

ESTRUCTURA DE RECURSOS E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA BANCARIA ESPAÑOLA

Juan M. de la Fuente
Isabel Suárez González
Universidad de Salamanca

Entre las empresas punteras de nuestro país en la apertura al exterior destacan las entidades de depósito. Han venido desarrollando en los últimos años nuevas estrategias de internacionalización como respuesta, no sólo a la general globalización de los mercados, sino también a cambios más específicos como pueden ser la innovación financiera, la desregulación o la desintermediación. Por otro lado, la dotación de recursos y capacidades con que cuentan estas empresas (historia organizativa, activos específicos o idiosincrásicos, experiencia internacional, etc.) puede ser el origen de potenciales ventajas competitivas y, por tanto, uno de los determinantes del grado de apertura y del proceso de internacionalización seguido. A su vez, tanto la estrategia escogida para actuar en los mercados internacionales, como la mencionada estructura de recursos se asocian a las distintas estructuras de gobierno o de control de las operaciones internacionales. Por tanto, dentro del estudio del proceso de internacionalización seguido por las principales empresas bancarias de nuestro país, este trabajo se plantea como objetivo básico el análisis de la estructura de recursos distintiva de las empresas bancarias españolas que han iniciado su implantación en los mercados internacionales y su relación con las distintas estrategias de internacionalización seguidas y estructuras de gobierno utilizadas.

Palabras clave: internacionalización, recursos y capacidades, sector bancario español.

1. INTRODUCCIÓN

La globalización de la actividad productiva y los procesos de integración económica que se vienen produciendo en diversas regiones del mundo están provocando la aceleración de la tendencia a la internacionalización de las em-

presas, las cuales pretenden aprovecharse de un ensanchamiento de sus mercados tradicionales para obtener ventajas competitivas sostenibles, o se ven forzadas a ello por las exigencias de la competencia o la internacionalización de sus clientes habituales.

En buena medida, también son estas las razones que justifican la expansión internacional de las entidades financieras. Así, el desarrollo del Mercado Único y la futura Unión Económica y Monetaria parecen haber sido el detonante de la creciente presencia transfronteriza de las instituciones de depósito nacionales. Ahora bien, la puesta en práctica de este modelo de comportamiento estratégico no tiene siempre garantías de éxito y ha de ser debidamente sopesado por los responsables de las entidades.

El objetivo del presente trabajo, encuadrado en el enfoque de la teoría de los recursos de la empresa, consiste en explorar en qué medida la dotación de recursos y capacidades de las instituciones de crédito influye en su decisión de expansión internacional y en las estructuras de gobierno asociadas a ésta. En este sentido, la hipótesis a contrastar podría formularse como sigue: la decisión de internacionalización se relaciona con la posesión de capacidad sobrante en alguno de los recursos que potencialmente han proporcionado ventajas competitivas a estas entidades en el mercado nacional.

El trabajo se desarrollará a lo largo de cuatro apartados en los que, sucesivamente, se plantean los fundamentos del enfoque de los recursos y capacidades y su contribución a la explicación de la estrategia transnacional de las empresas; se hace una breve exposición del proceso de internacionalización de la banca española; se expone el modelo, muestra y variables utilizadas y, por último, se comentan los resultados del análisis empírico más relevantes, terminando con unas sucintas conclusiones.

2. INTERNACIONALIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE RECURSOS

La teoría de los recursos y capacidades es una de las líneas de investigación más actuales acerca del comportamiento de las empresas, pero en la que se inscribe ya un abundante número de trabajos¹. Su aportación fundamental radica en la concepción de la empresa como una colección organizada y única de recursos tangibles (físicos y financieros) e intangibles (humanos, organizativos, tecnológicos y comerciales) (Wernerfelt, 1984). La habilidad de la empresa para combinar y aplicar los anteriores recursos a diversos productos y mercados hace referencia a sus capacidades, que se van generando, fruto del aprendizaje colectivo de toda la organización a lo largo de su historia.

(1) Destacan entre otros los debidos a Wernerfelt, 1984; Dierickx y Cool, 1989; Prahalad y Hamel, 1990; Barney, 1991; Grant, 1991 y Peteraf, 1993. Sus orígenes se relacionan con las aportaciones del pensamiento estratégico tradicional y de algunas líneas del análisis económico clásico (Penrose, 1959) pero, a su vez, incorpora conceptos de la teoría de costes de transacción (Coase, 1937; Williamson, 1975, 1985) y de la teoría evolutiva de las empresas (Nelson y Winter, 1982).

Aquellos recursos y capacidades específicos de una empresa escasos y difícilmente imitables o sustituibles por otros, son la base de la obtención de ventajas competitivas sostenibles (Grant, 1991; Barney, 1991). Por tanto, si se pretende explicar cuáles son las causas últimas de las diferencias de competitividad entre las empresas, no bastaría con un análisis del atractivo de los sectores en los que actúan (como se derivaría del análisis estratégico tradicional), sino que sería necesario también estudiar la dotación de recursos disponibles, así como su capacidad para generar o adquirir otros nuevos. Desde este punto de vista, las decisiones estratégicas se asemejan a un complejo *puzzle* en donde las piezas son los distintos recursos y capacidades, los cuales han de combinarse continuamente por la empresa para poder adaptarse con éxito a un entorno cambiante (Bogaert, Martens y Van Cauwenbergh, 1994).

Asimismo, el análisis exhaustivo de estas «piezas» es la guía que debe orientar el crecimiento de la empresa. Los distintos productos y mercados que engloba serán el resultado de transferir y aplicar a nuevas áreas de actividad los recursos y capacidades que la caracterizan. Por tanto, el desarrollo de este enfoque proporciona la base teórica necesaria para analizar las estrategias de crecimiento empresarial y, entre ellas, las de internacionalización (Tallman, 1991, 1992; Collis, 1991; Tallman y Fladmoe-Lindquist, 1994).

El fenómeno de la internacionalización empresarial ha dado lugar a lo largo del tiempo a diversas explicaciones, provenientes tanto del campo de la Organización Industrial como de la Dirección Estratégica². En el primero de los orígenes, destaca el trabajo pionero de Hymer (1976), en el que se considera la multinacionalización como una vía para mantener la posición de poder de mercado de las empresas oligopólicas que compiten en sectores concentrados. De mayor aceptación hoy día son los llamados «modelos de internacionalización», los cuales constituyen una extensión del enfoque coasiano al ámbito internacional (Buckley y Casson, 1976; Casson, 1979; Dunning, 1981³; Rugman, 1981; Hennart, 1982; Teece, 1981, 1986). Esta propuesta centra su atención en el análisis de los costes de transacción asociados a los distintos modos de entrada en mercados extranjeros (tradicionalmente, exportación, cesión de licencias e inversión directa), que pueden considerarse mecanismos alternativos de asignación de los recursos: el mercado, la cooperación o la empresa. Así, la empresa internalizará las operaciones en mercados extranjeros a través de inversión directa, cuando estas operaciones conlleven la transferencia de recursos cuya venta en el mercado está sometida a altos costes de transacción.

Entre las limitaciones señaladas a este enfoque destaca la que subraya su carácter eminentemente estático: se analizan los factores que determinan la eficiencia asociada a cada inversión en nuevos mercados geográficos, pero no existe una explicación de la evolución a lo largo del tiempo de este fenó-

(2) Ver Calvet (1991) o Alonso (1994) para una síntesis de todas ellas.

(3) El trabajo de Dunning se diferencia de los demás en su carácter integrador, al tratar de enlazar la teoría de la internacionalización con los modelos de organización industrial previos y es calificado por él mismo como *enfoque ecléctico*.

meno, ni de cómo la empresa puede adaptarse en este contexto a un entorno cambiante (Calvet, 1981; Hill y Kim, 1988; Tallman, 1992; Alonso, 1994).

Desde la perspectiva de la teoría de los recursos y capacidades, la empresa crece porque posee capacidad sobrante de alguno de sus recursos a la que trata de buscar aplicación (Penrose, 1959). Una posible alternativa es precisamente la búsqueda de nuevos mercados geográficos donde esos recursos sobrantes o infrautilizados pueden ser más útiles que en el mercado doméstico donde fueron originados. Por tanto, la posesión de recursos ociosos que pueden ser explotados en otros mercados geográficos determina la decisión de internacionalización de la empresa. A partir de ahí, el enfoque enlaza con la teoría de los costes de transacción en la determinación del modo de entrada más eficiente, al analizar la influencia de la existencia de recursos específicos de la transacción. Por tanto, la estructura de recursos tiene implicaciones tanto en la estrategia de internacionalización seguida como en la estructura de gobierno elegida para desarrollar la decisión anterior (Tallman y Fladmoe-Lindquist, 1994).

En resumen, esta nueva visión de la empresa, basada en sus recursos y capacidades, complementa las justificaciones anteriores sobre la internacionalización, integrándolas en un único modelo dinámico. Frente a los modelos de Organización Industrial, afirma que las ventajas monopolísticas no son la única justificación de la empresa multinacional y muestra cómo las ventajas competitivas sostenibles se basan en la explotación de recursos únicos y específicos, más que en el ejercicio del poder de monopolio en mercados imperfectos. En comparación con los modelos de internalización, va más allá del análisis de las estructuras de gobierno, estudiando el porqué mismo de la decisión de internacionalizarse: la posesión de recursos que han proporcionado a la empresa ventajas competitivas en los mercados nacionales y que es posible seguir explotando en nuevos mercados. Además, el concepto de capacidades permite captar el carácter dinámico del proceso: la entrada en mercados extranjeros no brinda a la empresa únicamente la posibilidad de explotar los recursos actuales, sino de adquirir nuevos recursos y capacidades en su contacto con entornos distintos y a medida que se intensifica su experiencia internacional.

Desde la perspectiva que proporciona este marco teórico, el presente trabajo se centra en el estudio de las implicaciones que la estructura de recursos tiene en la expansión internacional de un tipo particular de empresa: la bancaria. Se comenzará para ello describiendo brevemente, en el siguiente apartado, la evolución reciente del proceso de internacionalización de nuestro sector bancario.

3. INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR BANCARIO ESPAÑOL

Ya es habitual que los trabajos sobre el sector financiero comiencen señalando las importantes transformaciones experimentadas por el mismo en los últimos años. Quizás sean tres las dimensiones más significativas sobre las que se ha proyectado esta evolución (Pizarro, 1994): desintermediación, titulación e internacionalización. La primera, por cuanto no sólo supone una pro-

funda mutación de las formas de hacer de las instituciones de depósito (Lereña, 1993; Bengoechea y Pizarro, 1993; Rodríguez Fernández, 1994; Pizarro, 1994), sino porque además afecta a la propia naturaleza y justificación del negocio bancario (Bergés y Soria, 1993; Chevallier-Farat, 1992) e introduce importantes incógnitas sobre el futuro del sector (Pizarro, 1994). La segunda, porque supone cambios relevantes en los componentes patrimoniales del balance bancario y, además, modifica las fuentes de ingresos tradicionales — ordinarias — de estas entidades (Rodríguez Fernández, 1994; Pizarro, 1994). La tercera, por fin, como consecuencia de la creciente globalización de los mercados y economías occidentales y el interés de los bancos por seguir apoyando financieramente a sus clientes en los nuevos mercados, así como por el desarrollo de espacios económicos integrados en Europa y América, que han promovido una fuerte tendencia al establecimiento de acuerdos y a la presencia internacional de gran cantidad de entidades de depósito, de muy diverso tamaño, que intentan así aprovecharse de la ampliación de los mercados y adaptarse a la creciente interdependencia económica mundial (Valero, 1994; Uriarte, 1994; Durán y Lamothe, 1991; Maza, 1992).

Por lo que respecta a esta última dimensión, objeto del presente trabajo, aunque relativamente tardía, la presencia exterior de la banca española ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos tiempos, sobre todo en las modalidades de presencia efectiva (filiales y sucursales), disminuyendo, únicamente, el número de oficinas de representación (cuadro 1). Es cierto que el proceso de internacionalización experimenta un cierto retroceso en los últimos años, quizás por un excesivo optimismo derivado de los procesos de integración europea y el fuerte crecimiento de la década de los 80. En este sentido, se comprueba cómo el número de sucursales disminuye entre 1990 y 1993 y sólo aumentan las filiales extranjeras de los grandes bancos españoles. Parece comprobarse que la estrategia de internacionalización es mucho más selectiva en la actualidad (Pizarro, 1994) y que las operaciones transfronterizas conllevan una serie de riesgos relacionados con diferencias culturales, regulaciones y de riesgo de cambio, que se erigen en importantes barreras a la entrada en los nuevos mercados.

Con estas premisas, el sector bancario español se ha decantado por las alianzas internacionales como método de penetración en mercados interna-

Cuadro 1
EVOLUCIÓN DE LA PRESENCIA EXTERIOR DE BANCOS ESPAÑOLES

Año	Filiales	Sucursales*	Oficinas de representación
1980	—	70	156
1985	—	148	145
1990	57	170	127
1993	64	146	130

* Este apartado incluye sucursales tanto de Bancos como de Cajas de Ahorro en el extranjero.

Fuente: Anuarios Estadísticos del Consejo Superior Bancario y de CECA.

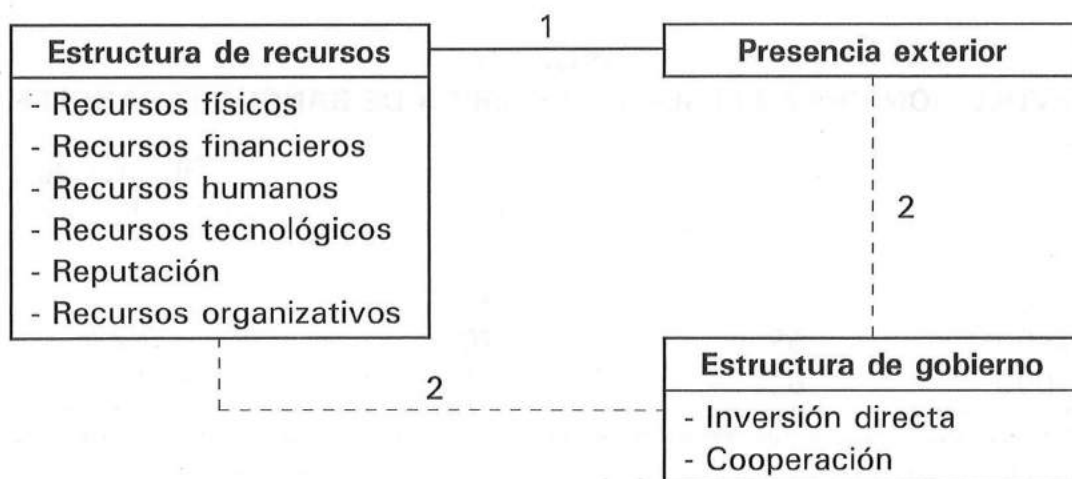
cionales. Así, tal como señala Pizarro (1994), entre 1987 y 1993 se han realizado más de 25 operaciones de alianzas estratégicas con participación de entidades españolas, siendo nuestro país el más activo, de entre los pertenecientes a la Comunidad Europea, en este tipo de acuerdos. Aunque estas formas de internacionalización no impliquen presencia efectiva en nuevos mercados, constituyen una manera válida de implementar este modelo de comportamiento con un nivel de exigencia de recursos inferior al demandado por la presencia directa, a la vez que suponen un primer paso para la adquisición de experiencia y capacidades a las que no se tendría acceso de otra forma. Por ello, el estudio de la relación entre la estructura de recursos y las estrategias de internacionalización bancarias también ha de tomar en consideración las diversas formas que la entrada en mercados extranjeros puede revestir y sus potenciales implicaciones.

Una vez presentado el marco teórico en el que se encuadra el estudio y la descripción de los rasgos más destacados del fenómeno a analizar, se introduce a partir de aquí el análisis empírico realizado, que se inicia con la reseña del modelo concreto que se trata de probar y de la metodología elegida para ello.

4. MODELO, MUESTRA Y VARIABLES DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

El análisis empírico del trabajo pretende contrastar el modelo representado en el gráfico 1. A partir del objetivo general del estudio del proceso de internacionalización de las entidades de crédito españolas se trata, en primer lugar (relación 1), de averiguar hasta qué punto la estructura de recursos asociada a aquellas entidades que han iniciado operaciones en mercados extranjeros difiere de las que no lo han hecho. Según lo visto hasta ahora, la decisión de internacionalización debe estar basada en la posesión de capacidad sobrante en algunos de los recursos que ha proporcionado ventajas competitivas a estas entidades en el mercado nacional. Además, la experiencia sobre nuevos mercados y la relación con otras entidades extranjeras (tanto median-

Gráfico 1
MODELO TEÓRICO DEL ANÁLISIS



te procesos de fusión como de cooperación) brinda a nuestras empresas la oportunidad de adquirir nuevos recursos distintos a los generados en el mercado de origen.

En segundo lugar (relación 2), se exploran las diferencias en cuanto a la estructura de gobierno (crecimiento interno, fusiones y adquisiciones y/o acuerdos cooperativos) a través de la cual se desarrolla la presencia internacional de las entidades, eso sí, a la luz de las respectivas dotaciones de recursos de una muestra de entidades financieras.

El plan de trabajo se desarrolló a lo largo de dos etapas, asociadas a las dos relaciones anteriores. En la primera, se utilizó una muestra formada por el total de las entidades de crédito que operan en territorio nacional con marca española⁴ en 1993 (139 entre bancos y cajas) (cuadro 2 del apéndice).

La estructura de recursos característica de cada entidad así como la presencia exterior se intentó expresar a través de 25 variables, obtenidas a partir de la información contenida en los Anuarios Estadísticos del Consejo Superior Bancario y de la Confederación Española de Cajas de Ahorro de los años 1992 y 1993. Se consideró que una entidad tenía presencia exterior cuando mantenía oficinas de representación, sucursales o agencias en el extranjero que, bien operaban bajo la misma marca nacional, bien con marcas distintas.

En relación a la estructura de recursos, combinando las clasificaciones propuestas por Grant (1992) y Barney (1991) se han considerado seis categorías distintas (cuadro 3):

a) *Recursos físicos*: para definir esta clase de recursos tangibles se han considerado siete variables distintas que, a su vez, se agrupan en tres dimensiones: la escala de las operaciones (volumen de depósitos y activo total), la densidad de su red de distribución (número de oficinas, inmovilizado por oficina y depósitos por oficina) y la intensidad del factor capital, (tanto a partir de la información de la cuenta de pérdidas y ganancias como del balance).

b) *Recursos financieros*: se refieren a la capacidad de la empresa para generar nueva liquidez que pueda ser objeto de inversión en nuevos mercados económicos y/o geográficos. Pero, en este caso, es este tipo de recurso el específico de la actividad principal de las empresas de la muestra. Por ello, además de la capacidad de endeudamiento de la entidad (ratio de apalancamiento), se ha tratado de cuantificar la «calidad» de los recursos financieros con que opera la entidad, tanto de activo (a través del coste financiero medio) como de pasivo (definida en función del nivel de las insolvencias cubiertas).

(4) Es decir, por una parte, se han incluido en la muestra aquellas entidades que aunque operan con marca española están bajo el control de un grupo extranjero (Banco de Madrid, Banco de Extremadura,...) y por otra, se han excluido las entidades que operan en España con licencia nacional pero que lo hacen bajo marca extranjera (Barclays Bank, B.N.P...). Asimismo, se han excluido también aquellas instituciones que en 1993 no desarrollaron una presencia operativa efectiva (Banco Occidental, Promoción de Negocios, Banco de Albacete, etc.) o aquellas matrices de grupo que actúan como meras tenedoras de acciones (Argentaria).

Cuadro 2
RELACIÓN DE ENTIDADES DE LA MUESTRA

C. Badajoz	Mapfre	C. Guadalajara	Pastor*
Popular Españ.*	C. Pensiones*	General	S.E.B. Neg
Jover	Abel Matutes	Eur. Finan	C. Navarra
C. Tarragona	C. Guipuzcoa	C. Rioja*	Herrero
Gallego	Jerez	Madrid	Exterior
C. Terrasa	Unicaja	Sab. Multi*	C. Pollensa
Galicia	Simeón	C. Madrid	Valencia
Bancaja*	C. Salam.-Soria	Bankinter*	Ca. Postal
Guipuzcoano	Etcheverría	Fin. Inver	C. Ponteved.
C. Vigo	C. Cataluña*	C. Malleu	Hipotecario
Meridional	Com. Trans	In. Cataluña	C. Sabadell*
Penedés	Pueyo	Universal	Andalucía
Sabadell	C. C. Burgos*	C. Manresa*	Cre. Local
Ibercaja	Bandesco	Atlántico	C. Tenerife
Cred. Balear	Consol. Es	Alcalá	Castilla
C. Inmaculada*	C. M. Burgos*	C. Layetana	Cre. Agrico*
Vitoria	Fomento	Privanza	C. Santander
C. Mediterráneo*	Inv. S. Fin	Eurob. Princ.	Banif
Extremadura	C. Carlet	C. Murcia*	C. Cast.-Mancha
C. Galicia	In. Bilbao	Árabe Espa.	In. Comerc.
Barcelona	Asturias	Credipas	Banesto
C. Jaen	C. M. Córdoba*	C. Ontinyent	Finanzia
C. Cantabria*	Comercio	Directo	Bilbaoviz
C. Ávila	Exportación	Finesor	Depósitos
M. Tarrago	C. P. Córdoba	C. Orense	Central His.*
BBK*	Granada	Bankoa	Gesti. I. F.
Cred. Ahorro	Vasconia	Coop. Español.	Santander
C. España*	C. Girona	C. Asturias	Caixabank
Inversión*	Indus. Popular	Urquijo	Zaragozano*
C. Vitor.-Álava	Alicante	Privat B.	C. Canario
Sind. B. B.	C. Granada	C. Baleares	C. Segovia*
C. Huelv.-Sevill.	Catala Cr.	Banpyme	Banc. Catal.*
Murcia	Europa	Negoc. Arge.	C. S. Fernan*
C. Extremadura	Banco 21*	C. Palmas	Sant. Negoc.
C. Pamplona	C. Baleares*	Bancoval	

* Entidades que constituyen la muestra utilizada en la segunda etapa del trabajo.

Cuadro 3 VARIABLES UTILIZADAS EN EL ANÁLISIS

1. Estruct. Funcional	32. Rec. Ajenos / Rec. Propios*
2. Estruct. Holding	33. Calidad Pasivo*
3. Estruct. Federada	34. Calidad Activo*
4. Estruct. Div. Prod.	35. Tamaño Depósitos*
5. Estruct. Div. Geog.	36. Tamaño Activo*
6. Estruct. Div. Client.	37. Número Oficinas*
7. Perten. Grupo Banc.*	38. Inmov. Oficina*
8. Presencia Exterior*	39. Depósit. Oficina*
9. Prestac. Serv. Sin Estab.	40. Intensid. CAP/PG*
10. Ofic. Represent.	41. Intensid. CAP/BCE*
11. Red. Distrb. Marca Nac.	42. Empleados Oficina*
12. Red. Distrb. Marca Intern.	43. Activos Empleado*
13. Área Geog CEE	44. Gastos Pers./Ingresos*
14. Área Geog Norteam	45. Sueldo Medio Realtivo*
15. Área Geog Extorient	46. Nivel Jer/Jefes y Direct.
16. Área Geog. Nortafric.	47. Nivel Jer./Mand. Interm.
17. Área Geog Europ. Este	48. Nivel Jer./Empleados
18. Área Geog. Amerlat	49. Titulac./Superior
19. Área Geog Orientmed	50. Titulac./Media
20. Área Geog. Otros	51. Titulac./sin Titul.
21. Inver. Dir./Pres. Consejo	52. Personal Informático
22. Acuerd. Coop. Tecnol.	53. Cajeros Oficina*
23. Acuerd. Coop. Comerc.	54. Posic. Neta Sist. Credit.*
24. Coop. sin Particip.	55. Titulización*
25. Coop. Particip. Cruz	56. Riesgo Firma*
26. Coop. Particip. Unilat.	57. Publicidad
27. Coop. Empr. Mixta Financ.	58. Solvencia*
28. Inver. Dir. Socio CEE	59. Lealtad*
29. Inver. Dir. Socio no CEE	60. Dinamismo Cajeros*
30. Coop. Socio CEE	61. Dinamismo Oficinas*
31. Coop. Socio no CEE	62. Atención Personalizada

Nota: variables 1 a 31 (ambas inclusive): 2 modalidades; 32 a 62: continuas.

* Variables incluidas en la primera etapa del análisis.

c) *Recursos humanos*: engloban no sólo el volumen e importancia del factor trabajo en la empresa, sino aspectos mucho más intangibles como pueden ser los conocimientos, habilidades y experiencia de los empleados. Se ha tratado de delimitar esta categoría utilizando dos variables relativas a la magnitud relativa de la plantilla (número de empleados por oficina y activo por empleado) y otras dos indicadoras del nivel de productividad (gastos de personal sobre ingresos y nivel de retribución respecto a la media del sector).

d) *Recursos tecnológicos*: se encuadran dentro de esta clase las tecnologías poseídas y dominadas por la empresa y su capacidad de innovar y desarrollar nuevos productos y procesos. Así, se ha distinguido entre variables relativas a las tecnologías de proceso (densidad de cajeros) y a las tecnologías de producto (posición neta del sistema crediticio, titulación y riesgo de firma).

e) *Reputación*: se ha tratado de recoger en este apartado la imagen de la entidad percibida por los clientes mediante diversos indicadores: la solvencia (medida en función de la cuantía de la financiación permanente), la lealtad del cliente (cuantificada a través del volumen de depósitos a plazo sobre el total), dinamismo (definido por el incremento en el número de oficinas y cajeros) y atención personalizada (medida a través del volumen de depósitos asociado a cada empleado).

f) *Recursos organizativos*: además de la dotación de recursos, la competitividad de una empresa y su capacidad para desarrollar estrategias con éxito se asienta en la existencia de una organización interna que *movilice* esos recursos, que sea capaz de crear otros nuevos y de explorar los actuales. Para Barney (1991, pág. 101), dentro de los recursos organizativos se incluyen «la estructura organizativa, los sistemas de planificación y control y las relaciones de la empresa con otros grupos de su entorno». En este sentido, la variable «pertenencia a grupo bancario» trata de captar la posibilidad de acceder y utilizar más recursos en la expansión internacional gracias a este nexo de unión con otras entidades.

El procedimiento estadístico utilizado en esta etapa fue el análisis discriminante. Se trata de obtener la función discriminante (constituida por las variables expresivas de la dotación de recursos de las empresas) que permita distinguir entre las entidades con presencia internacional y las que no la tienen.

En una segunda etapa se intentó profundizar en los resultados del análisis anterior y obtener la información que permitiera caracterizar la estructura de gobierno empleada por las entidades que se han internacionalizado. Con este objeto, se procedió al envío de una encuesta por correo a todos los Bancos y Cajas de Ahorro considerados en la muestra anterior. Del total de 139 encuestas enviadas se obtuvo una respuesta del 23%, si bien después de depurar los datos, el trabajo final se realizó con 28 individuos (cuadro 2). La tabulación de los cuestionarios permitió ampliar la base de datos anterior con 37 variables adicionales (cuadro 3) que aportaron información acerca de los siguientes aspectos: cualificación de los recursos humanos, inversión publicitaria, estructura organizativa, tipo de presencia exterior (a través de oficinas de representación, de sucursales con la marca nacional o de sucursales con otras marcas), área geográfica de expansión, forma de control (inversión directa o cooperación), nacionalidad de entidades extranjeras adquiridas y na-

cionalidad de los socios cooperativos. El conjunto de los datos obtenidos se procesó mediante un análisis de correspondencias múltiples.

Los cálculos del análisis discriminante y del de correspondencias múltiples se realizaron con el paquete estadístico SPAD-N (Lebart, Morineau, Lambert y Pleuvert, 1993).

5. RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

Como se ha señalado en el apartado anterior, en la primera de las etapas del trabajo, el método utilizado es el análisis discriminante para dos grupos, sobre 139 entidades (117 sin presencia exterior y 22 con presencia). Las 24 variables independientes (cuadro 3), representativas de la estructura de recursos, fueron sometidas al procedimiento FUWILL de SPAD-N⁵. El criterio utilizado fue el del coeficiente R^2 ajustado (cuadro 4) y los resultados aconsejan retener un total de seis variables del conjunto de veinticuatro inicialmente propuestas. La pobreza estadística del resultado (R^2 ajustado de 0,356) se compensa, desde el punto de vista del análisis, ya que el modelo discriminante estimado da entrada a variables integradas en cada uno de los grupos planteados (recursos físicos, financieros, humanos, tecnológicos y reputación).

El ajuste del modelo de análisis discriminante proporciona los resultados que pueden verse en el cuadro 5. El valor del coeficiente de determinación indica que las seis variables consideradas explican el 43,5% de la varianza de la variable dependiente (presencia exterior). Aunque ciertamente escaso, parece ser suficientemente aceptable a los propósitos exploratorios de análisis y, además, el valor del estadístico F pone de manifiesto que el R^2 obtenido es significativamente distinto de cero para un nivel de confianza del 99%. Los resultados, con todo, obligan a ser cautelosos en su interpretación y en la extracción de las correspondientes conclusiones. Por otra parte, los coeficientes de la función discriminante son significativamente distintos de cero, con un nivel de confianza suficiente, como lo ponen de manifiesto los correspondientes valores del estadístico t.

Con respecto a tales variables, todas resultan positivamente relacionadas con la presencia exterior, salvo la variable «depósitos por oficina» (DEOF) y la constante. Así, el apalancamiento (APAL) nos indica que las entidades con mayor proporción de recursos ajenos tienen una más elevada probabilidad de aparecer en el grupo con presencia exterior, conclusión ésta, relativamente contradictoria con las afirmaciones de algunos expertos (Pizarro, 1994), quienes sostienen que la paulatina desaceleración del proceso de internacionalización de la banca —al menos en el ámbito europeo— se debe en buena medida a las dificultades para el cumplimiento del coeficiente de recursos propios (ratio Cooke). La dimensión de estas instituciones (ACTI) se revela, a su

(5) El procedimiento FUWILL realiza la selección de los mejores ajustes de la función discriminante para una, dos, ..., veinticuatro variables. El criterio de selección puede ser el R^2 , el R^2 ajustado o el C_p de Mallows. El algoritmo de selección es una adaptación del algoritmo «leaps and bounds» de Furnival y Wilson (Ver Lebart et al., 1993).

Cuadro 4
EVOLUCIÓN DE R² AJ.
EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE VARIABLES SELECCIONADAS

	.215 (R2AJ MIN.)	(R2AJ MÁX.)	.356
1	*****1**1*****1		
2	*****1****1****1		
3	*****2*1		
4	*****2*1		
5	*****1*2		
6	*****11***1		
7	*****3		
8	*****21		
9	*****111		
10	*****3		
11	*****3		
12	*****21		
13	*****3		
14	*****3		
15	*****3		
16	*****3		
17	*****3		
18	*****3		
19	*****3		
20	*****3		
21	*****3		
22	*****3		
23	*****3		
24	1		

Cuadro 5
AJUSTE DEL DISCRIMINANTE CON CONSTANTE Y 6 VARIABLES

DDL (STUDENT) = 132

R² AJ = 0.356 F(R2) = 11.1176 PROBA = 0.0000 V-TEST = 6.11

Coefficiente	Student	Proba	V-test	Iden	Nombre de la variable
0.0138	1.49	0.137	1.49	Apal	Ajenos / Propios
0.3208	7.17	0.000	6.58	Acti	Tamaño Activo
-0.0420	2.11	0.037	2.09	Deof	Depósitos Oficina
0.00012	1.37	0.172	1.37	Acem	Activos por Empleado
0.3005	1.79	0.076	1.77	Firm	Riesgo de Firma
0.8412	2.03	0.044	2.01	Leal	Lealtad

vez, como la variable más representativa de la función discriminante y confirma nuestra idea inicial de que este modelo de comportamiento estratégico de internacionalización está vedado a los bancos pequeños y medianos, y es privativo de aquellos que puedan ostentar recursos excedentarios en algunos de las categorías de recursos señaladas. El signo del coeficiente de las tres variables restantes (ACEM, FIRM y LEAL) no hace sino incidir en esta última afirmación, de manera que las entidades de depósito con mayor potencial de recursos humanos, innovación tecnológica en los productos ofertados y alta reputación ante la clientela, son las más indicadas para poner en práctica la estrategia de internacionalización.

Comentario aparte mercede el coeficiente de la variable «depósitos por oficina» (DEOF). En efecto, el signo negativo del mismo resulta un tanto sorprendente y parece significar que la mayor dimensión media de las oficinas es un factor asociado a la no presencia exterior. La explicación de este resultado podría abordarse desde la perspectiva de economías de escala bancarias y la consecución de ventajas competitivas que podríamos calificar de tradicionales. Diversos trabajos sobre economías de escala en la banca española (Raymond y Repilado, 1991) ponen de manifiesto que las mismas se producen fundamentalmente a nivel de establecimiento, cuya dimensión básica viene representada por los depósitos por oficina. En este sentido, cabe pensar que las entidades centradas en la consecución de ventajas tradicionales en costes dirigen prioritariamente su atención al mercado interno, prescindiendo de un comportamiento explícito de internacionalización.

La función discriminante anteriormente descrita nos informa de que el 90,65% de los individuos (126) aparece bien clasificado y sólo el 9,35% (13) no se corresponde con la asignación establecida a priori (cuadro 6). Bien es cierto que, de estos últimos, diez se concentran en el grupo 1 (presencia exterior afirmativa), lo que significa que, desde la perspectiva de recursos adop-

Cuadro 6
PORCENTAJES DE CLASIFICACIÓN

Grupos de origen	Bien clasif.	Mal clasif.	Total
Sí	12.00 (54.55)	10.00 (45.45)	22.00 (100.00)
No	114.00 (97.44)	3.00 (2.56)	117.00 (100.00)
Total	126.00 (90.65)	13.00 (9.35)	139.00 (100.00)

Individuos mal clasificados:

Grupo Sí: C. Mediterráneo; BBK; C. España; Bankoa, Urquijo; Herrero; March; Gallego; Sabadell; Simeón

Grupo No: C. Madrid; Bankinter; C. Postal

tada en el análisis, las entidades que han abordado procesos de internacionalización no siempre cuentan con los recursos suficientes para alcanzar el éxito en los mismos. En concreto, las diez entidades mal clasificadas en el primer grupo son: BBK, Caja España, Bankoa, Urquijo, Herrero, March, Gallego, Sabadell y Simeón. Por su parte, las tres instituciones mal clasificadas en el grupo 2 (presencia exterior negativa) son: Caja Madrid, Bankinter y Caja Postal. Parece evidente, por tanto, que la dimensión operativa de las instituciones se erige como elemento determinante para acometer con garantías proyectos transfronterizos, en los que movilizar los recursos disponibles por estas entidades de depósito.

Para completar el trabajo y caracterizar los procesos y modelos de internacionalización utilizados por la banca española procedemos a realizar un análisis de correspondencias múltiples sobre los datos obtenidos de la encuesta remitida a las instituciones financieras nacionales. Los 28 cuestionarios válidos

Cuadro 7
EDICIÓN SOBRE EL FACTOR 1
DE LAS MODALIDADES MÁS REPRESENTATIVAS

Id.	V. Test		Nombre de la variable	Pesos	Número
No	-4.21	C45=2	Área Geog CEE	19.00	1
No	-4.20	C44=2	Red. Distrb. Marca Internac.	24.00	2
No	-4.20	C53=2	Invers. Direct/Presenc. Consejo	24.00	3
No	-4.10	C40=2	Presencia Exterior	20.00	4
No	-4.06	C43=2	Red. Distrb. Marca Nac.	23.00	5
No	-3.93	C55=2	Acuerd. Coop. Comerc.	18.00	6
No	-3.64	C48=2	Área Geog. Nortafri.	27.00	7
No	-3.64	C61=2	Inver. Dir. Socio no CEE	27.00	8
No	-3.64	C57=2	Coop. Particip. Cruz	27.00	9
No	-3.30	C42=2	Ofic. Represent.	23.00	10
No	-2.95	C50=2	Área Geog Amer. Lat.	26.00	12
Zona Central					
Sí	2.95	C50=1	Área Geog Amer. lat.	2.00	52
Sí	3.30	C42=1	Ofic. Represent.	5.00	53
Sí	3.64	C61=1	Inver. Dir. Socio no CEE	1.00	54
Sí	3.64	C57=1	Coop. Particip. Cruz	1.00	55
Sí	3.64	C48=1	Área Geog Nortafri.	1.00	56
Sí	3.93	C55=1	Acuerd. Coop. Comerc.	10.00	57
Sí	4.06	C43=1	Red. Distrb. Marca Nac.	5.00	58
Sí	4.10	C40=1	Presencia Exterior	8.00	59
Sí	4.20	C53=1	Invers. Direct/Presenc. Consejo	4.00	60
Sí	4.20	C44=1	Red. Distrb. Marca Internac.	4.00	61
Sí	4.21	C45=1	Área Geog CEE	9.00	62

dos permitieron construir una base de datos con 62 variables, 31 nominales y 31 continuas (cuadro 3), que fueron procesadas con el paquete estadístico SPAD-N. El análisis de correspondencias múltiples es un análisis factorial especialmente adecuado para resumir información de naturaleza cualitativa. En este sentido, las variables utilizadas como activas son las nominales y la información que contienen se intentará resumir en factores o ejes complejos, que no son sino combinaciones lineales de las variables no paramétricas originales. Para ampliar el estudio, las variables paramétricas se utilizan como ilustrativas de los factores anteriores al objeto de una más completa caracterización de las mismas.

Los resultados del análisis de correspondencias múltiples efectuados permiten constatar la existencia de cuatro ejes factoriales que resumen el 68% de la información total contenida en las 31 variables originales.

El primero de ellos, al que denominaremos «presencia exterior», contiene el 32,08% de la información y las modalidades más representativas del mismo vienen recogidas en el cuadro 7. Como puede observarse, el factor discrimina entre las entidades sin presencia internacional (ni siquiera a través de alianzas con alguna entidad extranjera) y aquellas que mantienen una red de distribución exterior tanto con marca nacional, como con marca internacional a través de filiales, oficinas de representación o acuerdos de cooperación. Como no podía ser de otra forma, las variables continuas asociadas a este primer eje (cuadro 8) confirman que los recursos materiales (tamaño en función de los depósitos y de los activos y número de oficinas) y financieros (ratio de apalancamiento) son las características relacionadas a la presencia exterior (coordinada positiva), y el incremento en el número de oficinas, el gasto publicitario y la solvencia son los rasgos distintivos de los bancos sin presencia exterior (coordinada negativa).

El segundo factor (cuadro 9), que recoge el 17,86% de la variabilidad, se interpreta como representativo del «área geográfica» destinataria de la internacionalización. En efecto, las entidades situadas sobre el lado negativo mantienen presencia en el mercado europeo, bien a través de inversión directa o bien de cooperación, y las ubicadas sobre la vertiente positiva destacan por su presencia en mercados extracomunitarios —Norte de África y América Latina—. Las coordenadas de las variables continuas en este segundo eje discriminan, principalmente, en función de la innovación tecnológica —cajeros por oficina—, asociada a la vertiente negativa y, nuevamente el tamaño, en el lado positivo del mismo (cuadro 8).

La «estructura organizativa» es la característica determinante del tercer eje factorial, que explica el 9,8% de la variabilidad (cuadro 10). Así, las instituciones con estructura funcional —coordinada negativa— se contraponen a las que mantienen estructuras divisionales (geográficas o por cliente). Consecuentemente, el desarrollo organizativo hacia formas estructurales avanzadas —divisionales— parece ser inverso a la presencia exterior —como se comprobará más adelante—. No obstante, tal y como parece revelar el cuarto factor (cuadro 11), las modalidades de «presencia exterior más débil» —prestación de servicios sin establecimiento y la cooperación en empresas mixtas financieras— aparecen ligados al desarrollo organizativo y la adopción de estructuras organizativas divisionales.

Cuadro 8
CORRELACIONES ENTRE LAS VARIABLES CONTINUAS
Y LOS FACTORES PARA LOS EJES 1 A 4

Variables			Características				Coordenadas			
Núm.	(Iden.)	Nombre	Eff.	P. Abs	Media	Desv. Tip.	1	2	3	4
32	(Apal)	C2	28	28.00	0.12	0.04	0.34	-0.14	0.02	0.33
33	(Capa)	C3	28	28.00	0.08	0.02	-0.14	0.04	0.32	0.06
34	(Caac)	C4	28	28.00	0.02	0.01	0.03	0.15	-0.36	0.33
35	(Depo)	C5	28	28.00	0.78	1.28	0.85	0.04	0.17	0.02
36	(Acti)	C6	28	28.00	1.21	2.33	0.87	0.29	0.12	-0.05
37	(Ofic)	C7	28	28.00	429.54	639.00	0.86	0.11	0.06	-0.05
38	(Inof)	C8	28	28.00	92.06	58.97	0.05	-0.02	-0.08	-0.07
39	(Deof)	C9	28	28.00	2.46	2.96	-0.07	0.09	0.33	-0.14
40	(Capg)	C10	28	28.00	0.02	0.02	-0.13	-0.13	-0.13	-0.13
41	(Caba)	C11	28	28.00	0.04	0.02	-0.15	-0.08	-0.33	-0.07
42	(Emof)	C12	28	28.00	7.93	4.22	-0.07	0.21	0.12	-0.08
43	(Acem)	C13	28	28.00	395.42	187.19	0.12	0.09	0.62	0.08
44	(Gpin)	C14	28	28.00	0.15	0.05	-0.09	-0.06	-0.51	-0.14
45	(Suel)	C15	28	28.00	0.98	0.17	0.21	-0.14	0.31	-0.02
46	(Jefe)	C16	27	28.00	12.98	9.44	-0.06	-0.35	-0.05	-0.11
47	(Mand)	C17	28	28.00	30.39	17.22	0.03	0.20	0.27	-0.09
48	(Empl)	C18	28	28.00	56.54	15.92	0.00	-0.02	-0.27	0.16
49	(Supe)	C19	26	26.00	28.41	14.00	-0.23	0.11	0.18	0.25
50	(Medi)	C20	26	26.00	46.13	18.24	0.41	-0.36	-0.28	0.15
51	(Sint)	C21	26	26.00	25.46	23.87	-0.17	0.21	0.11	-0.26
52	(Info)	C22	26	26.00	4.64	1.91	-0.05	0.04	-0.08	0.06
53	(Caof)	C23	28	28.00	0.67	0.43	0.33	-0.47	-0.14	0.01
54	(Posn)	C24	28	28.00	0.18	0.22	-0.19	-0.10	-0.01	-0.07
55	(Titu)	C25	28	28.00	0.01	0.02	0.11	-0.03	-0.29	0.40
56	(Firm)	C26	28	28.00	0.24	0.14	0.16	0.19	0.45	0.07
57	(Publ)	C27	26	26.00	1.36	0.99	-0.28	0.00	-0.20	0.03
58	(Solv)	C28	28	28.00	0.09	0.07	-0.24	0.09	-0.09	-0.02
59	(Leal)	C29	28	28.00	0.63	0.09	0.02	0.01	0.53	-0.15
60	(Dica)	C30	28	28.00	7143.07	25753.60	-0.17	0.13	0.13	-0.03
61	(Diof)	C31	28	28.00	0.09	0.43	-0.35	0.11	-0.24	-0.16
62	(Pers)	C32	28	28.00	288.22	126.20	0.04	-0.13	0.50	-0.05

Cuadro 9
EDICIÓN SOBRE EL FACTOR 2
DE LAS MODALIDADES MÁS REPRESENTATIVAS

Id.	V. Test		Nombre de la variable	Pesos	Número
Sí	-4.02	C62=1	Coop. Socio CEE	9.00	1
Sí	-3.31	C56=1	Coop. sin Particip.	7.00	2
No	-3.30	C48=2	Área geog Nortafric.	27.00	3
No	-3.30	C57=2	Coop. Particip. Cruz	27.00	4
No	-3.30	C61=2	Inver. Dir. Socio no CEE	27.00	5
No	-3.03	C63=2	Coop. Socio no CEE	26.00	6
No	-3.03	C50=2	Área Geog. Amerlat.	26.00	7
Sí	-2.93	C60=1	Inver. Dir. Socio CEE	3.00	8
Sí	-2.14	C55=1	Acuerd. Coop. Comerc.	10.00	9
No	-2.04	C38=2	Estruc. Div. Client.	22.00	10
Sí	-2.04	C40=1	Presencia Exterior	8.00	11
Zona Central					
No	2.04	C40=2	Presencia Exterior	20.00	52
Sí	2.04	C38=1	Estruc. Div. Client.	6.00	53
No	2.14	C55=2	Acuerd. Coop. Comerc.	18.00	54
No	2.93	C60=2	Inver. Dir. Socio CEE	25.00	55
Sí	3.03	C50=1	Área Geog Amerlat.	2.00	56
Sí	3.03	C63=1	Coop. Socio no CEE	2.00	57
Sí	3.30	C61=1	Inver. Dir. Socio no CEE	1.00	58
Sí	3.30	C57=1	Coop. Particip. Cruz	1.00	59
Sí	3.30	C48=1	Área Geog Nortafric.	1.00	60
No	3.31	C56=2	Coop. sin Particip.	21.00	61
No	4.02	C62=2	Coop. Socio CEE	19.00	62

Cuadro 10
EDICIÓN SOBRE EL FACTOR 3
DE LAS MODALIDADES MÁS REPRESENTATIVAS

Id.	V. Test		Nombre de la variable	Pesos	Número
Sí	-3.20	C33=1	Estruc. Funcional	19.00	1
No	-3.01	C38=2	Estruc. Div. Client.	22.00	2
Sí	-2.43	C54=1	Acuerd. Coop. Tecnol.	3.00	3
No	-2.37	C37=2	Estruc. Div. Geog	21.00	4
Zona Central					
Sí	2.37	C37=1	Estruc. Div. Geog	7.00	59
No	2.43	C54=2	Acuerd. Coop. Tecnol.	25.00	60
Sí	3.01	C38=1	Estruc. Div. Client.	6.00	61
No	3.20	C33=2	Estruc. Funcional	9.00	62

Cuadro 11
EDICIÓN SOBRE EL FACTOR 4
DE LAS MODALIDADES MÁS REPRESENTATIVAS

Id.	V. Test		Nombre de la variable	Pesos	Número
No	-4.10	C59=2	Coop. Empr. Mixta Financ.	25.00	1
No	-2.92	C41=2	Prestac. Serv. sin Estab.	24.00	2
No	-2.05	C37=2	Estruc. Div. Geog.	21.00	3
Zona Central					
Sí	2.05	C37=1	Estruc. Div. Geog	7.00	60
Sí	2.92	C41=1	Prestac. Serv. sin Estab.	4.00	61
Sí	4.10	C59=1	Coop. Empr. Mixta Financ.	3.00	62

El escaso nivel de respuesta a la encuesta realizada nos exige ser muy prudentes con la interpretación y generalización de los resultados obtenidos. No obstante, éstos parecen incidir en determinadas cuestiones, ya señaladas en el análisis discriminante anterior. En efecto, la dimensión física, financiera y tecnológica de las entidades se revela como determinante del proceso de expansión internacional cuando éste se realiza con inversión directa en sucursales y filiales. Únicamente la prestación de servicios sin establecimiento y, en cierta medida, la cooperación están al alcance de las entidades con una dotación inferior de recursos.

Para terminar, y con la idea de verificar los resultados del análisis de correspondencias efectuado, se procedió a agrupar los 28 individuos en clases homogéneas a través de un análisis «cluster». Los resultados (cuadro 12) manifiestan la existencia de tres conglomerados en los que se agrupan, respectivamente, las entidades con presencia exterior, los bancos y cajas sin presencia internacional y, por último, el Banco Central Hispano. La clase segunda, caracterizada principalmente por su coordenada negativa en el primer eje factorial —no presencia exterior—, mantiene una posición particular con respecto a los otros dos agregados en cada uno de los cuatro factores. Es particular-

Cuadro 12
ANÁLISIS CLUSTER:
COORDENADAS Y VALORES-T SOBRE LOS EJES 1 A 4

Clases				Valor-T				Coordenadas				Disto.
Iden	Libelle	Eff.	P. Abs	1	2	3	4	1	2	3	4	
bb1b	Clase 1/3	9	9.00	2.4	-4.0	-0.9	-0.1	0.66	-1.12	-0.26	-0.04	0.38
bb2b	Clase 2/3	18	18.00	-3.7	2.6	1.1	0.7	-0.53	0.38	0.15	0.09	0.12
bb3b	Clase 3/3	1	1.00	3.6	3.3	-0.4	-1.3	3.64	3.30	-0.44	-1.34	6.35

mente significativo el resultado con respecto al tercer eje factorial, sobre el que este agregado presenta una coordenada positiva —estructura divisional— contraria a la coordenada negativa de las otras dos clases, caracterizadas, por tanto, por la presencia exterior con estructuras funcionales. Los grupos primero y tercero, por su parte, se posicionan en la misma vertiente de los ejes, salvo en el segundo factor, lo cual nos indica que a partir de posiciones exteriores similares, el grupo primero se dirige únicamente hacia el mercado europeo, en tanto que el tercero —Banco Central Hispano— tiene una presencia más global que incluye el Norte de África y América Latina.

6. CONCLUSIONES

La teoría de los recursos y capacidades concibe la empresa internacional como un conjunto de recursos y capacidades interdependientes entre sí y que están dispersos geográficamente. Desde esta perspectiva se ha querido analizar los recientes procesos de internacionalización acometidos por las entidades de crédito de nuestro país. En concreto se ha pretendido averiguar si las organizaciones que han iniciado su expansión exterior se caracterizan por la posesión de una estructura de recursos significativamente diferente a las que no lo han hecho.

Los resultados del análisis empírico permiten, en general, confirmar la hipótesis inicial expresada en la introducción al trabajo: la dotación de recursos de que dispone la entidad financiera, y que constituye la fuente de su ventaja competitiva en el mercado nacional, está íntimamente ligada a su decisión de internacionalización. En este sentido, como era de esperar, la posesión de un cierto volumen de recursos financieros y materiales se ha decantado como factor determinante a la hora de distinguir entre las entidades que han iniciado procesos de expansión internacional y las que han eludido tal alternativa y han preferido mantenerse en sus mercados tradicionales. Pero, asimismo, la disponibilidad de otro tipo de recursos de carácter intangible (humanos, tecnológicos y de reputación) se revela también asociada a las empresas bancarias con presencia exterior. A su vez, en muchos casos la disponibilidad de estos recursos puede haber tenido su origen precisamente en el contacto con otras organizaciones en los mercados internacionales (por ejemplo, la estrategia de internacionalización de la entidad puede mejorar su reputación o los acuerdos de cooperación potenciar su dotación tecnológica).

Además, y aunque la insuficiente representatividad de la muestra con la que se ha realizado la segunda etapa del trabajo no permite extraer conclusiones generalizables, sí podemos afirmar que muchos de los pequeños y medianos bancos, cuya dotación de recursos, en teoría, no garantizaría el éxito en la estrategia internacional, tratan de mantener una cierta presencia a través de acuerdos cooperativos con entidades extranjeras. A su vez, la expansión internacional de carácter pretendidamente global (en la medida que la presencia exterior abarca áreas geográficas más allá de la Comunidad Europea) e incluyendo la inversión directa en los nuevos mercados como forma de entrada parece ser privativo de las entidades de mayor dimensión, con una estructura de recursos significativamente diferente al resto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, J. A. (1994): «El proceso de internacionalización de la empresa», *Información Comercial Española*, n.º 725, pp. 127-143.
- Barney, J. B. (1991): «Firm resources and sustained competitive advantage», *Journal of Management*, vol. 17, pp. 99-120.
- Bengoechea, J. y Pizarro, J. (1993): «Las nuevas fronteras del negocio bancario», *Papeles de Economía Española*, n.º 54, pp. 85-111.
- Bergés, A. y Soria, P. (1993): «La empresa bancaria y la moderna teoría financiera», *Perspectivas del Sistema Financiero*, n.º 42, pp. 11-23.
- Bogaert, I.; Martens, R. y Van Cauwenbergh, A. (1994): «Strategy as a Situational puzzle: The fit of components», en Hamel, G. y Heene, A. (1994): *Competence-Based Competition*, West Sussex, Wiley and Sons, pp. 57-74.
- Buckley, P. O. y Casson, M. C. (1976): *The Future of Multinational Enterprise*, Londres, McMillan.
- Calvet, A. L. (1981): «A synthesis of foreign direct investment theories and theories of the multinational firm», *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, pp. 43-59.
- Casson, M. C. (1979): *Alternatives to the Multinational Enterprise*, Londres, McMillan.
- Coase, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, n.º 4, pp. 386-405.
- Collis, D. J. (1991): «A Resource-based analysis of global competition: The case of the bearings industry», *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 49-68.
- Chevallier-Farat, T. (1992): «Pourquoi des banques?», *Revue d'Économie Politique*, n.º 5, pp. 633-685.
- Dierickx, I. y Cool, K. (1989): «Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage», *Management Science*, vol. 35, pp. 1.504-1.511.
- Dunning, J. H. (1981): *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres, George Allen and Unwin.
- Durán, J. y Lamothe, P. (1991): «El proceso de internacionalización de la banca española», *Información Comercial Española*, n.º 692, pp. 187-203.
- Grant, R. M. (1991): «The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation», *California Management Review*, vol. 33, pp. 114-135.
- Hennart, J. F. (1982): *A Theory of Multinational Enterprise*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- Hill, C. W. y Kim, W. C. (1988): «Searching for a dynamic theory of the multinational enterprise: A transaction cost model», *Strategic Management Journal*, vol. 9, pp. 93-104.
- Hymer, S. (1976): *The International Operations of National Firms: Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge.

- Lebart, L.; Morineau, A.; Lambert, T. y Pleuvert, P. (1993): *SPAD-N. Système portable pour l'analyse des données*, CISIA, Saint-Mandé.
- Lerena, L. A. (1993): «Las reestructuraciones bancarias. Una perspectiva económica», *Papeles de Economía Española*, n.º 54, pp. 222-236.
- Maza, S. (1992): «Análisis de la actividad internacional de la banca española», *Información Comercial Española*, n.º 704, pp. 66-76.
- Nelson, R. y Winter, S. G. (1982): *An evolutionary theory of economic change*, Balknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- Penrose, E. T. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, John Wiley, New York.
- Peteraf, M. A. (1993): «The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view», *Strategic Management Journal*, vol. 14, n.º 3, pp. 179-191.
- Pizarro, J. (1994): «Panorámica mundial del sector bancario. Nuevas tendencias y desafíos», *Economías*, n.º 28, pp. 44-77.
- Prahalad, C. K. y Hamel, G. (1990): «The core competence of the corporation», *Harvard Business Review*, vol. 90, n.º 3, pp. 79-91. Traducido en *Harvard-Deusto Business Review*, 1.º trim., 1991, pp. 47-64.
- Raymond, J. L. y Repilado, A. (1991): «Análisis de las economías de escala en el sector de las Cajas de Ahorro», *Papeles de Economía Española*, n.º 47, pp. 87-107.
- Rodríguez Fernández, J. M. (1994): «Las entidades financieras en la década de los noventa: nuevos desafíos, otros derroteros», *Papeles de Economía Española*, n.º 58, pp. 43-61.
- Rugman, A. M. (1981): *Inside the Multinationals*, Londres, Croom Helm.
- Tallman, S. (1991): «Strategic Management model and resource-based strategies among MNEs in a host market», *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 69-82.
- Talman, S. B. (1992): «A strategic management perspectiva on host country structure of multinational enterprises», *Journal of Management*, vol. 18, n. 3, pp. 455-471.
- Tallman, S. B. y Fladmoe-Lindquist, K. (1994): «A resource-based model of the multinational firm», Comunicación presentada en Strategic Management Society Conference, septiembre, París.
- Teece, D. J. (1981): «Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations», *Sloan Management Review*, primavera, pp. 3-17.
- Teece, D. J. (1986): «Transactions cost economics and the multinational enterprise. An assessment», *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 7, pp. 21-45.
- Uriarte, P. L. (1994): «Las fuerzas del cambio en la Banca», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XLIX, n.º 152, pp. 303-322.

- Valero, F. J. (1994): «La internacionalización de la empresa bancaria española», *Economistas*, n.º 62, pp. 38-46.
- Wernerfelt, B. (1984): «A resource-based view of the firm», *Strategic Management Journal*, vol. 5, pp. 171-180.
- Williamson, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*, The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism*, The Free Press, Nueva York.

ABSTRACT

The savings firms are outstanding among the vanguard firms of Spain in opening up external markets. During recent years new internationalization strategies have been developed in response, not only to the general market globalization, but also to more specific changes such as financial innovation, deregulation or the elimination of intermediaries. On the other hand, the resources and capacities with which these firms are equipped (organizational history, specific or idiosyncratic undertakings, international experience, etc.) may be the origin of potential competitive advantages and, therefore, one of the determining factors of the degree of openness and the internationalization process which is followed. At the same time, both the strategy chosen for undertakings in international markets, and the aforementioned resource structure are associated with the different governing or control structures of international operations. Therefore, within the study of the internationalization process followed by the main Spanish banking firms, the proposed work establishes as its basic objective the analysis of the distinctive resources of the Spanish banking firms which have begun to introduce them selves into international markets and the their relationship with the different internationalization strategies followed and the governing structures utilized.

Key words: internationalization, resources and capacities, Spanish banking sector.