquillas externas (Anexo 29).

En lo que atañe al compromiso de recursos, este grupo mantuvo su estrategia del año pasado.

4.3.3. Comparación de medias o de medianas de variables de grupos estratégicos y descripción de los GE en el año 2010

Para el año 2010 se excluyeron los grupos 3 y 5, que también tienen sólo dos individuos, con el fin de garantizar la rigurosidad en la aplicación del método estadístico. Para caracterizar a estos grupos se utilizó exclusivamente el método de Amel y Rhoades (1988).

La prueba de ANOVA demostró la existencia de diferencias significativas entre los GE 1, 2 y 4 en las variables A1 (Cartera de Créditos/Inversiones financieras), A6 ((C/ahorro + depósitos a

plazo)/Pasivo) y A7 (N° Oficinas/N° de trabajadores), que tienen distribución normal (Anexo 44). Por el contrario, no se encontraron diferencias estadísticas en la variable A2 (Disponibilidades/Inversiones financieras).

Con respecto a las siete variables restantes, el contraste de Kruskal-Wallis indicó la existencia de diferencias entre los GE 1, 2 y 4 en términos de las variables A4 (Créditos a bancos/Activo), A5 (Cuentas corrientes/Pasivo), A6 ((C/ahorro + depósitos a plazo)/Pasivo), A7 (N° Oficinas/N° de trabajadores), Activos, R1 (Gastos de personal/Margen financiero bruto) y R3 (Provisiones/Margen financiero bruto) (Anexo 45). En consecuencia, desde el punto de vista estadístico, para el año 2009, sólo éstas variables son realmente estratégicas para los grupos 1, 2 y 4.

Para la variable A1 (Cartera de Créditos/Inversiones financieras), el test de Scheffé evidenció que las medias de los grupos 2 y 1 son iguales ($p > 0,05$), pero diferentes a la del grupo 4 ($p < 0,05$), de manera que los dos primeros grupos se especializan en la estrategia de colocar sus fondos en la cartera de crédito, a diferencia del grupo 4 que la evade (Anexo 46). Estos resultados coinciden con los obtenidos al utilizar el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) (Tabla 25).

El test de U de Mann-Whitney indicó, en el caso de la variable A4 (Créditos a bancos/Activo), que la mediana del GE4 es diferente a las de los grupos 1 y 2 ($p < 0,05$) (Anexo 47). Por lo tanto, el grupo 4 se especializa en la estrategia de otorgar créditos a otros bancos, a diferencia de los grupos 1 y 2 que la evaden. Adicionalmente, el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) evidencia que los grupos 3 y 5 también se especializan en el mercado interbancario.

Por otra parte, el test no paramétrico reveló que la mediana del grupo 1 es diferente a las de los grupos 4 y 2 ($p < 0,05$), con relación a la variable A5 (Cuentas corrientes/Pasivo), así que sólo el primer grupo se especializa en captar pasivos mediante cuentas corrientes, mientras que

los dos últimos evaden esa estrategia (Anexo 48). Estos resultados coinciden con los obtenidos utilizando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988).

En la variable A6 ((Cuentas de ahorro + Depósitos a plazo)/Pasivo), la prueba de Scheffé reveló que las medias de los grupos 2 y 1 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a la del grupo 4 ($p<0,05$). Así que, mientras los grupos 2 y 1 se especializan en ella, el GE4 la evaden totalmente (Anexo 49). El procedimiento de Amel y Rhoades (1988) indica que el grupo 5 también se especializa en captar pasivos a través de instrumentos no tradicionales y costosos.

Según el test de Scheffé la media de los grupos 4 y 2 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a la del GE1 ($p<0,05$) en lo que respecta a la variable A7 (N° Oficinas/N° de trabajadores) (Anexo 50). Esto indica que los grupos 4 y 2 tienen un elevado número de empleados por agencia, a diferencia del GE1. El procedimiento de Amel y Rhoades (1988) muestra que los grupos 3 y 5 también aproximan los servicios bancarios a sus clientes.

En la variable Activo, según el test de U de Mann-Whitney, las medianas de los GE4 y GE1 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a la del grupo 2 ($p<0,05$) (Anexo 51). Por tal razón, los grupos 4 y 1 lideran en tamaño (activo).

Para la variable R1 (Gastos de personal/Margen financiero bruto), el test no paramétrico mostró que la mediana del grupo 1 es diferente a las de los grupos 2 y 4 ($p<0,05$), pero entre estos son iguales ($p>0,05$) (Anexo 52), lo que indica que el grupo 1 es eficiente en el uso del recurso humano para la obtención de utilidades, mientras que los grupos 2 y 4 son ineficientes. Aplicando el procedimiento de Amel y Rhoades (1988) se obtiene además que, los grupos 3 y 5 también son eficientes en la utilización del personal para obtener utilidades.

Finalmente, para la variable R3 (Provisiones/Margen financiero bruto), el test no paramétrico mostró que las medianas de los grupos 2 y 1 son iguales ($p>0,05$), pero diferentes a la del grupo 4 ($p<0,05$) (Anexo 53). Ello revela que los dos primeros grupos son eficientes en la medición de la calidad de los créditos otorgados mientras que el GE4 es ineficiente en esa evaluación. Según el procedimiento de Amel y Rhoades (1988), los grupos 3 y 5 también son eficientes en la valoración del riesgo asociado a la cartera de créditos.

De la misma manera que en los años 2008 y 2009, los resultados obtenidos utilizando pruebas estadísticas y los logrados con el procedimiento (algoritmo) de Amel y Rhoades (1988) son muy similares (Anexo 54).

4.3.3.1. Descripción de los grupos estratégicos en el año 2010

En este año 2010, también se describe la evolución de los grupos estratégicos en el alcance de su estrategia o compromiso de recursos con respecto a los años anteriores.

Grupo Estratégico 1 (GE1): Banca minorista de mediano tamaño con un moderado porcentaje de créditos sin garantía. Por primera vez desarrolló una estrategia mixta de captación de pasivos, basada en cuentas corrientes, de ahorro y depósitos a plazo.

En el activo, se especializó solo en la estrategia de colocación de fondos en la cartera de crédito, que estuvo orientada, primordialmente, a los sectores comercio; establecimientos financieros, seguros y servicios a empresas; y agrícola (Anexo 55) y a los subsectores adquisición de viviendas u otros inmuebles, tarjetas de crédito y créditos a microempresarios (Anexo 56). El 32% de sus créditos no tuvo garantía (Sudeban, 2011), y aunque es un porcentaje inferior al del 2008 (45%), sigue siendo elevado, considerando la difícil situación económica

venezolana.

Este grupo estratégico en el año 2010 tuvo menos personal por oficina, aunque mostró la mayor red bancaria en comparación con los otros grupos. Esa red estuvo constituida, en promedio por banco, por 135 sucursales, 326 cajeros y 55 taquillas externas (Anexo 29).

En lo que respecta al compromiso de recursos, mantuvo la estrategia de los dos últimos años.

Grupo Estratégico 2 (GE2): Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa. Nuevamente ejecutó la estrategia de activo del año 2008, que consistió en dirigir sus fondos a la cartera de crédito, específicamente al sector comercio y al subsector créditos a microempresarios. Este año, por primera vez, fue eficiente en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos.

Pero a diferencia de años anteriores, en el 2010 se especializó en las cuentas de ahorro y depósitos a plazo como estrategia para obtener recursos.

Mantuvo la estrategia de aproximar los servicios financieros a los clientes y continuó con una pequeña red bancaria constituida, en promedio, por 9 sucursales, 2 cajeros automáticos y una taquilla externa (Anexo 29).

Este grupo siguió siendo ineficiente en el uso del personal para la producción de utilidades, y de la misma manera que en el año 2008, presentó un elevado endeudamiento financiero.

Grupo Estratégico 3 (GE3): Banca pequeña corporativa. Mantuvo su estrategia enfocada en colocar fondos en la cartera de valores y en otorgar créditos a otras instituciones financieras. Pero este año, no evadió totalmente la cartera de créditos, ni las cuentas corrientes, ni las de ahorros y depósitos a plazo. Por ello, ejecutó la estrategia de aproximar los servicios bancarios a los clientes, aunque cada banco tuvo una sola

oficina en el país, sin cajeros ni taquillas externas.

Este grupo continuó con su estrategia de compromiso de recursos, siendo eficiente además, en la evaluación de los riesgos asociados a la cartera de créditos.

Grupo Estratégico 4 (GE4): *Banca pública corporativa*. Estuvo integrado exclusivamente por cuatro bancos públicos especializados en el segmento corporativo (cartera de valores y operaciones interbancarias).

De la misma manera que los dos años anteriores, aproximó los servicios financieros a sus clientes y además incrementó la red bancaria promedio por banco, ahora constituida por 144 oficinas, 194 cajeros automáticos y 174 taquillas externas (Anexo 29).

En lo que respecta al compromiso de recursos, en el año 2010, este grupo fue ineficiente tanto en la utilización del recurso humano para la generación de utilidades como en la evaluación del riesgo asociado a la cartera de créditos. Al igual que en los dos años anteriores, presentó un elevado endeudamiento.

Grupo Estratégico 5 (GE5): *Banca pequeña conservadora en el activo pero arriesgada en el pasivo*. Integrado por sólo dos bancos pequeños, uno público y otro privado, con elevadas disponibilidades y, por primera vez, se orientó a la cartera de valores, donde las operaciones interbancarias fueron parte de su estrategia. Con respecto a su pasivo, mantuvo su estrategia fundamentada en la captación de fondos mediante las cuentas de ahorro y depósitos a plazo.

Aunque aproximó los servicios financieros a los clientes, a diferencia de los dos años anteriores, mostró una red bancaria muy pequeña compuesta, en promedio, por 6 oficinas, 8 cajeros y una taquilla externa (Anexo 29).

El GE5 mantuvo su estrategia de compromiso de recursos de los años anteriores.

4.4. DIFERENCIAS DE DESEMPEÑO Y EFICIENCIA ENTRE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS

4.4.1. Diferencias de desempeño entre los grupos estratégicos

Para determinar si las distintas estrategias adoptadas por los grupos estratégicos influyen en su desempeño (H_1), se estimaron las rentabilidades anuales económicas y financieras de cada banco para el periodo estudiado, clasificándolos de acuerdo al grupo que conforman (Tabla 26).

Se aplicó la prueba de *Kruskal-Wallis* (Tabla 27) a las variables de rentabilidad porque no presentaron una distribución normal (Anexo 57). Según los resultados obtenidos, sólo en el año 2008 hubo diferencias estadísticas únicamente en la rentabilidad económica, mientras que para los años 2009 y 2010, se acepta la hipótesis nula (H_0), es decir, aunque las rentabilidades de algunos grupos estratégicos superan a las alcanzadas por otros, desde el punto de vista estadístico, no hay diferencias entre las rentabilidades económicas y financieras obtenidas por los diferentes grupos ($p > 0,05$). En el año 2008 sólo el GE3 mostró rentabilidad económica según el test de *U de Mann Whitney*.

Los resultados del año 2008 concuerdan con los logrados por Mehra (1996) y Zúñiga *et al.*, (2004a,b), quienes obtuvieron diferencias significativas en algunas de las variables de desempeño analizadas entre los grupos estratégicos. Mientras que los resultados de los años 2009 y 2010 coinciden con los obtenidos por Garces y Duque (2008), y, en el caso de la banca venezolana, con Flores y Flores (2012), quienes no encontraron evidencias de la relación entre las diferencias en el desempeño y la pertenencia al grupo estratégico. De hecho, en Venezuela, desde el año 2009 al 2011, un total de 21 bancos que pertenecían a diferentes grupos estratégicos (Tabla 22) fueron intervenidos y liquidados (Sudeban, 2013b), por lo tanto, en este contexto,

pertenecer a un determinado grupo estratégico no es garantía de rentabilidad. Sin embargo, considerando las intervenciones de Sudeban a determinadas entidades financieras (Sudeban, 2013a), es importante destacar que el 75% de los bancos que integraron el GE3 fueron liquidados, lo que implica que la estrategia ejecutada por estos bancos fue tan riesgosa que conllevó a sus desapariciones. Del GE2 se liquidó el 40% de los bancos y del GE5 el 28%.

Esta situación puede deberse al hecho de que se estudiaron tres años caracterizados por gran inestabilidad financiera y este contexto dificulta que las empresas adopten un punto de referencia claro, provoca la existencia de diferencias en la forma de interpretar los cambios y reaccionar a los mismos, y pueden llevar a algunas empresas a comportamientos erráticos, cambios frecuentes en el posicionamiento, entradas y salidas frecuentes de empresas en el sector (Revuelto *et al.*, 2011). Por último, autores como Houthoofd y Heene (1997), Mehra y Floyd (1998) niegan la validez predictiva de los grupos estratégicos.

Tabla 26. Valores porcentuales de la media y la mediana para las variables de resultados por grupo estratégico

Año	Rentabilidad	GE									
		1		2		3		4		5	
		$\bar{x}$	Med	$\bar{x}$	Med	$\bar{x}$	Med	$\bar{x}$	Med	$\bar{x}$	Med
2008	Económica	3,20	3,19	0,20	0,88	14,56	14,39	2,11	1,38	1,57	1,80
	Financiera	36,71	35,55	-52,47	-15,98	17,05	19,15	22,54	23,20	17,70	17,17
2009	Económica	2,84	2,61	1,45	-1,77	1,45	1,45	-0,58	1,92	1,16	1,40
	Financiera	30,97	29,19	-38,17	-21,25	8,18	8,18	-84,73	18,15	12,81	12,11
2010	Económica	0,50	1,37	-1,44	1,50	-0,08	-0,08	-1,32	0,30	1,90	1,90
	Financiera	13,12	15,55	-17,05	5,75	-0,71	-0,71	-7,75	3,53	23,28	23,28

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de los estados financieros de los bancos

Tabla 27. Contraste de Kruskal-Wallis para las variables de resultados

Año	Prueba	Rentabilidad económica	Rentabilidad financiera
2008	Chi-cuadrado	9,829	7,454
	gl	4	4
	Sig. asintót.	0,043	0,114
2009	Chi-cuadrado	5,473	8,845
	gl	4	4
	Sig. asintót.	0,242	0,065
2010	Chi-cuadrado	7,500	6,293
	gl	4	4
	Sig. asintót.	0,112	0,178

a Prueba de Kruskal-Wallis

b Variable de agrupación: GE

En el año 2009, considerando sólo GE 1, 4 y 5 sig. > 0,05

En el año 2010, considerando sólo GE 1, 2 y 4 sig. > 0,05

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos extraídos de los estados financieros de los bancos

4.4.2. Diferencias en la eficiencia de los grupos estratégicos

La Eficiencia Técnica Global (ETG) está representada por la frontera de Rendimientos Constantes a Escala (RCE) y la Eficiencia Técnica Pura (ETP) corresponde a la frontera de Rendimientos Variables a Escala (RVE). El cociente entre ETG y ETP corresponde a la Eficiencia de Escala (EE).

Debido a que los bancos Exportación y Comercio, Fivca, Federal (Inversión) y Anfico, en el año 2008, estos dos últimos en el año 2009, Royal Bank of Scotland y Anfico en el año 2010, presentaron valores de cero en algunas de las variables de insumos o productos, fue necesario sustituir este valor por un número muy pequeño, que en el caso del programa *win4deap* debe ser igual a uno (1), para poder alcanzar una solución factible (Coll y Blasco, 2006, p. 40).

Las instituciones financieras estudiadas arrojaron una Eficiencia Técnica Global (ETG) media de 59,24% para el año 2008, de 79,56% para el año 2009 y de 83,02% para el año 2010 (Tabla 28), lo cual indica que los insumos representados por los gastos en personal y administrativos, los costos de operación financiera y los depósitos pudieron disminuirse, en promedio en 40,76%, en 20,44% y en 16,98% durante el período 2008, 2009 y 2010, respectivamente; y mantener el mismo nivel de inversiones financieras e ingresos logrados en esos mismos años.

Por otro lado, como la ETG pasó de 59,2% en 2008 a 83,0% en 2010, esto representa un incremento de 59,0% y un valor promedio del periodo de 73,9%. Aunque el periodo 2008-2010 se caracterizó por una fuerte intervención gubernamental en el sector Bancario y el inicio de la crisis bancaria global, la mejora en la eficiencia podría explicarse, entre otras causas, porque se tiene una ETG inicial muy baja, por la reducción de bancos en el ámbito nacional y los altos precios del petróleo (Covarrubias, 2012), principal fuente de ingresos del país. A pesar de esta mejora la banca venezolana mostró, al final periodo estudiado, un nivel relativamente bajo de eficiencia, por lo cual se desperdició una buena posibilidad de acrecentar significativamente sus resultados.

Estos niveles de ETG fueron inferiores a los reportados por Arias (2009), quien estudió la eficiencia de un sector de la banca, específicamente, la banca universal y comercial de Venezuela para el período 2005-2008, agrupándola en bancos grandes, medianos y pequeños y, obteniendo una ETG promedio de 97,93%, 94,92% y 92,89%, respectivamente, en modelos orientados a insumo.

En otros países, se han conseguido valores similares de ETG, así por ejemplo, en España para el período 1986-1992, en bancos nacionales se reportaron ETG promedios de 78,5%, utilizando modelos orientados a insumo (Pastor, 1995). En los países que forman parte del Consejo de

Cooperación para los Estados Árabes del Golfo, el uso del método DEA orientado a insumo mostró que la eficiencia técnica global promedio de los bancos islámicos fue de 86% durante el período 2005-2008 (El Moussawi y Obeid, 2010) y finalmente, en los países que integran la Unión Económica y Monetaria de África Occidental, el método DEA demostró que los bancos privados locales fueron más eficientes (85%) que las entidades financieras extranjeras (72%) y que los bancos estatales (56%) (Kablan, 2009).

En otros países de América Latina se han reportado, en determinados periodos de tiempo, niveles de eficiencia más altos en la Banca, así por ejemplo, en Chile, para los años 1994 y 2000 se encontraron valores promedios de eficiencia altos, de aproximadamente 90%, en un contexto de reducción de bancos debido a una alta competencia y a la liberación financiera en el último año estudiado (Aguirre *et al.*, 2004). En México se estimó un promedio aún más alto, de 95% durante el periodo 1982-1996 (López y Snowden, 1999), cuando ocurrieron procesos de liberalización y privatización de la Banca, que originaron una crisis financiera. En Colombia se estimaron valores de 75%, con un mínimo de 48,1% y una desviación estándar del 15,1% durante el periodo 1999-2007 (Almanza, 2012), en un entorno de bajo crecimiento económico del país, aunque en otros periodos los promedios estimados resultaron más bajos (Castro, 2001, p. 158; Badel, 2002, p. 190; Estrada, 2005, p. 329; Chortareas *et al.*, 2010).

En otras regiones del mundo se reportaron valores de eficiencia más altos, como por ejemplo, en bancos islámicos de Malasia se estimaron promedios de eficiencia de 87% e incrementos menos acentuados de 9% en el periodo de 2008- 2010, en momentos de expansión de este tipo de banca, pero encarando problemas de falta de modelos de contratos y de productos financieros, falta de liquidez y aumento del riesgo, entre otros (Tahir *et al.*, 2013).

También se han determinado caídas importantes en la eficiencia, tal como lo evidencia un estudio de la Banca en África, el Lejano Oriente y Asia Central, Europa y Oriente Medio, el cual sugirió que durante el lapso 2003-2008, la eficiencia promedio de bancos islámicos cayó de 74,6% en 2003 a 54,4% en 2008 (Tahir *et al.*, 2011).

Sin embargo, tal como lo indican Berger y Humphrey (1997) para realizar una comparación real entre instituciones financieras de países distintos, debe estimarse una frontera común para los bancos de las naciones estudiadas, ya que éste análisis puede verse afectado por los entornos macroeconómicos particulares de cada país y sus diferentes niveles de regulación financiera.

Por otra parte y para el año 2008, el valor mínimo (ETG= 8,70%) revela que el banco menos eficiente (Caroní) debía disminuir sus insumos evaluados en una cifra bastante alta (92,30%) para alcanzar a las 8 instituciones financieras eficientes (Abn Amro, Totalbank, Exportación y Comercio, Baninvest, Federal Inversión, Fivca, Anfico y Federal Fondo del Mercado Monetario) del grupo comparado, que representan 14% de la muestra.

En el año 2009, el IMPC, que fue el banco menos eficiente (ETG= 29,70%), debía disminuir los insumos evaluados en 70,30% para alcanzar a las 12 entidades bancarias eficientes (Inverunión, Totalbank, Internacional de Desarrollo, Agrícola de Venezuela, Bancamiga, Baninvest, Inverbanco, Anfico, Mi Casa, Federal Fondo del Mercado Monetario, Participaciones Vencred y Comercio Exterior) del grupo comparado, que representan 25% de la muestra.

Finalmente, en el año 2010, Bancamiga, que fue el banco menos eficiente (ETG= 27,80%) debía disminuir sus insumos evaluados en 72,20% para alcanzar a las 7 instituciones eficientes (BBVA, Citibank, Royal Bank of Scotland, Bicentenario, Agrícola de Venezuela, Casa Propia e IMPC) del grupo comparado, que representan 20,59% de la

muestra.

Es importante señalar que, en países que forman parte del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo el valor mínimo de la muestra fue de 0,49 para el año 2006 (El Moussawi y Obeid, 2010), de manera que este resultado, conjuntamente con la comparación de los promedios de la ETG, evidencia que el sector bancario venezolano, considerado en su totalidad, es más heterogéneo que algunos de sus pares en otros países.

El índice medio de Eficiencia Técnica Pura (ETP=83,37%) permite estimar que, para el año 2008, los insumos evaluados de las entidades bancarias ineficientes debían reducirse en 16,63%, en promedio, para ser eficientes a la escala establecida por el grupo de 22 bancos con 100% de ETP, que representan el 38,6% de la muestra. Esos mismos insumos en las instituciones bancarias ineficientes de los años 2009 y 2010 debían reducirse, en promedio, en 12,96% y 11,10%, respectivamente, para ser eficientes a la escala establecida por el grupo de 23 y 16 bancos con 100% de ETP.

Así que, solo en el año 2008 las ineficiencias derivadas de la escala de producción fueron más importantes que las generadas por el uso inapropiado de la tecnología, situación que se revirtió en los dos años subsiguientes. Este fenómeno ya ha sido reportado en investigaciones anteriores (López y Snowden, 1999), aunque en otros estudios no se ha reportado la alternabilidad temporal en la principal fuente de ineficiencia (Gwahula, 2013).

Tabla 28. Tres tipos de eficiencia en la banca venezolana

Estadístico	Año 2008			Año 2009			Año 2010		
	ETG (%)	ETP (%)	EE (%)	ETG (%)	ETP (%)	EE (%)	ETG (%)	ETP (%)	EE (%)
Media	59,24	83,37	70,84	79,56	87,04	91,40	83,02	88,90	93,00
Mediana	55,60	83,90	69,70	80,35	95,25	94,15	88,45	98,30	97,25
Mínimo	8,70	37,00	14,60	29,70	30,00	62,90	27,80	46,00	60,30
Máximo	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Desviación típica	21,11	17,32	18,40	17,31	16,56	9,63	17,68	15,59	10,23
N° bancos eficientes	8	22	8	12	23	12	7	16	9
% bancos eficientes	14,0	38,6	14,0	25,0	47,9	25,0	20,59	47,06	26,47
N° de bancos irs	1 (1,75%)			4 (8,3%)			7 (20,6%)		
N° de bancos drs	48 (84,21%)			31 (64,6%)			18 (52,9%)		

irs: Rendimientos a escala crecientes **drs:** Rendimientos a escala decrecientes

ETG= Eficiencia técnica global **ETP=** Eficiencia técnica pura **EE=** Eficiencia de escala

N° bancos: 57 (Año 2008), 48 (Año 2009), 34 (Año 2010)

Fuente: Elaboración propia

El índice de Eficiencia de Escala promedio (EE=70,84%, 91,40% y 93%) reflejó que había que reducir, en promedio, los costos de personal y administrativos, los costos de operación financiera y los depósitos del sector bancario en 29,16%; 8,6% y 7% para alcanzar el tamaño óptimo de intermediación financiera en los años 2008, 2009 y 2010, respectivamente.

De modo que, el número de bancos operando por debajo del tamaño óptimo fue en aumento durante el periodo 2008 al 2010, aunque al final de mismo, más de la mitad del sector (52,9%) estaba sobredimensionado, problema que también fue reportado en Colombia (Almanza, 2012).

El índice de Eficiencia de Escala también refleja que, para el año 2008, 2009 y 2010, el 86% (100%-14%), el 75% y el 73,53%,

respectivamente, de las instituciones financieras no estaban operando a sus tamaños óptimos (medido por la relación entre la estructura de costos de intermediación y depósitos y la cantidad de inversiones financieras e ingresos totales). Estas ineficiencias de escala pueden atribuirse, a que la mayoría (el 84,2% en el año 2008, el 64,6% en el año 2009 y el 52,9% en el año 2010) de las instituciones financieras se encontraban produciendo por encima de la escala óptima, y solamente el 1,75% en el año 2008, el 8,3% en el año 2009 y el 20,6% en el año 2010, por debajo de esa escala.

Por otra parte, en el año 2008, la ineficiencia generada por la escala de intermediación fue mayor que la causada por el uso de la tecnología, mientras que en los dos años restantes ocurrió lo contrario.

En otro orden de ideas, para el año 2008, aunque se calcularon varios estadísticos para los tres tipos de eficiencia de 57 bancos venezolanos en función de los cinco grupos estratégicos obtenidos en la presente investigación (Anexo 58), el análisis se fundamentó en la comparación de las medianas de la Eficiencia Técnica Pura, ya que sólo esta variable resultó estadísticamente diferente ($p < 0,01$) en, al menos, uno de los grupos (Tabla 29).

Para los años 2009 y 2010, en los cuales sólo se consideraron, cuatro y tres de los cinco grupos estratégicos respectivamente (ya que se excluyeron a los que están integrados por sólo dos individuos, en virtud de que se considera que se pierde poder estadístico (Guzmán, 2012, p. 241), el análisis se fundamentó, en el año 2009, en el cálculo de varios estadísticos (Anexo 59) y en la comparación de las medianas de la Eficiencia de Escala, ya que resultó estadísticamente diferente ($p < 0,01$) en, al menos, uno de los tres grupos estratégicos mientras que en el año 2010, no se hicieron comparaciones debido a que los tres tipos de eficiencia resultaron iguales ($p > 0,01$) en los tres grupos estratégicos analizados (Tabla 29).

Se seleccionó la mediana debido a que, en los dos primeros períodos, los tipos de eficiencia que resultaron diferentes en, al menos, uno de los grupos estratégicos, no siguen una distribución normal.

Tabla 29. Comparación estadística de tres tipos de eficiencia para los grupos estratégicos de la banca venezolana

	Año 2008			Año 2009			Año 2010		
	ETG	ETP	EE	ETG	ETP	EE	ETG	ETP	EE
Chi-cuadrado	3,705	12,904	6,383	2,194	4,963	8,454	2,435	0,947	0,261
gl	4	4	4	3	3	3	2	2	2
Sig. asintót.	0,447	0,012	0,172	0,533	0,175	0,038	0,296	0,623	0,878

a Prueba de Kruskal-Wallis

b Variable de agrupación: GE

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 30 se evidencia que, para el año 2008, el GE1 (Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía) y el GE3 (Banca pequeña corporativa) tienen el mismo nivel de ETP ($p>0,05$) y superan ($p<0,05$) al GE5 (Banca arriesgada especializada en economías domésticas), de manera que los grupos 1 y 3 son los más eficientes en el uso de la tecnología, mientras que el grupo 5, el menos eficiente. Este último grupo, debía reducir, en promedio, en 20,9% los insumos representados por los gastos en personal y administrativos, los costos de operación financiera y los depósitos, así como mantener el mismo nivel de inversiones financieras e ingresos logrados en esos mismos años, para ser eficientes a la escala establecida por el GE1 y el GE3, con 100% de ETP.

En ese mismo año, el GE4 (Banca pública corporativa) y el GE2 (Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa) no se diferencian del resto de los grupos estratégicos (Anexo 60), es decir, no se caracterizaron por ser eficientes o ineficientes. Sin embargo, pueden mejorar sus eficiencias disminuyendo los insumos evaluados en

8% y 15%, respectivamente, y así lograr la escala establecida por el GE1 y el GE3.

Tabla 30. Comparación de medianas de ETP para 5 GE de la banca venezolana (Año 2008)

GE	Año 2008	
	ETP Mediana	Grupos homogéneos
1	100,0	a
3	100,0	ac
4	92,0	ace
2	88,0	acef
5	79,1	bdef

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, para el año 2009, el GE2 (Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa) superó ($p < 0,05$) al GE4 (Banca pública corporativa), al GE5 (Banca arriesgada especializada en economías domésticas) y al GE1 (Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía). De modo que el GE2, en ese período, operó a una escala más óptima (medido por la relación entre la estructura de costos de intermediación y depósitos y la cantidad de inversiones financieras e ingresos totales) que los tres grupos restantes (Tabla 31). Los grupos estratégicos 4, 5 y 1 debían reducir, en promedio, los costos de personal y administrativos, los costos de operación financiera y los depósitos del sector bancario en 6,1%; 7,2% y 20,6%, respectivamente, para alcanzar el tamaño óptimo de intermediación financiera alcanzado por el GE2. La banca minorista ha sido reportada con problemas de ineficiencia de escala (Burdisso *et al.*, 1998, p. 24).

Estas ineficiencias de escala en tres grupos estratégicos pueden atribuirse, a que la mayoría (el 64,6%) de las instituciones financieras,

para el año 2009, se encontraban produciendo por encima de la escala óptima, y solamente el 8,3%, por debajo de esa escala.

Tabla 31. Comparación de medianas de EE para 4 GE de la banca venezolana (Año 2009)

GE	EE Mediana	Grupos homogéneos
2	100,0	a
4	93,9	bc
5	92,8	bcd
1	79,4	bcd

a,b,c,d: medianas en la misma columna con letras distintas son diferentes ($p < 0,05$).
 Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, el test de U de Mann-Whitney se suele emplear para contrastar la hipótesis nula de que los índices de eficiencia de dos grupos independientes proceden de la misma población, es decir, que la distribución de los Rendimientos Constantes a Escala (que representa la ETG) es igual a la de los Rendimientos Variables a Escala (Martín y González, 2006) que representa la ETP. La aplicación de éste test se presenta en la Tabla 32, y según los resultados, para los años 2008 y 2009, se rechaza la hipótesis nula y, por tanto, se puede afirmar que la tecnología de los bancos se ajusta a rendimientos variables a escala ($p < 0,05$), ya que las ineficiencias en la escala de producción son significativamente importantes. Este resultado corrobora los obtenidos en la Tabla 30, y concuerda con los autores que asumen este tipo de rendimiento (Arias, 2009, p. 135). Sin embargo, para el año 2010 la tecnología de los bancos se ajusta a rendimientos constantes a escala ($p > 0,05$), asumido por Hernández (2007, p. 81). Debido a que el tipo de rendimiento (constante o variable) se asume en las investigaciones previas, y hasta la fecha ninguna investigación reporta la aplicación de pruebas estadísticas para comparar cual es el tipo de rendimiento que

ocurre (o que predomina) en la industria bancaria, es necesario mayor investigación sobre este tópico, el cual es influido por las variables estudiadas e, incluso, depende de la clase de prueba estadística utilizada para detectar el tipo de rendimiento.

Tabla 32. Contraste U de Mann-Whitney para comparar los RCE Vs los RVE en la Banca venezolana

	Eficiencia		
	Año 2008	Año 2009	Año 2010
U de Mann-Whitney	21,000	841,500	422,000
W de Wilcoxon	616,000	2017,500	1017,000
Z	-2,719	-2,332	-1,952
Sig. asintót. (bilateral)	0,005	0,020	0,051

Fuente: Elaboración propia

4.5. IDENTIFICACIÓN DE LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS CONSIDERANDO LOS EFECTOS DE LA INFLACIÓN EN LOS AÑOS 2008 Y 2009

En esta sección se presentan las relaciones entre las variables estratégicas objeto de investigación, considerando los efectos de la inflación en la formación de los grupos estratégicos. Para ello, se sigue el procedimiento descrito en los apartados anteriores, sólo que ahora la variable Activo, en los años 2008 y 2009, es ajustada por inflación, en virtud de que la economía venezolana se caracteriza por elevados niveles inflacionarios (Guerra, 2008; Fernández, 2009; Guerra, 2010; Oliveros y Saboin, 2012).

Excluidas las mismas instituciones financieras que, previo al ajuste por inflación, resultaron con comportamiento atípico al correlacionar a los individuos con los componentes principales, y estandarizada la data para todos los años, se demostró que indexar solo el activo no tiene influencia en la formación de los grupos estratégicos, tal como lo hicieron Garcés y

Duque (2008). Así, el ACP realizado para los años 2008 y 2009, muestra que los cuatro primeros componentes principales explican el 77,19% y 72,69%, respectivamente, de la varianza total de la muestra, que son los mismos valores obtenidos con los activos a precios nominales (Tabla 33).

Tabla 33. Porcentaje de la varianza relativa y total explicada por los 4 primeros componentes principales (Años 2008 y 2009)

Componente	Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación (% acum.)			
	2008 (valores nominales)	2008 (ajustado por inflación)	2009 (valores nominales)	2009 (ajustado por inflación)
1	34,43	34,43		
2	56,99	56,99		
3	68,93	68,93		
4	77,19	77,19	72,69	72,69
KMO	0,70	0,70	0,58	
p	0,00	0,00	0,00	

Método de extracción: Análisis de Componentes Principales.
Fuente: Cálculos propios

Asímismo, para estos dos años, la correlación entre cada uno de los componentes con las variables de las dimensiones Alcance de la Estrategia y Recursos Comprometidos se mantiene de la misma manera que se obtuvo al considerar la variable activo en sus valores nominales, de modo que para los años 2008 y 2009 también se consiguieron los mismos factores explicados anteriormente (Tablas 34 y 35), razón por la cual, se supone que se obtendrían los mismos grupos estratégicos logrados utilizando la variable Activo en sus valores nominales.

Esto ocurre porque se están multiplicando los activos de todos los bancos por una constante (factor de ajuste por inflación), lo cual elimina toda posibilidad de medir variaciones o disparidades individuales. Incluso, esto es más obvio cuando se estandariza la data.

De manera que, la opción más adecuada para medir los efectos de la inflación en los grupos estratégicos consiste en aplicar un método contable de ajuste por inflación (CANGP, CANEP o mixto), que permita medir con precisión (preferiblemente con una periodicidad mensual o inferior) las pérdidas o ganancias monetarias de cada banco (que variarán de una entidad a otra) y, por ende, se apreciarán los efectos inflacionarios en la rentabilidad real. Esto implica reexpresar los estados financieros a una nueva unidad monetaria, que reflejaría el poder adquisitivo actual, lo cual podría incidir tanto en el análisis estático como en el análisis dinámico de los grupos estratégicos. Este impacto será mayor en las variables medidas en cantidades en comparación con las determinadas mediante ratios.

A pesar de la importancia de utilizar métodos contables para medir los efectos de la inflación en la conformación de los grupos estratégicos, no fueron aplicados en la presente investigación debido a:

- a) Los bancos no presentan los estados financieros ajustados por inflación.
- b) Se requiere procesar un gran volumen de información financiera histórica con una periodicidad mensual o trimestral para ajustar por inflación, la cual escapa a los objetivos de esta investigación.

Tabla 34. Correlaciones (r) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el metodo Varimax (Año 2008)

Variables	Componente							
	2008 (valores nominales)				2008 (ajustado por inflación)			
	1	2	3	4	1	2	3	4
A1	0,08	0,83	0,29	0,07	0,08	0,83	0,29	0,07
A2	0,74	0,19	-0,17	0,26	0,74	0,19	-0,17	0,26
A4	-0,07	-0,89	-0,13	-0,10	-0,07	-0,89	-0,13	-0,10
A5	0,80	-0,21	-0,28	0,25	0,80	-0,21	-0,28	0,25
A6	0,38	0,68	-0,15	-0,13	0,38	0,68	-0,15	-0,13
A7	-0,79	-0,27	-0,31	0,03	-0,79	-0,27	-0,31	0,03
Activos	0,22	0,06	-0,10	0,94	0,22	0,06	-0,10	0,94
R1	0,01	0,12	0,84	-0,14	0,01	0,12	0,84	-0,14
R2	0,72	0,36	0,26	0,00	0,72	0,36	0,26	0,00
R3	0,00	0,09	0,87	0,01	0,00	0,09	0,87	0,01

Determinante $\approx 0,013$ Prueba de esfericidad de Bartlett Chi-cuadrado (p-valor): 223,865 (0,00)

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin: 0,704

Fuente: Cálculos propios

Tabla 35. Correlaciones (r) de las variables con los 4 primeros componentes principales rotados por el metodo Varimax (Año 2009)

Variables	Componente							
	2009 (valores nominales)				2009 (ajustado por inflación)			
	1	2	3	4	1	2	3	4
A1	0,886	-0,066	-0,081	0,021	0,886	-0,066	-0,081	0,021
A2	0,028	0,777	-0,236	-0,008	0,028	0,777	-0,236	-0,008
A4	-0,769	-0,383	-0,091	0,035	-0,769	-0,383	-0,091	0,035
A5	-0,102	0,790	-0,154	0,347	-0,102	0,790	-0,154	0,347
A6	0,665	-0,087	0,207	0,150	0,665	-0,087	0,207	0,150
A7	-0,391	-0,505	-0,425	-0,281	-0,391	-0,505	-0,425	-0,281
Activos	0,108	0,167	-0,122	0,913	0,108	0,167	-0,122	0,913
R1	0,155	-0,099	0,729	-0,201	0,155	-0,099	0,729	-0,201
R2	0,619	0,656	0,166	-0,010	0,619	0,656	0,166	-0,010
R3	-0,004	-0,117	0,869	0,021	-0,004	-0,117	0,869	0,021

Determinante $\approx 0,019$ Prueba de esfericidad de Bartlett Chi-cuadrado (p-valor): 170,535 (0,00)

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin: 0,564

Varianza total explicada por los cuatro primeros componentes principales: 72,69%

Fuente: Cálculos propios

4.6. RELACIÓN ENTRE LA COBERTURA GEOGRÁFICA Y LOS GRUPOS ESTRATÉGICOS

Las ubicaciones espaciales de todas las oficinas de cada grupo estratégico fueron superpuestas en un Sistema de Información Geográfico (SIG) que contenía información sobre límites geográficos y otras variables a nivel de municipios de Venezuela, con el propósito de detectar posibles patrones de distribución espacial de los grupos. Además, se empleó la prueba *Rho de Spearman* (r_s) para analizar la competencia entre los grupos estratégicos y su cobertura en los municipios clasificados según su grado de atractivo para las inversiones. En detalle, para determinar la cobertura geográfica se consideró el número de municipios en los que se ubica, por lo menos, una oficina de un determinado grupo, así como la densidad poblacional (INE, 2011), el atractivo para invertir y el *ranking* de pobreza de esos municipios (Roche *et al.*, 2002; Cepal-Unicef, 2006; Conapri, 2009, 2011), para conocer el segmento de mercado al que se dirigen.

4.6.1. Cobertura geográfica de los grupos estratégicos para el año 2008

4.6.1.1. GE1: *Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía*

La red de oficinas de este grupo estratégico está constituida en total por 1.522 oficinas, 3.245 cajeros automáticos y 873 taquillas externas (Anexo 61). Su red bancaria cubre 173 de un total de 335 municipios de Venezuela, de manera que tiene una cobertura geográfica de 51,64%, que es la tercera más elevada de los cinco grupos estratégicos (Anexo 61).

Este GE1 descarta a los diez municipios menos poblados de

Venezuela y, excluye a ocho de los diez municipios que muestran los niveles de vida más bajos, manteniendo oficinas sólo en Cardenal Quintero en el estado Mérida y en Rojas, municipio del estado Barinas (Anexos 62, 63 y 66). La población promedio por municipio en el que ubican, al menos, una oficina es de 128.165 habitantes (Anexo 61), que es la tercera más elevada de los grupos estratégicos obtenidos.

Pero este grupo sí incluye a los municipios menos pobres de Venezuela y a los más atractivos para invertir (Anexos 64, 65 y 66), concentrando, con respecto al resto de los grupos estratégicos, la mayor cantidad de oficinas en los municipios Baruta, Mario Briceño Iragorry y Libertador (Mérida) y además es el segundo grupo con mayor cobertura geográfica en los municipios menos pobres restantes, detrás del GE5 (Anexo 64). Mientras que, en los municipios más atractivos para invertir tiene mayor cobertura geográfica que los otros grupos estratégicos en Libertador (Distrito Capital), Valencia, Maracaibo, y Libertador (Mérida), y también es el segundo grupo con mayor cobertura en los otros diez municipios, después del GE5 (Anexo 65). En estos 22 municipios el GE1 centraliza el 59% del total de sus oficinas, el 69,55% del total de cajeros automáticos y el 59,22% del total de sus taquillas externas. Estas últimas presentan una correlación positiva con los municipios más atractivos para invertir, es decir, a medida que el municipio es más atractivo el GE1 tiende a tener mayor número de taquillas externas en ese municipio ($r_s p < 0,05$).

Al tener este patrón de cobertura, el GE1, entre cuyas estrategias está otorgar créditos, de los cuales el 45% no tienen garantía, disminuye los costos y los riesgos asociados a las regiones más pobres (Marulanda y Paredes, 2006, p. 33; Mendizabal *et al.*, 2008, p. 214). Por esa razón, también puede ser más eficiente en la evaluación del riesgo de la cartera de créditos.

En lo que respecta a la competencia para el GE1, desde el punto de

vista geográfico, el GE4 y el GE5 son sus mayores rivales. El GE1 compite con el GE4 en 135 municipios (Anexos 67 y 69) y, en el caso de los municipios menos pobres y los más atractivos para invertir, ambos muestran un patrón de cobertura similar ($rs\ p<0,05$). Es decir, que en un determinado municipio a medida que el GE1 tiene más sucursales bancarias el GE4 también tiene mayor número de oficinas, pero con una red más pequeña.

Por su parte, el GE1 y el GE5 ubican simultáneamente, al menos, una oficina en 134 municipios, incluyendo los menos pobres y los más atractivos para invertir, donde se evidencia según los análisis anteriores la fuerte rivalidad entre ambos grupos por esos mercados geográficos (Anexos 64 y 65). Tanto en los municipios menos pobres como en los más atractivos para invertir, a medida que el GE1 tiene mayor número de oficinas el GE5 también muestra un elevado número de sucursales ($rs\ p<0,01$), de modo que ambos grupos buscan agresivamente posicionarse en los mejores mercados geográficos.

El GE1 también compite, pero con menor intensidad con el GE2 en 37 municipios (Anexos 67 y 68) y, en el caso de los municipios más atractivos para invertir, ambos muestran un patrón de cobertura similar ($rs\ p<0,01$), sólo que el GE2 tiene una red de oficinas mucho más pequeña.

4.6.1.2. GE2: Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa

Este GE2 tiene 69 oficinas, 18 cajeros automáticos y 10 taquillas externas. Ubica su red bancaria en 42 municipios del país, lo que representa una cobertura geográfica del 12,54% (Anexo 61), que es la segunda más baja de los grupos estratégicos.

Se tienden a ubicar en las capitales y municipios de los estados más desarrollados y poblados del país, donde la población y la densidad poblacional promedio en la que ubican una oficina es de 268.036

habitantes y de 10,1 habitantes por Km² (Anexo 61), respectivamente, y que además representan la segunda más elevada de todos los grupos.

De manera que el GE2 ubica sus oficinas en las zonas más pobladas y excluye financieramente tanto a los municipios menos poblados de Venezuela como a los más pobres (Anexos 62, 63 y 71).

Esta exclusión financiera, se debe en gran medida, a que en las zonas con poca densidad poblacional o muy pobres no es rentable emplazar sucursales financieras, ya que los costos de instalación y operación de las oficinas bancarias son elevados (Mendizabal *et al.*, 2008, p. 213; Zahler, 2008, p. 13).

Pero el GE2 abarcó a seis de los municipios menos pobres de Venezuela y a doce de los más atractivos para invertir (Anexos 64, 65 y 71), estableciendo el 60,87% de sus oficinas, el 50% de sus cajeros automáticos y el 70% de sus taquillas externas en estos municipios, especialmente en los más atractivos para invertir, donde a medida que el municipio es más atractivo tiende a tener mayor número de cajeros automáticos (*rs* $p < 0,01$), lo que evidencia una estrategia de cobertura enfocada en los mejores mercados geográficos.

Esta estrategia de cobertura puede deberse, entre otras a las razones siguientes: 1) Se trata de regiones donde hay mayor número de personas integradas a la economía formal, por tanto, al otorgarseles los créditos hay menores riesgos con respecto a las zonas más pobres. 2) Se trata de zonas donde la banca, en general, otorga el mayor volumen de créditos a microempresarios (Melandri, 2006), lo cual es fundamental para su estrategia de banca comercial, especializada en la oferta de productos y servicios a la microempresa.

Por otro lado, el GE2 compite con el GE1 y el GE5 en el 11,04% de los municipios del país (Anexos 67, 72, 73), con el GE4 en 10,14% del total de municipios (Anexo 67), y también se localiza en los dos

municipios que cubre el GE3 (Chacao y Libertador). Así que los competidores más fuertes para el GE2, desde el punto de vista de cobertura geográfica, son el GE1 y el GE5.

4.6.1.3. GE3: *Banca muy pequeña corporativa*

Cada banco que integra este grupo tiene una sola oficina en Venezuela, sin cajeros automáticos ni taquillas externas (Anexo 29). Dos bancos están ubicados en el municipio Chacao del estado Miranda, mientras que los otros dos se emplazan en el municipio Libertador (Distrito Capital), entonces, el GE5 tiene una cobertura geográfica de sólo 0,60% (Anexo 61), que es la más baja de todos los grupos estratégicos.

Sin embargo, y considerando que el GE3 tiene como estrategia financiera colocar sus fondos en la cartera de valores, donde destacan los créditos a otras instituciones financieras, para este grupo no es necesario expandirse geográficamente para llevar a cabo dicha estrategia, ni poseer cajeros ni taquillas externas. Pero si es importante su ubicación en el municipio Chacao (éste limita con el municipio Libertador) y en el municipio Libertador, ya que en éste último se asientan la mayoría de las sedes de los bancos que integran los otros grupos.

4.6.1.4. GE4: *Banca pública corporativa*

Este grupo tiene una red bancaria moderada constituida, en total, por 493 sucursales, 580 cajeros automáticos y 72 taquillas externas (Anexo 61). El GE4 ubica, por lo menos, una oficina en 206 municipios, así que tiene una cobertura geográfica del 61,49% (Anexo 61), que es la más elevada de todos los grupos estratégicos, a pesar de que solo posee el 32% de la red de oficinas del grupo estratégico más numeroso (GE5).

Su red bancaria se ubica en zonas menos pobladas y más pobres, incluyendo tres de los municipios menos poblados de Venezuela y seis de los más pobres (Anexos 62, 63 y 75) y, concentrando allí el 2% de sus

oficinas. Además, la población y la densidad poblacional promedio por municipio en la que ubican, al menos, una oficina es de 107.462 habitantes y 340,4 habitantes por Km² (Anexo 61), respectivamente, que son las más bajas de todos los grupos estratégicos. Igualmente, la población más pequeña del municipio en el que tiene una oficina es de 2.363 habitantes mientras que la de menor densidad poblacional es de 0,4 habitantes por Km², que también representan las más bajas de todos los grupos.

Aunque el GE4 también incluye financieramente a ocho de los municipios menos pobres de Venezuela y a los más atractivos para invertir, no lo hace de manera agresiva, ya que sólo concentra en esos municipios el 42,80% de sus sucursales, el 43,28% de sus cajeros y el 26,39% de sus taquillas externas (Anexos 64 y 65). Además, no hay una correlación entre alguno de los elementos de la red bancaria y los municipios menos pobres o los más atractivos para invertir. Esto demuestra que la estrategia de cobertura geográfica del GE4 no es aglutinar su red bancaria en los municipios con mayor desarrollo económico sino distribuirla en la mayor cantidad de municipios, incluidos algunos de los más despoblados y los más pobres, evidenciando el enfoque social de la banca pública, que prioriza a la rentabilidad social sobre la rentabilidad lucrativa.

4.6.1.5. GE5: *Banca arriesgada especializada en economías domésticas*

Tiene, en total, 1.616 oficinas, 1.497 cajeros automáticos y 882 taquillas externas (Anexo 61). Su red bancaria cubre 195 municipios representando una cobertura geográfica del 58,21% (Anexo 61), que es la segunda más elevada de los cinco grupos estratégicos.

Este grupo excluye, desde el punto de vista geográfico, a los diez municipios menos poblados de Venezuela y a los diez municipios más

pobres (Anexos 62, 63, 77), pero incluye un mercado geográfico selecto, representado por los municipios menos pobres de Venezuela y los más atractivos para invertir (Anexos 64, 65 y 77). En comparación con los otros grupos estratégicos, concentra la mayor red de oficinas (59,41%) en esos 22 municipios, y también es el líder en cobertura geográfica (oficinas) en el 68,2% de ellos. Asimismo, tiene el 63,9% de sus cajeros automáticos y el 57,6% de sus taquillas externas en dicho mercado.

De tal manera que, el GE5 busca posicionarse de manera agresiva en los municipios con mayor desarrollo económico. Se trata de una banca arriesgada con respecto al activo y al pasivo, pero conservadora con relación al mercado geográfico, como estrategia para disminuir los riesgos financieros asumidos. Al situar gran parte de su red bancaria en estas zonas, este grupo disminuye los riesgos y los altos costos de monitoreo que se generan en las regiones poco pobladas o con bajo nivel de ingreso.

Por otra parte, en el Anexo 67 se evidencia que el GE5 compite, desde el punto de vista geográfico con el GE2 en el 11,04% del total de municipios (Anexo 73) y con el GE1 en el 40% de los municipios (Anexo 70). El GE5 también compite con el GE4 en el 42,08% de los municipios (Anexo 67) y, en lo que respecta a los municipios menos pobres y a los más atractivos para invertir el GE5 muestra un patrón de cobertura similar que el GE1 ($rs\ p<0,01$).

Por esa razón, el GE4 y el GE1 son los competidores más fuertes para el GE5, desde el punto de vista del mercado geográfico.

4.6.2. Cobertura geográfica de los grupos estratégicos para el año 2009

A partir de este año 2009 se describen los grupos estratégicos, considerando su evolución, con respecto al año 2008, en su estrategia de cobertura geográfica.

4.6.2.1. GE1: Banca minorista de gran tamaño con un elevado porcentaje de créditos sin garantía

Su estrategia de cobertura geográfica fue muy similar a la del año pasado. En este año, mostró una red bancaria constituida por 1.360 agencias, 3.132 cajeros automáticos y 944 taquillas externas (Anexo 78) desplegada en 167 municipios del territorio de Venezuela, ocupando el tercer lugar en cobertura geográfica (49,85%) (Anexo 78). De manera que, su cobertura se redujo en sólo 1,79% con respecto al año 2008.

Siguió descartando a los diez municipios menos poblados de Venezuela y, excluyó a quince de los veinte municipios más pobres del país, manteniendo oficinas sólo en Sifontes (Estado Bolívar), José Felix Ribas (Estado Guárico), Andrés Eloy Blanco (Estado Lara), Jesus Enrique Losada y Mara (ambos en el Estado Zulia) (Anexos 79, 80 y 88). La población promedio por municipio en la que ubicó, al menos, una oficina fue de 132.560 habitantes (Anexo 78), que al igual que el año anterior, fue la tercera más elevada de los grupos estratégicos.

Asímismo, el GE1 continuó incluyendo geográficamente a los municipios menos pobres de Venezuela y a los más atractivos para invertir (Anexo 81, 82 y 83), sólo que ahora, también concentra, con respecto a los otros grupos estratégicos, la mayor cantidad de oficinas en el municipio Palavecino (Lara), además de Baruta, Mario Briceño Iragorry, y Libertador (Mérida), en los que mostró, en el año 2008, mayor cobertura geográfica que otros grupos. En el mismo orden de ideas, el GE1 ahora tiene igual número de oficinas, que el GE5, en el municipio Turístico Diego Bautista Urbaneja, y es el segundo grupo con mayor cobertura geográfica en los municipios menos pobres restantes, detrás del GE5 (Anexo 81). Mientras que, en los municipios más atractivos para invertir, ahora tiene mejor posicionamiento geográfico que los otros grupos sólo en Libertador (Distrito Capital) y Libertador (Mérida), aunque también es el segundo

grupo con mayor cobertura geográfica en los otros doce municipios, después del GE5 (Anexo 82). En estos 22 municipios el GE1 aglutina una red bancaria muy similar a la del año pasado, en concreto, el 58,82% de sus oficinas, el 69,51% de sus cajeros automáticos y el 57,84% de sus taquillas externas.

Así el GE1, especializado en la cartera de créditos, mantiene un patrón de cobertura geográfico orientado a disminuir los costos y los riesgos asociados a las regiones más pobres (Marulanda y Paredes, 2006, p. 33; Mendizabal *et al.*, 2008, p. 214) y optando por clientes más rentables.

Su mayor rival, desde el punto de vista geográfico, sigue siendo el GE5, ya que ambos ubican, al menos, una oficina en 135 municipios incluyendo los menos pobres y los más atractivos para invertir (Anexos 81 y 82), en los cuales a medida que el GE1 tiene mayor número de elementos de la red bancaria, el GE5 también muestra un elevado número de sucursales, cajeros automáticos y taquillas externas ($rs\ p<0,01$), de modo que ambos grupos buscan agresivamente posicionarse en los mejores mercados geográficos.

El GE1 también sigue compitiendo con menor intensidad con el GE4 en 122 municipios (Anexos 84 y 86) y en el caso de los municipios menos pobres y en los más atractivos para invertir, éste último muestra un patrón de cobertura similar que el primero ($rs\ p<0,05$), pero con una red más pequeña. Igualmente, el GE1 rivaliza con el GE2, pero esta vez sólo en 27 municipios (Anexos 84 y 85).

4.6.2.2. GE2: Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa

Su red bancaria está constituida por 56 sucursales, 50 cajeros automáticos y 27 taquillas externas (Anexo 78), que se ubica en 35 municipios del territorio venezolano, lo que representa una cobertura

geográfica del 10,45% (Anexo 78) y una disminución del 2,09% en comparación con el año pasado.

Mantuvo su estrategia de ubicarse en los municipios más poblados del país, donde la población y la densidad poblacional promedio por municipio en el que tienen, por lo menos, una oficina es de 271.674 habitantes y de 8,9 habitantes por Km², respectivamente (Anexo 78).

Esta exclusión financiera de los municipios menos poblados, se debe en gran medida, como se explicó anteriormente, a que en las zonas con poca densidad poblacional o muy pobres no es rentable emplazar oficinas bancarias, ya que los costos de instalación y operación son elevados (Mendizabal *et al.*, 2008, p. 213; Zahler, 2008, p. 13).

Pero, el GE2 mostró una contracción en los municipios menos pobres y en los más atractivos para invertir, al disminuir en un 12,7% sus oficinas, en un 10% sus cajeros automáticos y en un 40,4% sus taquillas en estos municipios (Anexos 81, 82 y 88). Sin embargo, en los 35 municipios que abarca este grupo estratégico se otorga el 70,2% del total de créditos a microempresarios de todo el sistema bancario venezolano (Sudeban, 2011, pp. 90-96), de manera que en esos municipios se ubica una gran cantidad de pequeños empresarios que demandan créditos, lo que es importante para este grupo que, aunque ahora se especializa en la cartera de valores, sigue otorgando créditos a microempresarios.

Sus rivales más importantes, desde el enfoque geográfico, siguen siendo el GE5 y el GE1. Con el primero compite en el 8,66% de los municipios (Anexos 84 y 90), mientras que con el segundo en el 8,06% de esas localidades (Anexos 84 y 85). Finalmente, con el GE4 rivaliza en menor porcentaje de municipios (7,76%) (Anexos 84 y 89).

4.6.2.3. GE3: Banca pequeña corporativa

Continúa con su estrategia de cobertura geográfica, fundamentada en que cada banco que integra a este grupo tiene una sola oficina en

Venezuela (Anexos 78 y 91), ubicadas en los municipios Chacao y Libertador, por lo tanto, mantiene su cobertura geográfica en sólo el 0,60% de los municipios (Anexo 78).

La cobertura geográfica de estos municipios le permite ejecutar su estrategia financiera especializada en la cartera de valores y en los créditos a otras instituciones bancarias, ya que en el municipio Libertador se emplazan la mayoría de las sedes de los bancos que integran los otros grupos estratégicos.

4.6.2.4. GE4: Banca pública corporativa

Su cobertura geográfica se redujo a 58,51% (Anexo 78), dejando de ser, con respecto al año pasado, la más elevada de los grupos estratégicos para ubicarse en el segundo lugar.

Este grupo acentuó su estrategia social de cobertura, ya que: 1) Se mantuvo en tres municipios menos poblados de Venezuela, pero se expandió a cuatro de los más pobres (Anexos 79, 80 y 92), para un total de 13 municipios poco atractivos, aumentando en ellos su red bancaria (6,5% de oficinas, 5% de cajeros automáticos y 9,4% de taquillas externas), 2) A excepción de las taquillas externas, disminuyó levemente su red bancaria (39,5% de oficinas, 43% de cajeros automáticos y 32,8% de taquillas) en los municipios menos pobres de Venezuela y en los más atractivos para invertir (Anexos 81 y 82).

También mantuvo su estrategia de ubicarse en zonas menos pobladas, ya que la población más pequeña del municipio en el que tiene, al menos, una oficina es de 2.390 habitantes, siendo la población promedio por municipio de 112.022 habitantes, mientras que la densidad poblacional promedio de los municipios en los que se encuentran sus sucursales es de 346,8 habitantes por Km² y, la de menor densidad poblacional es de 0,4 habitantes por Km² (Anexo 78). Estos son los valores más bajos que muestra un grupo estratégico.

Así que el GE4 continua con su estrategia de cobertura geográfica, que consiste en distribuir su red bancaria moderada en gran cantidad de municipios incluidos algunos de los más despoblados y los más pobres, patentizando el enfoque social de la banca pública.

4.6.2.5. GE5: *Banca arriesgada especializada en economías domésticas*

Su red bancaria abarcó 198 municipios del país, lo que representa una cobertura geográfica del 59,10% (Anexo 78) que, para este año 2009, es la más elevada de los cinco grupos estratégicos.

Aunque siguió excluyendo, desde el punto de vista geográfico, a los diez municipios menos poblados de Venezuela, incluyó a doce de los veinte municipios que muestran los niveles de vida más bajos (Anexos 79, 80 y 94).

El GE5 continuó incluyendo a los municipios menos pobres de Venezuela y a los más atractivos para invertir (Anexos 81, 82 y 94) y, posicionándose mejor que el resto de los grupos en la mayoría de estas zonas, concentrando en ellas el 58,47% de sus oficinas, el 62,88% de sus cajeros automáticos y el 58,62% de sus taquillas externas.

Esta estrategia de cobertura geográfica le permite a este grupo, ahora especializado exclusivamente en la cartera de créditos, disminuir el riesgo financiero y los altos costos de monitoreo que se generan en regiones poco pobladas o con bajo nivel de ingreso. El GE5 busca captar clientes con mayores ingresos y, por tanto, más rentables.

En otro orden de ideas, los rivales más importantes del GE5 continuaron siendo el GE1 y el GE4 (Anexo 84). En lo que respecta a los municipios menos pobres y a los más atractivos para invertir el GE4 muestra un patrón de cobertura similar que el GE5 (rs $p < 0,05$ y $p < 0,01$; respectivamente).

4.6.3. Cobertura geográfica de los grupos estratégicos para el año 2010

4.6.3.1. GE1: *Banca minorista de mediano tamaño con un moderado porcentaje de créditos sin garantía*

Tiene 2.481 sucursales, 6.850 cajeros automáticos y 1.152 taquillas externas (Anexo 95) y posee, por lo menos, una oficina en 223 municipios de los 335 que conforman el territorio venezolano. De manera que, el GE1 tiene una cobertura geográfica del 66,57% (Anexo 95), que es la segunda más elevada de los cinco grupos estratégicos.

Este grupo estratégico sigue descartando, desde el punto de vista geográfico, a los diez municipios menos poblados de Venezuela, pero incluye a nueve de los catorce municipios más pobres (Anexos 96, 97 y 100), emplazando en ellos menos del 1% de sus oficinas, cajeros automáticos y taquillas externas. Pero, incluye financieramente a once de los doce municipios menos pobres de Venezuela y a los más atractivos para invertir (Anexos 98, 99 y 100). El GE1 no sólo está mejor posicionado que el resto de los grupos en la mayoría de estas zonas sino que también concentra el 58,61% del total de sus oficinas, el 64,91% de sus cajeros automáticos y el 56,60 de sus taquillas externas en esos 24 municipios.

Lo anterior demuestra que parte de la estrategia de cobertura de este grupo estratégico es posicionarse de manera agresiva en aquellos municipios con mayor desarrollo económico. Se trata de una banca arriesgada con respecto al activo, pero conservadora con relación al mercado geográfico al que va dirigido, ya que al situarse en estas zonas no afronta los riesgos ni los altos costos de monitoreo que se generan en aquellas regiones poco pobladas o con bajo nivel de ingreso. Así el GE1, continua con su estrategia de captar clientes con mayores ingresos y, por tanto, más rentables. De manera que, el riesgo que asume al colocar sus

fondos en la cartera de créditos, lo minimiza al optar por mercados geográficos con mayor capacidad de pago de esos créditos bancarios.

Por otra parte, en el Anexo 101 se evidencia que ahora los competidores, desde el punto de vista del mercado geográfico, del GE1 son el GE4 y el GE2. Con el GE2 rivaliza en los 20 municipios (5,97% del total de municipios) en los que está localizado este grupo estratégico (Anexo 102). Mientras que con el GE4 compite en 174 municipios (Anexo 103) y con el GE5 en 5 municipios (Anexo 104), lo que representa el 1,49% del total de municipios. En lo que respecta al patrón de cobertura geográfica, el del GE1 es similar al del GE2 y al del GE4 ($rs=0,58$ y $p=0,007$; $rs=0,67$ y $p=0,000$; respectivamente). Es decir, que en un determinado municipio a medida que el GE1 tiene más oficinas, el GE2 y el GE4 también tienen mayor número de sus entidades, sólo que, obviamente, estos dos últimos grupos tienen una red más pequeña.

4.6.3.2. GE2: Banca comercial muy pequeña especializada en la pequeña empresa

Su red bancaria cubre 20 municipios del territorio venezolano (Anexo 95), que representa una cobertura geográfica del 5,97% (Anexo 95).

La población promedio por municipio en la que el GE2 tiene una oficina es de 435.667 habitantes (Anexo 95), que es la segunda más elevada de todos los grupos estratégicos. Así que, el GE2 mantiene su estrategia de ubicar sus oficinas en zonas pobladas y excluir a los municipios menos poblados de Venezuela y a los más pobres (Anexos 96, 97 y 105).

Pero el GE2, se ubica en ocho de los municipios más atractivos para invertir y en tres de los municipios menos pobres del país (Anexos 98, 99 y 105), estableciendo un 63,64% de sus oficinas en estos municipios, especialmente en los más atractivos para invertir, de modo, que la estrategia de cobertura está enfocada en los mejores mercados

geográficos. Sin embargo, la correlación entre el nivel de atractivo del municipio y el número de oficinas que se establecen allí no fue estadísticamente significativa ($r_s=0,45$, $p=0,26$), lo que no aporta evidencia de una estrategia de mayor cobertura en la medida que el municipio es más atractivo para invertir.

Los mayores rivales para el GE2, desde el punto de vista de cobertura geográfica, son el GE1 y el GE4 ($r_s=0,58$ y $p=0,01$; $r_s=0,55$ y $p=0,02$; respectivamente). El GE2 compite con el GE1 y el GE4 en el 5,97% y 5,67% de los municipios del país, respectivamente y, con el GE5 en el 1,49% del total de municipios (Anexos 101, 106 y 107).

4.6.3.3. GE3: *Banca muy pequeña corporativa*

Este año se ubicó exclusivamente en el municipio Chacao estado Miranda (Anexo 107). Entonces, el GE3 mostró una cobertura geográfica de sólo del 0,30% (Anexo 95), que es la más baja de todos los grupos estratégicos y que es inferior a la de los años anteriores.

Sin embargo, como se sigue especializando en la cartera de valores y en las operaciones interbancarias, para este grupo es importante su ubicación en el municipio Chacao, ya que éste limita con el municipio Libertador, lugar donde se asientan la mayoría de las sedes de los bancos que integran los otros grupos estratégicos.

4.6.3.4. GE4: *Banca pública corporativa*

Este grupo tiene una red bancaria moderada constituida por 575 oficinas, 776 cajeros automáticos y 694 taquillas externas (Anexo 95) y, ubica, por lo menos, una oficina en 191 municipios, así que el GE4 tiene una cobertura geográfica del 66,87% (Anexo 95), que es la más elevada de todos los grupos estratégicos, a pesar de que sólo tiene el 20% de la red de oficinas del grupo más numeroso (GE1).

El GE4 mantuvo su enfoque social en la estrategia de cobertura: 1)

Incluyó cuatro de los municipios menos poblados de Venezuela y diez de los más pobres (Anexos 96 y 97), concentrando allí el 2,78% de sus oficinas, el 2,58% de sus cajeros y el 2,59% de sus taquillas externas. 2) Aunque también incluyó a once de los municipios menos pobres de Venezuela y a los más atractivos para invertir no lo hizo de manera agresiva, ya que sólo concentró en ellos un 41,57% de sus oficinas (Anexos 98 y 99).

Lo anterior evidencia un patrón de cobertura de dispersión de la red bancaria, contrario a la estrategia de los demás grupos estratégicos, que se explica por enfoque social característico de la banca pública.

4.6.3.5. GE5: Banca pequeña conservadora en el activo pero arriesgada en el pasivo

Su red bancaria es bastante pequeña, y está constituida por 11 oficinas, 15 cajeros automáticos y una taquilla externa (Anexo 95) ubicada en sólo cinco municipios del territorio de Venezuela, de manera que ocupa el cuarto lugar en cobertura geográfica (1,49%) (Anexo 95).

Este grupo estratégico se ubica en zonas muy pobladas, ya que la población y la densidad poblacional promedio en la que tienen una oficina es de 107.375 habitantes y de 3.049,3 habitantes por Km², respectivamente, que son los valores más elevados de todos los grupos.

El GE5 descarta a los diez municipios menos poblados de Venezuela y, excluye a los veinte municipios que muestran los niveles de vida más bajos (Anexos 96 y 97).

Pero incluye a Chacao, que es uno de los municipios menos pobres de Venezuela y a Libertador (Distrito Federal), Valencia, Maracaibo y Sotillo, que forman parte de los más atractivos para invertir (Anexos 98, 99 y 110), centralizando en estos cinco municipios el 100% de sus oficinas. De manera que, el GE5 es bastante conservador al seleccionar su mercado geográfico, pues se ubica en zonas con mayor poder

económico.

El GE5 compite, desde el punto de vista geográfico con el GE1, el GE2 y el GE4 (Anexos 101, 104, 107 y 110), ya que estos tres grupos estratégicos tienen oficinas en los mismos cinco municipios donde se ubica el GE5.

En conclusión, los resultados anteriores muestran que los grupos estratégicos tienden a ubicarse en determinadas zonas de acuerdo a las estrategias financieras que persiguen. Así que la estrategia de cobertura geográfica está muy relacionada con la estrategia financiera.

CAPÍTULO V.
CONCLUSIONES,
CONTRIBUCIONES ACADÉMICAS E
IMPLICACIONES PRÁCTICAS Y
FUTURAS LÍNEAS DE
INVESTIGACIÓN

5.1. CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones consideradas más relevantes de la presente investigación:

1. El test T^2 demostró que hubo inestabilidad estratégica en el sector bancario venezolano para el periodo 2008-2010. Por su parte, el test de Wilcoxon sustentó parcialmente la hipótesis de inestabilidad estratégica de los periodos estudiados, pero el otro requisito concomitante de la estabilidad de las matrices de varianzas-covarianzas fue rechazado ($p < 0,05$), lo que significa que no se identificaron periodos temporales estratégicamente estables, por ello, se evaluó cada año por separado. El periodo 2008-2010 se caracterizó por una gran inestabilidad financiera y en la presente investigación se evidenció que hubo movilidad entre los grupos estratégicos.
2. Para relacionar las variables estratégicas de las dimensiones de Alcance de la Estrategia y Recursos Comprometidos se introdujo una modificación en la metodología propuesta por Mas (1994) y Almanza y Daccarett (2005) para detectar grupos estratégicos, ya que se realizó un análisis de componentes principales como fase previa a la aplicación del análisis *cluster*, con la finalidad de detectar valores atípicos, factores estratégicos y generar variables no correlacionadas entre sí, porque el análisis *cluster* es sensible a la multicolinealidad, problema que puede ser superado con procedimientos como el descrito (Luque, 2000, pp. 153, 156; Pérez, 2005, p. 442). En los años 2008 y 2009 se obtuvieron cuatro componentes principales, mientras que en el año 2010 se lograron cinco factores principales.
3. Un nuevo procedimiento, basado en estadística paramétrica y no paramétrica, para determinar el comportamiento estratégico

(especialización o evasión) de las variables de alcance de la estrategia (o especialización productiva) y de recursos comprometidos, fue comparado con el algoritmo de Amel y Rhoades (1988). Los resultados fueron muy similares para el año 2008, pero hubo discrepancias en otros años cuando los tests no evidenciaron diferencias estadísticas entre los grupos estratégicos, sugiriendo la posibilidad que la determinación del comportamiento estratégico con respecto a una variable esté influida por varios factores, tales como el número de individuos compitiendo en el grupo estratégico, el número de grupos estratégicos y la brecha entre los grupos estratégicos, entre otros. En el mismo orden de ideas, los grupos estratégicos adoptan estrategias híbridas para competir (DeSarbo y Grewal, 2008; Flores y Flores, 2012), pero bien diferenciados según las variables utilizadas, además algunos grupos la desarrollan de manera más intensa que otros, por tanto, son más competitivos que otros grupos en determinadas variables. Este comportamiento híbrido y gradaciones en la ejecución de la estrategia es demostrado inequívocamente mediante el procedimiento estadístico propuesto.

4. En este estudio, los resultados evidencian un apoyo parcial a la hipótesis de que los grupos estratégicos difieren en sus niveles de desempeño, medido por la Rentabilidad y la Eficiencia Técnica. Al comparar estos hallazgos con los obtenidos por investigadores que evaluaron la relación grupo estratégico-desempeño mediante la rentabilidad, se tiene que concuerdan mayormente con los obtenidos por Zúñiga *et al.* (2004a,b), quienes evaluaron el comportamiento de los grupos estratégicos de la banca en ambientes turbulentos y determinaron que solo en algunos periodos de estudio se encontraron diferencias significativas en la rentabilidad de los grupos obtenidos. Asimismo, otros

investigadores no pudieron demostrar de manera inequívoca, en diversos contextos empresariales, la relación entre grupo estratégico y desempeño, estimado con la rentabilidad empresarial (Claver, 2003; Flores y Flores, 2012; Grzebieluckas *et al.*, 2013; Serna, 2013, Belmonte *et al.*, 2013; Duan y Jin, 2014).

5. Siguiendo exactamente el mismo procedimiento y comparando los resultados obtenidos utilizando la variable Activo nominal y real en los años 2008 y 2009, tal como lo hicieron Garcés y Duque (2008), no hubo diferencias en la formación de los grupos estratégicos, debido a que el factor de ajuste por inflación es una constante y no afecta el análisis estático.
6. De acuerdo a los resultados de esta investigación, al menos en Venezuela, los grupos estratégicos tienden a ubicarse en determinadas áreas geográficas (municipios) de acuerdo a las estrategias financieras que persiguen, así que la estrategia financiera está muy relacionada con la de cobertura geográfica, de la cual se detectaron dos patrones básicos: una estrategia de concentración ejecutada por la mayoría de los grupos de la banca privada, que tienden a focalizarse en los mercados geográficos más atractivos para invertir, y una estrategia de dispersión practicada por la banca pública, que con un red de oficinas más pequeña tiende a abarcar más territorios (municipios), que su contraparte privada, por lo cual se adapta mejor a los nuevos postulados de la responsabilidad social empresarial de la banca que promueven la lucha contra la exclusión financiera geográfica (de los Ríos *et al.*, 2012), ya que, incluso, funciona en varios de los municipios menos poblados y más pobres del país. En países como España, donde no hay banca pública, son las cajas de ahorro las que disminuyen la exclusión financiera geográfica, en contraste con la banca privada (Calvo, 2002, p. 75).

5.2. CONTRIBUCIONES ACADÉMICAS E IMPLICACIONES PRÁCTICAS:

Con base a las conclusiones antes indicadas se pueden señalar las contribuciones académicas siguientes:

En primer lugar, se analiza el comportamiento y evolución de los grupos estratégicos en entornos complejos, a diferencia de la mayoría de las investigaciones sobre estos grupos que se interesan por identificar periodos estables (Mas, 1996; Hervás *et al.*, 2006; Walczak, 2013), que son mucho más frecuentes en los países desarrollados. Según algunos autores (García *et al.*, 2002; Garcés y Duque, 2007; Munuera y Rodríguez, 2007), la pertenencia a un grupo estratégico tiende a permanecer relativamente estable en el transcurso del tiempo, debido a las barreras de movilidad. Sin embargo, en esta investigación se evidenció que a lo largo de un periodo determinado puede existir movilidad entre los grupos, coincidiendo con Zuñiga *et al.* (2004a,b) y Oliver *et al.*, (2006).

En segundo lugar, un aspecto crucial en el estudio de los grupos estratégicos consiste en identificar el alcance de la estrategia y el compromiso de recursos que distingue a un grupo de otro. Un procedimiento muy utilizado (Más, 1996, p. 82; Garcés y Duque, 2008) es el sugerido por Amel y Rhoades (1988). A fin de comparar este procedimiento, se aplicó el propuesto por Flores y Flores (2012), que fue ampliado en la presente tesis doctoral. En otros estudios también se han empleado procedimientos estadísticos tales como los análisis de la varianza (ANOVA), el análisis multivariante de la varianza (MANOVA) o el análisis discriminante (Prior y Surroca, 2001; Garcés y Duque, 2008) e, incluso, se han agregado pruebas post hoc paramétricas en otros sectores industriales (Claver *et al.*, 2007; Revuelto, 2010) para establecer si una variable es estratégica (diferencias intergrupales), pero no se han reportado estudios que utilicen estas herramientas estadísticas para

evaluar los comportamientos de especialización o evasión, y sus gradaciones en la Banca.

En síntesis, se puede resaltar como aportes del empleo del procedimiento estadístico lo siguiente: 1) Al ser aplicado a las variables de alcance de la estrategia (o especialización productiva) y de recursos comprometidos, se demuestra que el procedimiento (algoritmo) propuesto por Amel y Rhoades (1988) tiene sustento estadístico, ya que ambos procedimientos arrojan resultados muy similares, 2) Permite determinar si una variable es realmente estratégica, lo cual corrobora la multidimensionalidad de la estrategia y la validez de los grupos estratégicos, y 3) Permite determinar gradaciones en la especialización o evasión de la estrategia de alcance o de recursos comprometidos.

En tercer lugar, debido a que en este estudio sólo hubo evidencia parcial de la validez predictiva de los grupos estratégicos, los stakeholders pueden utilizar este resultado de diversas maneras. Por ejemplo, los interesados en incrementar la rentabilidad de sus portafolios con la compra de acciones de bancos no pueden excluir de su análisis a los grupos estratégicos menos rentables que el líder, puesto que sus diferencias en esta variable no han sido establecidas inequívocamente, con base en las variables de formación de grupos.

Asimismo, los gerentes bancarios que quieren mejorar la rentabilidad de sus organizaciones, deben explorar otras posibles ventajas competitivas antes que diseñar estrategias basándose únicamente en las diferencias intergrupales detectadas en las variables estudiadas, de manera que, por citar un caso, el aumento del activo no puede ser considerado una opción estratégica infalible para elevar la rentabilidad empresarial.

Los gerentes o académicos deben emplear los SIG para evaluar a los grupos estratégicos que incluyan la cobertura geográfica como un indicador en el estudio.

En cuarto lugar, con respecto a la cobertura geográfica de los grupos estratégicos, es necesario destacar los aportes que se mencionan a continuación:

1. Desde la perspectiva de la ecología social (Santos, 1992; Linares y Lan, 2007) los grupos estratégicos presentan Patrones de Comportamiento Geoespacial relativamente estables en el tiempo y son de tipo agregado, debido a las interacciones (principalmente estrategias defensivas u ofensivas por obtener recursos distribuidos heterogéneamente en el territorio) entre los mismos bancos y entre éstos y el medio geográfico, evidenciando una importante barrera de movilidad (Porter, 1985, p. 146).
2. El GE4 y el GE5 presentan mayor Responsabilidad Social Empresarial en la disminución de la exclusión social (mayor impacto social positivo), en concordancia con el nivel de integridad, postulado por la Banca Ética (San-José *et al.*, 2009; Alejos, 2014, pp. 1-24) y el Desarrollo Humano Sostenible, por lo tanto, permiten un mayor nivel del ejercicio real de derechos legales y constituciones a la no exclusión, lo cual mejora significativamente su imagen ante diversos grupos de interés. Este resultado refuerza la evidencia de una asociación positiva y significativa entre la Responsabilidad Social Empresarial de los bancos y tamaño financiero (Sholtens, 2009). Este tipo Responsabilidad Social Empresarial puede ser explotado como una ventaja competitiva, especialmente a nivel publicitario.
3. Las fuerzas que actúan en la dinámica del poblamiento territorial influyen en las estrategias de los grupos estratégicos con amplia red de oficinas (Anexo 111). Las relaciones de producción, las formas productivas y la organización socio-política de los pobladores originarios contribuyeron significativamente a determinar el actual poblamiento venezolano. Otros factores que

influyeron posteriormente fueron la colonización española, las guerras internas y la renta petrolera (Rojas y Pulido, 2009). De manera que la red bancaria se ha expandido en función de la dinámica histórica y geoeconómica de poblamiento, que se ha concretizado en un modelo territorial donde contrastan zonas densamente pobladas con otras de poca o ninguna densidad poblacional, totalmente excluidas de servicios financieros.

4. En términos generales, la banca venezolana presenta acentuados problemas de Exclusión Financiera Geográfica hacia la parte sur del país, al existir en esas zonas extensas áreas que pueden ser consideradas como “desiertos bancarios” (Del Rio y Rodríguez, 2014, p. 427). Este patrón es similar al de la vulnerabilidad financiera que presenta España (Lafuente *et al.*, 2011), incluso en el sur de Europa se prioriza la lucha contra la exclusión social (Rodríguez y Cabaleiro, 2007; Ochoa, 2013). En general, en Europa y en América Latina las zonas rurales (o distantes de los centros urbanos o ciudades pequeñas) presentan problemas de exclusión financiera (Martín *et al.*, 2009, pp. 14,79; Fernández y de La Cuesta, 2014), especialmente de la banca comercial (Villamonte, 2013).

5.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación se limita al estudio exclusivo de todos los bancos que operan en Venezuela, adscritos a la Asociación Bancaria de Venezuela (Asobanca) y a la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Sudeban). La información considerada es corporativa ya que no fue posible obtener los estados financieros de cada una de las oficinas de las entidades bancarias, lo que hubiese sido ideal para evaluar el comportamiento de los grupos estratégicos con respecto a

su cartera de crédito en cada municipio.

De igual manera, las variables que definen el alcance de la estrategia y los recursos comprometidos en las empresas bancarias objeto de estudio se obtuvieron a partir de los balances y de los estados de resultados que los intermediarios financieros entregan a Asobanca, excluyendo a aquellos bancos que no publicaron sus balances en esta asociación bancaria.

Asimismo, para desarrollar esta investigación se consideró como periodo de estudio los años 2008, 2009 y 2010, intervalo caracterizado por inestabilidad financiera, que culminó con la quiebra e intervención de 21 bancos (Sudeban, 2013).

5.4. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

1. Estudiar la cobertura geográfica de los GE desde el punto de vista de la micro localización, ya que pueden existir zonas más pequeñas, dentro de un territorio determinado que ha sido cubierto por la red bancaria, excluidas del sector financiero.
2. Incluir otros indicadores, además de la rentabilidad y la eficiencia técnica, para evaluar el desempeño de los GE.
3. En países en vías de desarrollo, considerar periodos más largos que incluyan momentos de estabilidad e inestabilidad y comparar el desempeño de los GE en ambos ciclos.
4. Aplicar esta metodología, desde el procedimiento estadístico propuesto por la autora para caracterizar a los grupos estratégicos hasta el uso de los sistemas de información geográfica, a otros sectores empresariales para evaluar, entre otros aspectos, patrones de cobertura geográfica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre M., Herrera R., Bravo G. (2004). "Una frontera de producción para la banca chilena". **Panorama Socioeconómico**, 29:1-8.
- Alegre J. (2004). **La gestión del conocimiento como motor de la innovación: Lecciones de la industria de alta tecnología para la empresa**. Universitat Jaume I: Castellón.
- Alejos C. (2014). **Banca ética: una alternativa viable**. Cuadernos de la Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo N° 23. Universidad de Navarra.
- Almanza C., Daccarett J. (2005). Grupos estratégicos de la banca en Colombia, http://ciruelo.uninorte.edu.co/pdf/documentos_ieec/22_1_Documentos%20ieec%20No%2022.pdf [Consulta: Agosto 10, 2008]
- Amel D., Rhoades S. (1988). "Strategic groups in banking". **Review of Economics and Statistics**, 70(4): 685-689.
- Amores A. (2006). Eficiencia del Olivar Andaluz mediante Análisis Envolvente. Una aplicación a la nueva PAC, <http://www.revecap.com/encuentros/anteriores/ixeea/trabajos/a/pdf/amores.pdf> [Consulta: Agosto 12, 2012]
- Arias J. (2009). **Evaluación de la Eficiencia Bancaria en Venezuela desde el Análisis de Fronteras Deterministas (Período 2005 - 2008)**. Tesis de Maestría. Universidad de Oriente, Venezuela.
- Aristimuño H. y asociados (2005). La banca pequeña y mediana no cede espacio ante los líderes del sistema, http://www.bancaynegocios.com/noticia_det.asp?id=2846 [Consulta: Marzo 10, 2009]
- Arnau-Gras J. (2007). "Estudios longitudinales de medidas repetidas. Modelo de diseños y análisis". **Avances en medición**, 5: 9-26.
- Arzubi A., Berbel J. (2001). "Un análisis no paramétrico de eficiencia en explotaciones lecheras de Argentina". **Estudios Agrosociales y Pesqueros**, 193:119-142.
- Ashton J. (2003). **The geographic extent of UK retail banking markets**, CCR Working Paper CCR 03-4, Centre for competition & regulation. UEA Norwich, Norfolk, Inglaterra.
- Asmil M., Paradi J., Aggarwall V., Schaffnit C. (2004). "Combinign DEA Window analysis with the Malmquist Index approach in a study of the Canadian banking industry". **Journal of Productivity Analysis**, 21(1): 411-429.
- Azofra V., De la Fuente J., de Miguel A., Rodríguez J. (1990). "Cambios en la estrategia competitiva de la banca española durante los ochenta". **Información Comercial Española**, Julio: 103-118.
- Badel A. (2002). Sistema bancario colombiano: ¿Somos eficientes a nivel internacional? Archivos de Economía, 190.

- Bain J. (1956). **Barriers to new competition**. Harvard University Press: Cambridge (Massachussets).
- Banco Central de Venezuela (2013). Información Estadística: Índice Nacional de precios al Consumidor, <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp> [Consulta: Marzo 10, 2013]
- Banga S., Fox G. (2013). Método de comparaciones múltiples: Un procedimiento gráfico de comparaciones múltiples para varias desviaciones estándar, <http://support.minitab.com/es-mx/minitab/17/M%C3%A9todo%20de%20comparaciones%20m%C3%BAltiples,%20Prueba%20de%20varianzas%20iguales.pdf> [Consulta: Marzo 10, 2015]
- Banker R., Charnes A., Cooper W. (1984). "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in Data Envelopment Analysis". **Management Science**, 30(9): 1078-1092.
- Banker R., Charnes A., Cooper W., Swarts J., Thomas D. (1989). "An introduction to Data Envelopment Analysis with some of its models and their uses". **Research in Governmental and Nonprofit Accounting**, 5: 125-163
- Barón F. (2004). **Apuntes de Bioestadística: Tercer ciclo en ciencias de la salud y medicina**. Universidad de Málaga, España.
- Belmonte L., Álvarez J., Álvarez J. (2013). "La estrategia de concentración de las cooperativas de crédito españolas. Análisis de los sistemas institucionales de protección". **Revista Finanzas y Política Económica**, 5(2): 23-36.
- Benavides C., Quintana C. (2003). **Gestión del conocimiento y calidad total**. Ediciones Diaz de Santos: Madrid.
- Berger A., Humphrey D. (1997). "Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research". **European Journal of Operational Research**, 98: 175-212.
- Biasca R. (2001). **¿Somos competitivos?: Análisis estratégico para crear valor**. Ediciones Granica S.A.: Buenos Aires.
- Biasca R. (2005). **Gestión de cambio: El Modelo Biasca: Organizational Improvement and Change**. Outskirts Press, USA.
- Blanas G., Koukourmialos S., Kylindri S. (2012). "Reverse logistics strategic antinomies: the case of the automotive sector". **Int. Journal of Business Science and Applied Management**, 7(3): 3-11.
- Blanco A. (1982). **Dirigir con Inflación, efectos cuantificación y decisiones**. Ediciones Deusto S.A: España.
- Blaser M. (2004). La banca venezolana: ¿atrapada sin salida?, http://www.veneconomy.com/site/files/articulos/artEsp3539_2438.pdf [Consulta: Enero 10, 2009]

- Bracho Y., Ariza B., González M., Jiménez E. (2002). "Fusiones bancarias en el sistema financiero venezolano". **Revista de Ciencias Sociales**, 8(2): 300-311.
- Buendía I., Vidal J. (2003). **Cooperativismo y desarrollo local**. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces: Madrid.
- Burdisso T., D'Amato L., Molinari A. (1998). Privatización de bancos en Argentina: ¿El camino hacia una banca más eficiente? Documento de trabajo Nro.4. Banco Central de la República Argentina, 24.
- Cáceres J. (2007). **Conceptos básicos de estadística para ciencias sociales** (Primera edición). Delta Publicaciones Universitarias: Madrid.
- Calvo A. (2002). Dimensión y eficiencia: en el caso de la banca en España. Tesis Doctoral. Universidad de La Laguna. España.
- Canales R. (2013). "Análisis envolvente de datos: estimación de la eficiencia técnica y asignativa del sector bancario nicaragüense, periodo 2008-2011". **Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas**, 1(1): 63-94.
- Cardona M., Cano C., Ramírez C., Gutiérrez J. (2007). **Tecnologías, organización y políticas: Mundos de producción de las pymes en Colombia en el período, 1990-2002: procesos complejos de interacción económica**. Universidad De Medellín: Medellín.
- Carrasco S. (2009). Caso práctico ACP, http://www.uv.es/~carrascos/PDF/caso_ACPs.pdf [Consulta: Febrero 12, 2009]
- Carrete L., Rosas J. (2010). "Propuesta preliminar de una escala de satisfacción para clientes mexicanos de supermercados". **Pecnia Monográfico**: 5-23.
- Carrión J. (2007). **Estrategia: de la visión a la acción** (2da edición). ESIC Editorial: Madrid.
- Castellano A. (2001). "Influencia del entorno sobre el riesgo asociado a la Banca Universal Venezolana". **Revista Venezolana de Gerencia**, 6(16): 593-613.
- Castro C. (2001). Eficiencia-X en el sector bancario colombiano. Archivos de Economía, 158.
- Caves R., Porter M. (1977). "From entry barriers to mobility barriers: conjectural decisions and contrived deterrence to new competition". **The Quarterly Journal of Economics**, 91(2): 241-261.
- Cepal-Unicef (2006). Condiciones de vida: la pobreza en Venezuela, www.unicef.org/Venezuela/spanish/cap7.pdf. [Consulta: Marzo 12, 2009]
- Chambers C., Day R. (2009). "The banking sector and CSR: An unholy alliance?". **Financial Regulation International**, 12(9):13-20.

- Chan W., Mauborgne R. (2005). **La estrategia del océano azul: Como desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia**. Editorial Norma: Bogotá.
- Chandler A. (1962). **Strategy and structure: Chapters in the history of the American enterprise**. MIT Press: Cambridge.
- Charnes, A.; Cooper, W.; Rhodes, E. (1978). "Measuring the efficiency of decision making units". **European Journal of Operational Research**, 2: 429-444.
- Charnes A., Cooper W., Rhodes E. (1981). "Evaluating program and managerial efficiency: an application of data envelopment analysis to program follow through". **Management Science**, 27(6): 668-697.
- Chávez H. (2008). Presidente Chávez anunció nacionalización del Banco de Venezuela, <http://www.rnv.gov.ve/noticias/index.php?Act=ST&f=4&t=74845> [Consulta: Enero 10, 2009]
- Chediak F., Rodríguez Y. (2009). "La eficiencia relativa en cobertura educativa de los municipios del Tolima, aplicando el Análisis Envolvente de Datos –DEA- Año 2009". **Scientia et Technica**, XVII (47): 44-48.
- Child J. (1997). "Strategic choice in the analysis of action, structure, organizations and environment: retrospect and prospect". **Organization Studies**, 18(1): 43-76.
- Chiva R., Camisón C. (2002). **Aprendizaje organizativo y teoría de la complejidad: implicaciones en la gestión del diseño del producto**. Universitat Jaume I: Castellón.
- Chortareas G., Garza J., Girardone C. (2010). Banking Sector Performance in Some Latin American Countries: Market Power versus Efficiency. Documentos de Investigación. Banco de México, México.
- Claver E., Molina J., Molina H., Marco B. (2003). "Grupos estratégicos y rentabilidad empresarial: una prueba complementaria". **ESIC-MARKET**, mayo-agosto: 82-97.
- Claver E., Molina J., Pereira J. (2006). **Grupos estratégicos y su influencia en el desempeño del sector hotelero**. Editorial Universitaria Ramón Areces: Madrid.
- Claver E., Molina J., Pereira J. (2007). "Impacto del tamaño, el tipo de gestión y la categoría sobre el desempeño de los hoteles españoles". **Cuadernos de Turismo**, 19: 27-45.
- Claver E., Quer D. (2000). **Estrategias de internacionalización de la empresa**. Editorial Club Universitario: Alicante.

- Coelli T. (1996). "A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program", CEPAL Working Paper N° 96/08, Department of Econometrics, University of New England, England.
- Coll V., Blasco O. (2006). **Frontier Analyst: Una herramienta para medir la eficiencia**. Universidad de Málaga: España.
- Comisión Europea (2008). **Exclusión financiera. Garantizar un acceso suficiente a servicios financieros básicos**. Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades.
- Comité Latino Americano de Asuntos Financieros (2006). **Optimizando el Acceso a Servicios Financieros en Latino América**. Declaración No. 15. Washington DC, USA.
- Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri) (2007). Ciudades más atractivas para invertir. Conapri: Caracas.
- Cool K. (1985). **Strategic group formation and strategic group shifts a longitudinal analysis of the US pharmaceutical industry 1963-1982**. Tesis Doctoral. Purdue University: West Lafayette, IN.
- Cool K., Dierickx I. (1993). "Rivalry, strategic groups and firm profitability". **Strategic Management Journal**, 14: 47-59.
- Cool K., Schendel D. (1987). "Strategic group formation and performance. The case of the U.S. pharmaceutical industry, 1963-1982". **Management Science**, 33(9): 1102-1124.
- Cool K., Schendel D. (1988). "Performance differences among strategic group members". **Strategic Management Journal**, 9: 207-223.
- Correa E., Girón A. (2004). **Economía financiera contemporánea** (Volumen IV). UNAM: México.
- Covarrubias I. (2012). Entorno Económico Venezolano. Observatorio de la Economía Venezolana, <http://www.eumed.net/oe-ve/doc/icm.pdf>, 9.
- Cuesta P. (2006). **Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial de productos de gran consumo que operan en España**. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid. España.
- Daft R. (2006). **Administración** (6ta edición). Thomson International: México.
- DeSarbo W., Grewal R. (2008). "Hybrid strategic groups". **Strategic Management Journal**, 29(3): 293-317
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Crédito para el Sector Agrario (2008). N° 6.219. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 5.890 (Extraordinaria), Julio 31, 2008.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Crédito para el Sector Manufacturero (2012). N° 8.879. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 39.904, Abril 17, 2012.

- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Inversiones Turísticas y del Crédito para el Sector Turismo. (2014). N° 1.443. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 6.153 (Extraordinaria), Noviembre 18, 2014.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Instituciones del Sector Bancario (2014). N° 1.402. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 6.154 (Extraordinaria), Noviembre 19, 2014.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Reforma Parcial de la Ley de Instituciones del Sector Bancario (2011). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 39.627 (Extraordinaria), Marzo 2, 2011.
- De los Ríos A., Ruiz M., Tirado P., Carbonero M. (2012). “Una aproximación a la relación entre información sobre la responsabilidad social orientada al cliente y la reputación corporativa de las entidades financieras españolas”. **Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa**, 15(3): 130-140.
- Del Rio L, Rodríguez J, (2014). Territorio y crisis. Expectativas económicas truncadas en la comunidad de Madrid. En: Albertos J, Sánchez J. (Coords), Geografía de la crisis económica en España, Universidad de Valencia.
- Dikmen I., Birgonul M., Budayan C. (2009). “Strategic group analysis in the construction industry”. **Journal of Construction Engineering and Management**, 135(4): 288-297.
- Dornier R., Selmi N., Delécolle T. (2012). “Strategic Groups Structure, Positioning of the Firm and Performance: A Review of Literature”. **International Business Research**, 5(2): 27-40.
- Doty P., Glick W., Huber G. (1993). “Fit, equifinality, and organizational effectiveness: a test of two unfigurational theories”. **Academy of Management Journal**, 36: 1196-1250.
- Duan X., Jin Z. (2014). “Do Mobility Barriers Affect the Strategy-Performance Relationship? A Study Based on Chinese Listed Pharmaceutical Companies”. **Journal of Management**, 15(2): 101-113.
- Dymski G. (2005). Banking strategy and financial exclusion: tracing the pathways of globalization. **Revista de Economía**, 31(1-29): 107-143
- El Moussawi Ch., Obeid H. (2010) “Evaluating the Productive Efficiency of Islamic Banking in GCC: A Non Parametric Approach”. **International Research Journal of Finance and Economics**, 53: 178-190.
- Escoto R. (2001). **Banca Comercial**. EUNED: Costa Rica.

- Espasandín F., Casanueva C., Ganaza J. (2004). "Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en la economía social andaluza". **Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa**, 49: 193-215.
- Espitia M., Polo Y., Salas V. (1991). "Grupos estratégicos en el sector bancario español". **Información Comercial Española**, 690: 189-212.
- Estrada D. (2005). Efectos de las fusiones sobre el mercado. Borradores de Economía, 329.
- Etkin J. (2005). **Gestión de la complejidad en las organizaciones: La estrategia frente a lo imprevisto y lo impensado**. Ediciones Granica S.A.: Buenos Aires.
- Farrell M. (1957). "The measurement of productive efficiency". **Journal of Royal Statistical Society**, 120(3): 253-290.
- Fernández A., Gascón F., González E. (2004). Economic Efficiency and Value Maximization in Banking Firms, http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID314264_code020616600.pdf?abstracted=314264&mirid=1 [Consulta: Enero 22, 2015]
- Fernández B., De La Cuesta M. (2014). "Evaluación de impactos ambientales y sociales del negocio de banca comercial en Europa durante el periodo 2006-2010". **Estudios de Economía Aplicada**, 32(2): 5-26.
- Fernández E. (2005). **Introducción a la Gestión (management)**. Universidad Politécnica de Valencia: España.
- Fernández L. (2009). Flexibilidad de precios en una economía con inflación: caso Venezuela. Serie Documentos de Trabajo. Gerencia de Investigaciones Económicas. BCV, Caracas.
- Ferrer O., Hartline M. (2006). **Estrategia de marketing** (3era Edición). Thomson International: México.
- Fiegenbaum A. (1987). **Dynamic Aspects of Strategic Groups and Competitive Strategy: Concepts and empirical examination in the Insurance Industry**. Tesis Doctoral. Universidad de Illinois, Estados Unidos.
- Fiegenbaum A., Thomas H. (1993). "Industry and strategic groups dynamics: Competitive strategy in the insurance industry, 1970-1984". **Journal of Management Studies**, 30(1): 69-105.
- Fiegenbaum A., Thomas H. (1994). "The concept of strategic groups as reference groups: An adaptive model and an empirical test". En Daems H., Thomas H. (Eds). "Strategic Groups, Strategic Moves and Performance". **Elsevier Science**, Oxford: 235-260.
- Fiegenbaum A., Thomas H. (1995). "Strategic groups as reference groups: theory, modeling and empirical examination of industry and

- competitive strategy". **Strategic Management Journal**, 16(6): 461-476.
- Flavián C., Haberberg A., Polo Y. (2002). "Food retailing strategies in the European Union. A comparative analysis in the UK and Spain". **Journal of Retailing and Consumer Services**, 9(3): 125-138.
- Flavián C., Polo Y. (1999). "Hacia la homogeneización de criterios en las investigaciones de grupos estratégicos". **Cuadernos de economía y dirección de la empresa**, 3: 9-28.
- Flavián C., Polo Y. (2001). "Diversidad estratégica y resultados en la distribución". **Revista de Economía Aplicada**, 9(26): 29-56.
- Flores D. (2006). "Calidad y concentración de mercado en la banca comercial". **Ensayos**, 25(1): 21-30.
- Flores S., Flores J. (2012a). "Grupos estratégicos: su influencia en el desempeño de la industria bancaria venezolana y su relación con la cobertura geográfica". **Revista Dirección y Organización**, 47: 41-61
- Flores S., Flores J. (2012b). Grupos estratégicos: su influencia en el desempeño de la industria bancaria venezolana y su relación con la cobertura geográfica. Global Conference on Business and Finance Proceedings. The Institute for Business and Finance Research. Costa Rica, 47: 41-61
- Flores S., Garzón H., Flores A., Flores J. (2013). Eficiencia técnica de centros públicos nacionales de educación secundaria ubicados en el estado Barinas. **Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura**, XIX(2): 101-127
- Flores S., Rodríguez C, Flores J. (2015). "Identificación y evolución de los grupos estratégicos de la industria bancaria venezolana". **Interciencia**, 40(3): 165-171.
- Florez R., Fernández Y. (2006). "Aplicación del modelo DEA en la gestión pública. Un análisis de la eficiencia de las capitales de provincia españolas". **Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión**, 7: 165-202.
- Fuentes R. (2000). **Eficiencia de los centros públicos de educación secundaria de la provincia de Alicante**. Tesis doctoral. Universidad de Alicante.
- Francés A. (2006). **Estrategia y planes para la empresa: Con el cuadro de mando integral**. Pearson Educación: México.
- Garcés J., Duque E. (2007). "Revisión del concepto de grupo estratégico y propuesta de definición para aplicaciones en el ámbito colombiano". **Innovar**, 17(30): 99-111.
- Garcés J., Duque E. (2008). "Grupos estratégicos en la banca colombiana: análisis estático y dinámico". **Innovar**, 18(32): 195-226.

- Garcés L. (2007). "Grupos cognitivos (estratégicos y competitivos) en fondos de pensiones y cesantías de Colombia al 2005". **Suma Psicológica**, 14(1): 107-200.
- García A., Bória S. (2005). **Los nuevos emprendedores: Creación de empresas en el siglo XXI**. Universidad de Barcelona, España.
- García B., Songel G. (2004). **Factores de innovación para el diseño de nuevos productos en el sector juguetero**. Universidad Politécnica de Valencia: España.
- García M., Santos M., Vallelado E. (2001). "Grupos Estratégicos en las Cajas de Ahorro Españolas: dinámica Temporal, Consistencia Interna y Resultados". **Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa**, 10: 432-461.
- García M., Poole N., Del Campo F., López D. (2002). "Identificación de grupos estratégicos en el sector hortofrutícola español". **Economía Agraria y Recursos Naturales**, 2(1): 89-113.
- García-Rubio M., Rosales V. (2011). Una estimación del desempeño judicial en Andalucía usando el análisis Envolvente de Datos (DEA). XVIII Encuentro de Economía Pública. Málaga.
- Garzón H., Flores S., Flores J. (2011). Eficiencia técnica de instituciones públicas de educación secundaria del estado Barinas. **Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura**, XVII(2): 149-165.
- Garzón M. (2005). **Modelo intraemprendedor para la innovación**. Universidad del Rosario: Bogotá.
- Gaviria F. (2006). **Moneda, banca y teoría monetaria** (7ma Edición). Fundación Universidad Jorge Tadeo Lozano: Bogotá.
- Gómez J., Marhuenda J., Mas F. (1997). "El precio de las acciones como base para la identificación de grupos estratégicos: Aplicación al sector bancario español". **Revista Española de Financiación y Contabilidad**, 26(92): 805-828.
- González E. (2003). "Los factores de competitividad: el efecto grupo". **Revista Dirección y Organización**, 29: 29-41.
- González-Fidalgo E. (2001). "Valoración de la capacidad explicativa de los grupos estratégicos en la industria española". **Economía Industrial**, 342: 153-162.
- González-Moreno A., Sáez-Martínez F. (2008). "Rivalry and strategic groups: What makes a company a rival?". **Journal of Management and Governance**, 12(3): 261-285.
- Gonzalez I., Mariaca R. (2009). Eficiencia y productividad de bancos incontinuos en el mercado. Documento de trabajo N° 12/09. Instituto de Investigaciones Socioeconómicas. España.

- González J. (2015). "El efecto de la inflación en la selección de inversiones utilizando el criterio VAN". **Análisis Financiero**, 128: 40-57.
- Goulas A., Blanas G., Gomes E. (2008). "The Formation of Strategic Groups in the Athens Stock Exchange". **MIBES Transactions**, 2(1): 60-77.
- Grande F., Núñez-Cacho P., Aranda M., Muñoz A. (2012). "Posicionamiento estratégico de las sociedades de garantía recíproca españolas". **Iberoamerican Journal of Industrial Engineering**, 4(7): 197-214.
- Grzebieluckas C., Marcon R., Alberton A. (2013). "A estratégia de diversificação e performance: o caso das companhias abertas no Brasil". **Revista de Administração Mackenzie**, 14(2): 99-126.
- Gual J., Hernández A. (1991). "Costes operativos, tamaño y especialización en las cajas de ahorro españolas". **Investigaciones Económicas**, 15(3): 701-726.
- Guerra J. (2008). La inflación en Venezuela: Propuestas para su enfrentamiento. Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Caracas.
- Guerra J. (2010). La economía venezolana: Tendencias y propuestas. Conindustria, Caracas.
- Guerra J. (2010b). Regímenes monetarios e inflación en Venezuela, http://www.faces.ucv.ve/economia/documentos_de_trabajo.html [Consulta: Marzo 22, 2013]
- Gupta A., Vijay G. (1984). "Business unit strategy, managerial characteristics and business unit effectiveness at strategy implementation". **Academy of Management Journal**, 27(1): 25-41.
- Guzmán, I.; Reverte, C. (2008). "Productivity and efficiency change and shareholders values: Evidence from Spanish banking sector". **Applied Economics**, 40(15): 2033-2040.
- Guzmán M. (2012). **Modelos predictivos y explicativos del rendimiento académico universitario: caso de una institución privada en México**. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid, España.
- Gwahula R. (2013). "Efficiency of Commercial Banks in East Africa: A Non Parametric Approach". **International Journal of Business and Management**, 8(4): 50-64.
- Gwinner W., Goldberg M., Solo T., Didoni A. (2006). De la Exclusión a la Inclusión Financiera: Necesidad de mejorar la disponibilidad de crédito para los pobres en las zonas urbanas de América Latina, http://www.alide.org.pe/download/CEDOM/Recursos_Informacion/3-

- INCLUSION_BANCA%5C46Excl_incl_enBreveNov06_98_.pdf
[Consulta: Abril 02, 2009]
- Hair J., Black W., Babin B., Andenson R. (2010). *Multivariate Data Analysis* (7ma Edición). Pearson Prentice-Hall. USA
- Halaj G.; Zochowski D. (2006). "Strategic groups in Polish banking sector and financial stability". ***MPRA Paper from University Library of Munich, Germany***, 326: 1-46.
- Hamel G., Prahalad C. (1994). "Competing for the future". ***Harvard Business Review***, 72(4): 112-128.
- Hancock G., Klockars A. (1996). "The Quest for α : Developments in Multiple Comparison Procedures in the Quarter Century Since Games (1971)". ***Review of Educational Research***, 66(3): 269-306.
- Hannan M., Freeman J. (1984). "Structural inertia and organizational change". ***American Sociological Review***, 49: 149-164.
- Hartigan J. (1975). ***Clustering Algorithms***. Wiley: Nueva York.
- Hassan H. (2004). The Use of Data Envelopment Analysis in Banking Institutions: Evidence from the UAE Commercial Banks, http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID499184_code238096.pdf?abstractid=499184&mirid=1 [Consulta: Enero 22, 2015]
- Hatten K. (1974). ***Strategic models in the brewing industry***. Tesis doctoral. Universidad de Purdue: USA.
- Hatten K., Schendel D. (1977). "Heterogeneity within an industry: Firm conduct in the U.S. brewing industry, 1952-1971". ***The Journal of Industrial Economics***, 26(2): 97-113.
- Hax A., Majluf N. (2004). ***Estrategias para el liderazgo competitivo: De la visión a los resultados***. Ediciones Granica S.A.: Buenos Aires.
- Hernández J. (2007). ***Enfoques alternativos para la estimación de eficiencias en la industria bancaria mexicana***, <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/241/indice.htm> [Consulta: Enero 28, 2012]
- Hervás J., Dalmau J., Albors J. (2006). "1972-2005: en la cuarta década de la investigación sobre grupos estratégicos? Qué hemos aprendido?". ***Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa***, 12(1): 167-205.
- Hitt M., Ireland R., Hoskisson R. (2003). ***Administración estratégica: Competitividad, y conceptos de globalización*** (5ta edición). Thomson International: México.
- Hodgkinson G. (1993). ***Strategic cognition in a mature industry: differentiation, consensus, & outcomes***. Tesis doctoral, University of Sheffield. Sheffield, UK.

- Hoffer C., Schendel D. (1978). **Strategy formulation: Analytical concepts**. West Publishing: St. Paul.
- Hong-Cheng L. (2014). "Evaluating knowledge outsourcing performance of public sectors with data envelopment analysis". **Revista Internacional de Sociología**, 72(2): 23-32
- Houthoofd N., Heene A. (1997). "Strategic groups as subsets of strategic scope groups in the Belgian brewing industry". **Strategic Management Journal**, 18(8): 653-666.
- Huerta P., Almodóvar P., Navas J. (2004). "La diversificación desde la teoría de recursos y capacidades". **Cuadernos de Estudios Empresariales**, 14: 87-104.
- Hunt M. (1972). **Competition in the Mayor Home Appliance Industry, 1960-1970**. Tesis Doctoral. Universidad de Harvard: USA.
- Illera C. (2002). **Elementos de administración y dirección de empresas**. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces: Madrid.
- Illera C., Gancedo A. (2001). **Aspectos estratégicos en la dirección de producción**. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces: Madrid.
- Izah M., Nor M., Sudin H. (2009). "Evaluating Efficiency of Malaysian Banks Using Data Envelopment Analysis". **European Journal of Business and Management**, 4(8): 96-106.
- Jaccard J. (1998). **Interaction Effects in Factorial Analysis of Variance**, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences. Thousand Oaks: Sage
- Juaristi J. (1989). "Jerarquía y localización de oficinas de la Banca Privada en Euskadi: 1978-1987". **Lurralde: Investigación y Espacio**, 12: 239-263.
- Kabanoff B.; Brown S. (2008). "Knowledge structures of prospectors, analyzers, and defenders: Content, structure, stability, and performance". **Strategic Management Journal**, 29: 149-171
- Kablan S. (2009). African Economic and Monetary Union (WAEMU). AERC Research Paper 192. African Economic Research Consortium, Nairobi.
- Kapelko M. (2009). **Intangible assets and firm efficiency. International analysis in the textile and apparel industry**. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. España.
- Keat P., Young P. (2004). **Economía de empresa** (Cuarta edición). Pearson Educación: México.
- Ketchen D., Shook C. (1996). "The application of cluster análisis in strategic management research: an analysis and critique". **Strategic Management Journal**, 17: 441-458.

- Kluyver C. (2003). **Pensamiento estratégico: Una perspectiva para los ejecutivos**. Pearson Educación: México.
- Kotler P., Keller K. (2006). **Dirección de marketing** (12ma edición). Pearson Educación: México.
- Lafuente M., Faura Ú., Losa A. (2011). Medidas y caracterización de la vulnerabilidad a la exclusión social de los hogares en España. **Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA**, 12: 53-68.
- Langlois R., Robertson P. (2000). **Empresas, mercados y cambio económico: Una teoría dinámica de las instituciones empresariales**. Anthropos Editorial: Barcelona (España).
- Laparra M., Obradors A., Pérez B., Pérez M., Renes V., Sarasa S., Subirats J., Trujillo M. (2007). Una propuesta de consenso sobre el concepto de exclusión. Implicaciones metodológicas. **Revista Española del Tercer Sector**, 5:16-57.
- Leask G., Parker D. (2007). "Strategic groups, competitive groups and performance within the U.K. pharmaceutical industry: improving our understanding of the competitive process". **Strategic Management Journal**, 28: 723-745.
- López G., Snowden P. (1999). La banca mexicana, de la privatización a la intervención: Una perspectiva del AED, 1982-1996. Discussion Paper, International Business Research Group. The Management School, Lancaster University.
- Luque T. (2000). **Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados**. Pirámide: España.
- Magallanes R. (2009). "El gobierno de Hugo Chávez: ¿qué lo distingue de los anteriores?" **Revista Politeia**, 42(32): 97-137
- Mancebón M. (1996). **Potencialidades de las técnicas no paramétricas como método de mejora de la gestión de los centros escolares públicos. Un ejercicio de aplicación**. En Economía de la Educación: Temas de estudio e investigación. Vitoria, Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco.
- Mariaca R. (2002). ¿Las Estrategias definen Los Resultados? Un Análisis del Sector Bancario Boliviano, <http://www.iisec.ucb.edu.bo/papers/2001-2005/iisec-dt-2002-14.pdf> [Consulta: Enero 22, 2015]
- Mariaca R. (2003). Eficiencia de las Empresas Bancarias y su Continuidad en el Mercado (Aplicación del Método DEA), http://www3.uva.es/empresa/uploads/dt_01_03.pdf [Consulta: Agosto 18, 2012]
- Martín Á., Fernández S., López V., Rodríguez I. (2009). M-Banking: oportunidades y barreras para el desarrollo de servicios financieros a través de tecnologías móviles en América Latina y el Caribe, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.

- Martín R., González Y. (2006). **La evaluación de la eficiencia vía DEA. Una Aplicación a la Universidad de La Laguna**. Papel de trabajo. Departamento de Economía de las Instituciones, Estadística Económica y Econometría. Universidad de La Laguna. España.
- Martín R. (2008). "La Medición de la Eficiencia Universitaria: Una Aplicación del Análisis Envolvente de Datos". *Formación Universitaria*, 1(2): 17-26.
- Martínez A. (2012). "Perú y Venezuela: desempeño económico e instituciones". ***Revista de Ciencias Sociales (RCS)***, XVIII (2): 325-338
- Martínez D., Milla A. (2005). **La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral**. Ediciones Díaz de Santos: Madrid.
- Marulanda B., Paredes M. (2006). **Acceso a servicios financieros en Colombia y políticas para promoverlo a través de instituciones formales**. USAID: Bogotá.
- Mas F. (1994). **Competencia y dinámica de grupos estratégicos: aplicación al sector bancario español**. Tesis Doctoral. Universidad de Alicante: España.
- Mas F. (1996). **Competencia y dinámica de grupos estratégicos: aplicación al sector bancario español**. Universidad de Alicante: España.
- Mas F. (1998). Relación bilateral entre industria oferente y demandante mediante grupos estratégicos, <http://www.ivie.es/downloads/docs/wpasec/wpasec-1998-18.pdf> [Consulta: Octubre 01, 2008]
- Más F. (1998). "Relación rentabilidad-riesgo en el contexto de los grupos estratégicos". ***Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa***, 7(1): 33-46.
- McGee J., Thomas H. (1986). "Strategic groups: theory, research and taxonomy". ***Strategic Management Journal***, 10: 475-485.
- McNamara G., Deephouse D., Luce R. (2003). "Competitive positioning within and across a strategic group structure: the performance of core, secondary and solitary firms". ***Strategic Management Journal***, 24: 161-181.
- Medina C., Steiner R. (2002). "Bringing Financial Services to the Poor: The Case of Colombia" (mimeo).
- Mehra A. (1996). "Resource and market based determinants of performance in the U.S. banking industry". ***Strategic Management Journal***, 17: 307-322.
- Mehra A., Floyd S. (1998). "Product market heterogeneity, resource imitability and strategic group formation". ***Journal of Management***, 24(4): 511-531.

- Melandri C. (2006). Banca impulsa a la microempresa, <http://www.dinero.com.ve/211/portada/informe.html> [Consulta: Marzo 01, 2009]
- Mendizabal A., Mitxeo J., Olasolo A., Zubia M. (2008). "Reflexiones sobre el origen y las implicaciones de la exclusión financiera". **Universidad, Sociedad y Mercados Globales**: 209-218.
- Meyer J., Rowan B. (1977). "Institutionalized organizations: formal structures as myth and ceremony". **American Journal of Sociology**,
- Ministerio del Poder Popular para la Energía y Petróleo (2009). Precios del Petróleo: Evolución de Precios 2007 – 2009, <http://www.menpet.gob.ve/preciopetroleo/index.php> [Consulta: Enero 10, 2008]
- Ministerio Público (2010a). Allanada Casa de Bolsa Interbursa por investigación sobre bancos intervenidos, http://www.ministeriopublico.gob.ve/web/guest/buscador/-/journal_content/56/10136/50186 [Consulta: Febrero 07, 2013]
- Ministerio Público (2010b). Imputado director principal del Banco Federal por tres delitos, http://www.ministeriopublico.gob.ve/web/guest/buscador/-/journal_content/56/10136/50186 [Consulta: Febrero 07, 2013]
- Mishra A., Gadhia J., Prasad B., Patra B. (2013). "Are Private Sector Banks More Sound and Efficient than Public Sector Banks? Assessments Based on Camel and Data Envelopment Analysis Approaches". **Research Journal of Recent Sciences**, 2(4): 28-35.
- Mongay C. (2005). **Quimiometría**. Universitat de València: Valencia (España).
- Morales P. (2011). **Análisis de varianzas para varias muestras independientes**. Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- Munuera J., Rodríguez A. (2007). **Estrategias de marketing: Un enfoque basado en el proceso de Dirección**. ESIC Editorial: Madrid.
- Muñiz N., Cervantes M., González B. (2001). "Las implicaciones de grupos estratégicos internacionales en la gestión de la distribución comercial: Desde el énfasis en los resultados hacia los efectos de una identidad". **Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa**, 10: 397-432.
- Nair A., Filer L. (2003). "Cointegration of firm strategies within groups: A long-run analysis of firm behaviour in the Japanese steel industry". **Strategic Management Journal**, 24(2): 145-159.
- Nair A., Kotha S. (2001). "Does Group Membership Matter? Evidence From the Japanese Steel Industry". **Strategic Management Journal**, 22 (3): 221-235.

- Navas J., Guerras L. (2002). **La dirección estratégica de la empresa: Teoría y aplicaciones** (3ra edición). Civitas: Madrid.
- Neill S., Rose G. (2006): "The effect of strategic complexity on marketing strategy and organizational performance". **Journal of Business Research**, 59: pp. 1-10.
- Nieto M., Castellet I., Delgado J. (2004). "Perspectivas de rentabilidad de la banca por Internet en Europa". **Estabilidad Financiera**, 6: 173-188.
- Nieves J. (2014). "Relaciones sociales, capacidades dinámicas e innovación: un análisis empírico en la industria hotelera". **Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa**, 23:166-174.
- Niño D., Llorente B. (2009). **Equidad y eficiencia en la banca colombiana: evidencia del aporte de las prácticas de Responsabilidad Social Empresarial**. IX Congreso latinoamericano ALENE. Septiembre 24 y 25.
- Norman M., Stoker B. (1991). **DEA: The assessment of Performance**. John Wiley and Sons: Chichester, England.
- Normas Relativas a la Clasificación del Riesgo en las Cartera de Créditos y Cálculo de sus Provisiones (1998). Resolución N° 009-1197 del 28 de Noviembre de 1997, Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 36.433 del 15 de Abril de 1998.
- Ochoa J. (2013). "Finanzas para una economía humana sostenible: hacia la banca ética". **Revista de Dirección y Administración de Empresas**, 20:123-143.
- Oliva I., Chanqueo F., Carrasco R. (2005). "Grupos estratégicos en la industria vitivinícola chilena". **Revista Economía & Administración**, 149: 21-26.
- Oliver J., Dalmau J., Albors J. (2006). "1972-2005: En la cuarta década de la investigación sobre grupos estratégicos ¿Qué hemos aprendido?". **Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa**, 12(1): 167-205.
- Oliveros A., Saboin J. (2012). Perspectivas 2013: Venezuela en medio de la incertidumbre política. Ecoanalítica: Informe Semanal, año 8, número 48.
- Orozco Y., Barón D. (2012). "Responsabilidad Social Empresarial en la dimensión laboral: caso Bancolombia y BBVA". **Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión**, 20(1): 171-187.
- Osman H., Hitti A., Al-Ayoubi B. (2008). Data envelopment analysis: a tool for monitoring the relative efficiency of lebanese banks. European and Mediterranean Conference on Information Systems. Dubai.

- Pampillón F., de la Cuesta M., Ruza C., Arguedas R. (2004). **Apuntes de tendencias del sistema financiero español** (Segunda edición). Dykinson: Madrid.
- Paradi J., Zhu H., Edelstein B. (2012). "Identifying managerial groups in a large Canadian bank branch network with a DEA approach". **European Journal of Operational Research**, 219(1): 178-187.
- Pardo A., Ruiz M. (2002). **SPSS 11: Guía para el análisis de datos**. McGraw Hill. Madrid.
- Pastor J. (1995). "Eficiencia, cambio productivo y cambio técnico en los Bancos y Cajas de Ahorro españolas: Un análisis de la frontera no paramétrico". **Revista Española de Economía**, 12(1): 35-73.
- Pavlou P., El Sawy O. (2011). "Understanding the elusive black box of dynamic capabilities". **Decision Sciences**, 42: 239–273.
- Pelayo Y., Vargas A., Levy J. (2003). "Análisis estratégico del sector envasador de aceite de oliva en España. Recomendaciones para el subsector cooperativo". **Ciencia Ergo Sum**, 10(2): 125-138.
- Pelayo Y., Vargas A. (2004). "Grupos estratégicos en el sector envasador de aceite de oliva". **Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa**, 13(3): 93-114.
- Peña D. (2002). **Análisis de datos multivariantes**. McGraw-Hill: Madrid.
- Pereira J. (2004). Análisis competitivo mediante grupos estratégicos: aplicación al sector hotelero alicantino, <http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/12320/1/Documento%20trabajo%20hoteles.pdf> [Consulta: Mayo 22, 2015]
- Pereira J., Claver E., Molina F. (2009). "Influencia de los grupos estratégicos sobre el rendimiento empresarial: Un enfoque multinivel". **Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa**, 15(01): 185-202.
- Pereira J., Claver E., Molina F. (2011). "Efectos empresa, grupo estratégico y localización en el sector hotelero español". **Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa**, 14(02): 123-138
- Peretto C., De Azcona C. (2002). Evaluating Banking Efficiency in Argentina. Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.
- Pérez C. (2005). **Métodos estadísticos avanzados con SPSS**. Thomson editores: Madrid.
- Pérez-Costillas L., Blasco-Fontecilla H., Benítez N., Comino R., Antón J., Ramos-Medina V., Lopez A., Palomo J., Madrigal L., Alcalde J., Perea-Millá E., Artieda-Urrutia P., de León-Martínez V., de Diego Y. (2015). "Clusters de casos de suicidio espacio-temporal en la comunidad de Antequera (España)". **Revista de Psiquiatría y Salud Mental**, 08(01): 26-34

- Peteraf M., Shanley M. (1997). "Getting to know you: a theory of strategic group identity". ***Strategic Management Journal***, 18: 165-186.
- Piña E. (2007). "La industria farmacéutica española: análisis mediante la perspectiva de grupos estratégicos 2000-2003". ***Visión Gerencial***, 1: 117-129.
- Piña E., Suárez-Serrano M. (2009). "Mecanismos de regulación en la industria farmacéutica española: Una valoración del Pacto de Estabilidad Gobierno-Industria Farmacéutica 2001-2004". ***GCG Georgetown Universia***, 3(1): 88-103.
- Porter M. (1979). "The structure within industries and companies performance". ***Review of Economics and Statistics***, 14: 214-227.
- Porter, M. (1985). **Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia**. CECSA: Madrid.
- Porter M. (2000). "Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy". ***Economic Development Quarterly***, 14: 15-34.
- Porter M., Kramer M. (2011). "Creating Shared Value". ***Harvard Business Review***, 1-13.
- Priem R., Butler, J. (2001). "Is the Resource-Based "View" a Useful Perspective for Strategic Management Research?". ***The Academy of Management Review***, 26 (1): 22-40.
- Prior D., Surroca J. (2001). **Modelo para la identificación de grupos estratégicos basado en el análisis envolvente de datos: Una aplicación al sector bancario español**. Universidad Autónoma de Barcelona: Barcelona.
- Quintanilha J., Correia J., Angulo-Meza L. (2012). "Evaluación de la eficiencia de las compañías aéreas brasileñas a través de un modelo híbrido de análisis envolvente de datos (DEA) y programación lineal multiobjetivo". ***Revista Chilena de Ingeniería***, 20(3): 331-342.
- Ramírez G., García F. (2013). "Comportamiento segmentado del mercado inmobiliario y definición de patrones territoriales. Aplicación a la valoración de áreas periurbanas". ***CT Catastro***, 77: 23-41.
- Ramsler M. (1982). **Strategic groups and foreign market entry in global banking competition**. Tesis doctoral. Universidad de Harvard: USA.
- Razali N., Wah Y. (2011). "Power Comparisons of Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors and Anderson-Darling Tests". ***Journal of Statistical Modeling and Analytics***, 2(1): 21-33.
- Reforma Parcial del Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (2012). Decreto N°

- 9.048. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela**, 39.940, Junio 15, 2012.
- Reger R., Huff A. (1993). "Strategic groups: A cognitive perspective". ***Strategic Management Journal***, 14: 103-124.
- Resolución N° 08-02-03 (2008). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela** No. 38.880, febrero 28, 2008.
- Resolución N° 224.08 (2008). **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela** N° 39.018, septiembre 17, 2008.
- Resolución N° 682.09 de SUDEBAN (2009), autoriza la fusión por incorporación de Banfoandes Banco Universal, C.A.; Banco Confederado S.A.; Bolívar Banco, C.A y, C.A. Central Banco Universal, con la consecuente extinción de sus personalidades jurídicas; y que el ente resultante de la fusión se denomine Banco Bicentenario Banco Universal, C.A. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.329**, diciembre 16, 2009.
- Resolución N° 011.10 de SUDEBAN (2010), autoriza la fusión por absorción de Bannorte (BANORTE) Banco Comercial, C.A., por parte del Banco Bicentenario, Banco Universal, C.A., y la consecuente extinción de la personalidad jurídica de la referida institución financiera. **Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.344**, enero 12, 2010.
- Revuelto L. (2010). "Las definiciones alternativas de grupo estratégico y su valor explicativo de las diferencias de resultados". ***Revista Brasileira de Gestao de Negocios***, 12 (34): 73-99.
- Revuelto L., Fernández R. (2009). "La utilidad del análisis de grupos estratégicos para la identificación de opciones estratégicas de éxito". ***TEC Empresarial***, 3(3): 49-57.
- Revuelto-Taboada L., Saorín-Iborra M., Fernández-Guerrero R. (2011). "Hacia una perspectiva integradora de la teoría de grupos estratégicos: validez convergente y fortaleza de la definición de grupo estratégico". ***Innovar***, 21(40): 199-234.
- Ribas A., López C., Flores G. (2006). "Análisis no paramétrico de las explotaciones lecheras en Galicia. El papel de la concentración parcelaria". ***Estudios Agrosociales y Pesqueros***, 209:111-133.
- Riesco M. (2006). **El negocio es el conocimiento**. Ediciones Díaz de Santos: Madrid.
- Robbins S., Coulter M. (2005). **Administración** (Octava edición). Pearson Educación: México.
- Roche J., Giménez C., Fernández J., Noguera C., Torres C., Di Bonaventura E., Barrot B., Correa G. (2002). Caracterización, Tipología y Clasificación Municipal de Venezuela: Una Medición del Desarrollo Humano a Nivel Municipal. Sistema de Información para

- la Gestión Local. Instituto Nacional de Estadística, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: Caracas.
- Rodríguez S., Cabaleiro M. (2007). "El compromiso social de la banca alternativa". ***Ekonomiaz: Revista vasca de economía***, 65: 228-259.
- Rojas E., Kristjanpoller W. (2014). "Anomalías de calendario en los mercados accionarios latinoamericanos: una revisión mediante el procedimiento de Bonferroni". ***Lecturas de Economía***, 81: 91-113.
- Rojas J., Pulido N. (2009). "Estrategias territoriales recientes en Venezuela: ¿reordenación viable de los sistemas territoriales o ensayos de laboratorio?". ***EURE***, 35(104): 77-100.
- Rojas L. (2006a). El acceso a los servicios bancarios en América Latina: Identificación de obstáculos y recomendaciones. En: ***La Extensión del Crédito y los Servicios Financieros***. Secretaría General Iberoamericana: Madrid.
- Rojas L. (2006b). ***Promoviendo el Acceso a los Servicios Financieros: ¿Qué nos Dicen los Datos sobre Bancarización en América Latina?***. FELABAN: Bogotá.
- Rojas R., Rodríguez P. (1997). ***El papel de la estructura financiera en la transmisión de la política monetaria***. Banco Central de Venezuela: Caracas.
- Rondán F., Navarro A., Díez E., Rodríguez C., Guisado M. (2010). "Estudio del performance de los grupos estratégicos en el sistema de franquicia español". ***Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa***, 16(2): 43-62.
- Ruiz F., Nicolau J., Mas F. (1999). "Relación de los patrones de planificación y de conducta de exportación sobre los resultados". ***Dirección y organización: Revista de dirección, organización y administración de empresas***, 22: 99-113.
- Ruiz J. (2007). "La bancarización en Latinoamérica. Un desafío para los grupos bancarios españoles". ***Revista de Estabilidad Financiera***, 13: 125-142.
- Ruiz M., De los Ríos A., Tirado P. (2009). "La responsabilidad social y la crisis económica. ¿Responden las entidades financieras españolas a los grupos de interés". ***Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa***, 65:33-58.
- Sanchis J., Camps J. (2003). ***Dirección estratégica bancaria***. Ediciones Díaz de Santos: Madrid.
- Sanchis J., Campos V. (2007). "La dirección estratégica en la economía social: utilización de herramientas de análisis en las cooperativas". ***Ciriec-España***, 59: 237-258.

- San-José L., Retolaza J., Gutiérrez J. (2009). Ethical banks: an Alternative in the Financial Crisis. En: 22nd EBEN Annual Conference, 10-12 September, Atenas, Grecia.
- Santos L., Marques M., Abrantes L., Ramos S. (2009). "Investigacao da oferta de crédito para micro e pequenas empresas no estado de minas gerais: Uma abordagem por grupos estratégicos". **Revista Brasileira de Gestao de Negócios**, 11(31): 200-216.
- Serna H., Calderón G., Naranjo J. (2013). "Efecto de la estrategia en el desempeño de la empresa. Un estudio en la industria manufacturera de Colombia". **Revista Venezolana de Gerencia**, 18(61): 9-28.
- Sholtens B. (2009). "Corporate Social Responsibility in the International Banking Industry". **Journal of Business Ethics**, 86:159-175.
- Short J. (2007). "Toward greater integration of the resource-based view and strategic groups research: an illustration using random coefficients modeling". **Research Methodology in Strategy and Management**, 4: 75-100.
- Short J.; Ketchen D.; Palmer T.; Hult T. (2007). "Firm, strategic group, and industry influences on performance". **Strategic Management Journal**, 28: 147-167.
- Solís R., Auping J., Delgado M., Ebrad M. (2000). **Del Fobaproa al IPAB: Testimonios, análisis y propuestas**. Plaza y Valdes Editores: México.
- Soto F. (2006). Estrategia europea de la responsabilidad social de las empresas, **Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales**, 62:79-108.
- Soto J., Estrada S., Zuluaga C. (2010). "Evaluación de eficiencia a los líderes del AMCO por medio del análisis envolvente de datos". **Scientia et Technica**, 3(46): 191-196.
- Suárez J. (2001). "Aproximación empírica a la distribución estadística de los ratios contables". **Revista de Contabilidad**, 4(7): 101-127.
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2008). **Boletín trimestral. Indicadores financieros: Octubre-Diciembre, 2008**. Año 15, N° 64.
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2009). **Boletín trimestral. Indicadores financieros: Octubre-Diciembre, 2008**. Año 16, N° 68.
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2010). **Boletín trimestral. Indicadores financieros: Octubre-Diciembre, 2007**. Año 17, N° 72.
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2010c). Memoria y cuenta SUDEBAN 2010, <http://sudeban.gob.ve/>

- uploads/Mi/SD/MiSDqYm2Sc1I7JXr71ihXw/memoria_anual_2010.pdf [Consulta: Febrero 05, 2013]
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (Sudeban). 2011. **Estadísticas del sector bancario 2010**, Caracas.
- Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (2013). Instituciones Bancarias Intervenidas y en Liquidación, <http://sudeban.gob.ve/webgui/inicio/instituciones-bancarias-intervenidas-y-en-liquidacin> [Consulta: Febrero 05, 2013]
- Surroca J. (2003). **Gobierno de la empresa y eficiencia en organizaciones orientadas a los interesados: Una aplicación a las cajas de ahorro y a las cooperativas de Mondragón**. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona: Barcelona (España).
- Tahir I., Razali A., Haron S. (2013). "Analyzing Islamic Bank Efficiency in Malaysia Using the Standard and Alternative Approaches to Data Envelopment Analysis". *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 5(11): 798-804.
- Teece D. (2007). "Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance". *Strategic Management Journal*, 28: 1319-1350.
- Tejero C., Fernández M., Carballo R. (2010). "Medición y prevalencia del síndrome de quemarse por el trabajo (burnout) en la dirección escolar". *Revista de Educación*, 351: 361-383.
- Tejero S. (2007). 55,7% del activo de la banca estatal está compuesto por bonos, http://noticias.eluniversal.com/2007/09/19/eco_art_55,7-del-activo-de_484378.shtml [Consulta: Marzo 01, 2009]
- Toro J. (1993). **Fundamentos de teoría económica. Un análisis de la política económica venezolana**. Editorial Panapo: Caracas.
- Tortosa A., Grifell C., Armero C., Conesa D. (2008). "Sensitivity analysis of Efficiency and Malmquist Productivity Indices: An application to Spanish Saving Banks". *European Journal of Operational Research*, 184: 1062-1084.
- Vallet T. (2000). **La estrategia de marketing de las empresas minoristas en los sectores de no alimentación**. Tesis Doctoral. Universitat Jaume I: España.
- Vasconcellos J. (2005). **Los señores de la guerra: Medición de la estrategia y la táctica para conseguir ventaja competitiva en los negocios**. Ediciones Díaz de Santos: Madrid.
- Ventura J. (2009). **Análisis estratégico de la empresa**. Paraninfo: Madrid.

- Vera L. (2008). "Políticas sociales y productivas en un Estado patrimonialista petrolero: Venezuela 1999-2007". **Nueva Sociedad**, 215: 111-128.
- Villamonte R. (2013). "Evaluación y reflexiones de la inclusión financiera en el Perú a través del mapa estratégico de Heimann". **Pensamiento Crítico**, 18(1): 143-158.
- Walczak G. (2013). **Estrutura competitiva e posicionamento estratégico dos bancos brasileiros**. Tesis de Maestría. Fundación Getulio Vargas. Escuela de Administración de Empresas de São Paulo. Brasil.
- Wang D. (2007). **Three Essays on Bank Technology, Cost Structure, and Performance**. Tesis para obtener el grado de Doctor en Filosofía de la Economía, Universidad de Nueva York, Estados Unidos.
- Warren C., Reeve J., Fess P. (2005). **Contabilidad financiera** (Novena edición). Thomson International: México.
- Werbin E. (2010). "Identificación de grupos estratégicos en Bancos Argentinos utilizando información de Estados Financieros". **Escritos Contables y de Administración**, 1(1): 21-38
- Wheelen T., Hunger D., Sánchez M. (2007). **Administración estratégica y política de negocios: Conceptos y casos** (Décima edición). Pearson Educación: México.
- Yáñez G., García A., González M. (2015). "Research Efficiency Assessment of Colombian Public Universities 2003-2012: Data Envelopment Analysis". **INGE CUC**, 11(2): 97-108.
- Zahler R. (2008). **Bancarización privada en Chile**. Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 200. CEPAL: Santiago de Chile.
- Zúñiga J., de la Fuente J., Suarez I. (2004a). "Dynamics of the strategic group membership-performance linkage in rapidly changing environments". **Journal of Business Research**, 57(12): 1378-1390.
- Zúñiga J., de la Fuente J., Rodríguez J. (2004b) "A study of industry evolution in the face of major environmental disturbances: group and firm strategic behaviour of Spanish banks, 1983-1997". **British Journal of Management**, 15(3): 219-245