



Publicaciones CES-A
COLECCIÓN PREMIO DE INVESTIGACIÓN

El sector de Cooperativas de Crédito en España. Un estudio por Comunidades Autónomas

Luis Jesús Belmonte Ureña



**EL SECTOR DE COOPERATIVAS
DE CRÉDITO EN ESPAÑA.
UN ESTUDIO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

AGRADECIMIENTOS

El largo camino que ha supuesto la realización de esta tesis doctoral no podría haber sido recorrido sin la ayuda de un conjunto de personas, a las que deseo expresar mi más sincero reconocimiento.

En primer lugar quiero agradecer a mi directora de tesis su constante apoyo y conocimientos sin los cuáles no hubiese podido realizar esta tesis.

Al Departamento de Economía Aplicada y, en concreto, a su Director, por los ánimos que de él siempre he recibido y por las dudas que sabiamente me ha sabido resolver. Asimismo, hago extensivo dicho agradecimiento al resto de compañeros del Departamento.

Por último, y no menos importante, agradezco el apoyo y comprensión de mi familia y amigos.

**EL SECTOR DE COOPERATIVAS
DE CRÉDITO EN ESPAÑA.
UN ESTUDIO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

Luis Jesús Belmonte Ureña



BELMONTE UREÑA, Luis Jesús

El Sector de Cooperativas de Crédito en España: un estudio por Comunidades Autónomas. Análisis de su eficiencia y dimensión (1995-2003) / Luis Jesús Belmonte Ureña

Primera edición: Consejo Económico y Social de Andalucía, Sevilla, Junio de 2007

352 páginas; 16 x 24 cm (Colección Premio de Investigación)

D.L.: SE-2.986-2007

ISBN: 978-84-690-6056-8

© Luis Jesús Belmonte Ureña

© Para esta edición: Consejo Económico y Social de Andalucía. Sevilla, 2007

AUTOR

Luis Jesús Belmonte Ureña

EDITA

Junta de Andalucía

Consejo Económico y Social de Andalucía

Gamazo, 30. 41001 Sevilla

Teléf.: 95 506 62 51

Fax: 95 506 58 07

E-mail: biblioteca.ces.cem@juntadeandalucia.es

COORDINA

Área de Comunicación. CES Andalucía

FOTOGRAFÍA DE PORTADA

Luis Serrano

IMPRIME

Lienzo Gráfico

ISBN: 978-84-690-6056-8

DEPÓSITO LEGAL: SE-2.986-2007

Esta publicación está disponible para la consulta y préstamo en el Centro de Documentación del Consejo Económico y Social de Andalucía y accesible a texto completo en <http://www.juntadeandalucia.es/empleo/ces> (dentro del apartado "Trabajos y publicaciones").

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento (ya sea gráfico, óptico, electrónico, mecánico, fotocopia, etc.) y el almacenamiento o transmisión de sus contenidos en soportes magnéticos, sonoros, visuales o de cualquier tipo sin permiso expreso del editor.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en la tesis doctoral *El sector de Cooperativas de Crédito en España: un estudio por Comunidades Autónomas. Análisis de su eficiencia y dimensión (1995-2003)*, presentada al IV Premio de Investigación del Consejo Económico y Social de Andalucía, vincula exclusivamente a su autor, D. Luis Jesús Belmonte Ureña, y no significa que el CES de Andalucía se identifique necesariamente con ellas, si bien ha considerado conveniente la publicación y distribución de la misma.

Índice

PRÓLOGO , por Antonio Pérez Lao	19
INTRODUCCIÓN	25
A. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO E HIPÓTESIS DE PARTIDA	27
B. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	32
C. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	36
C.1 Conjunto de entidades consideradas	36
C.2 Variables a considerar y depuración de los datos	38
C.2.1 Variables consideradas	39
C.3 Consideraciones sobre las fuentes de información y herramientas de análisis	40
C.4 Herramientas informáticas de investigación	41
D. APORTACIONES DE LA TESIS DOCTORAL	42
PRIMERA PARTE. EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN EL SENO DEL SISTEMA BANCARIO EUROPEO	
CAPÍTULO 1. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL	47
1.1 JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD DE LA INDUSTRIA BANCARIA	49
1.2 CONCEPTO Y ACTIVIDAD BÁSICA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS	50
1.2.1 Concepto de entidad bancaria	50
1.2.2 Actividad básica de las entidades bancarias	51
1.3 LA GLOBALIZACIÓN Y LA EXCLUSIÓN FINANCIERA EN EUROPA	53
1.3.1 La globalización y sus consecuencias	53
1.3.2 La exclusión financiera y el papel de las entidades no lucrativas	57
1.4 BREVE RESEÑA SOBRE EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN FINANCIERA EN ESPAÑA	59
1.5 NOTA SOBRE LA HISTORIA DE LA BANCA COMERCIAL EN ESPAÑA	62
1.6 ESTRUCTURA DEL SISTEMA: IMPORTANCIA DE LOS PARTICIPANTES	66
1.6.1 La banca	69
1.6.1.1 Órganos de gobierno	70
1.6.1.2 Naturaleza de sus operaciones	70
1.6.2 Las cajas de ahorros	71
1.6.2.1 Órganos de gobierno	71
1.6.2.2 Naturaleza de sus operaciones	72

1.6.3 Las cooperativas de crédito	73
1.7 Marco jurídico básico	73
1.8 El proceso de concentración en el sector financiero	78
1.8.1 La dimensión actual	82
1.9 TENDENCIA DE LAS CUOTAS DE MERCADO EN ESPAÑA	86
1.9.1 Cuota de mercado en Depósitos de Otros Sectores Residentes	86
1.9.2 Cuota de mercado en Créditos a Otros Sectores Residentes	87
1.10 CARACTERÍSTICAS DEL BALANCE Y DE LA CUENTA DE RESULTADOS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE ENTIDADES FINANCIERAS	90
1.10.1 Características del balance	90
1.10.1.1 La Obra Social y Cultural	95
1.10.2 Características de la cuenta de resultados	96
1.10.2.1 Margen de intermediación	97
1.10.2.2 Margen ordinario	99
1.10.2.3 Margen de explotación	100
1.11 ESTRUCTURA ECONÓMICO-FINANCIERA: ANÁLISIS DESCRIPTIVO	102
1.11.1 Diferencia de medias para muestras independientes: test t - Student	102
1.11.1.1 Definición de variables	104
1.11.1.2 Aplicación del análisis	109
1.11.1.3 Conclusiones sobre el análisis de la diferencia de medias	111
1.11.2 Análisis de la varianza: test ANOVA	
CAPÍTULO 2. LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN ESPAÑA	113
2.1 Concepto y clases de cooperativas de crédito	115
2.1.1 Cajas rurales	116
2.1.2 Cajas populares	118
2.1.3 Cajas profesionales	119
2.2 Orígenes de las cooperativas de crédito	119
2.2.1 La adaptación española del sistema Raiffeisen	120
2.2.2 Fundación de las primeras cooperativas de crédito en España	121
2.3 Estructura del sector de cooperativas de crédito	124
2.3.1 Primeros intentos serios de integración: de la Caja Rural Nacional al BCA-CR	126
2.3.2 Creación del Banco Cooperativo Español	127
2.4 Constitución y normativa de las cooperativas de crédito	128
2.4.1 Normativa legal	130
2.4.1.1 Ley 27/1999 de Cooperativas	131
2.4.1.2 Real Decreto 84/1993, de 22 de enero, por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla la Ley de Cooperativas de Crédito de 1989	132
2.4.1.3 Ley 20/1990 de Régimen fiscal de Cooperativas	133
2.4.1.4 Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito	134
2.5 Características distintivas del sector	134
2.5.1 Peculiaridades de su estructura orgánica	134
2.5.2 Rasgos diferenciadores con el resto de entidades bancarias	136
2.5.3 La eficacia en el sector de cooperativas de crédito	139
2.5.4 Clientela objetivo y actividad preferente	141
2.5.5 Evolución del crédito agrícola	143
2.5.6 Implantación geográfica preferente	145
2.5.7 El pacto de territorialidad de las cooperativas de crédito: el límite a su dimensión	150
2.6 Evolución reciente del sistema de cooperativas de crédito: 1995 a 2003	155

2.6.1	Las cooperativas de crédito españolas en la actualidad	155
2.6.1.1	Estudio del número de oficinas	157
2.6.1.2	Estudio del volumen de créditos	160
2.6.1.3	Estudio del volumen de depósitos	164
2.6.2	La concentración de cooperativas de crédito	170
2.6.3	El índice de concentración Herfindahl-Hirschman (IHH)	174
2.6.4	Importancia y evolución de las cooperativas de crédito como parte del sistema crediticio español	176
2.6.5	Consideraciones sobre el futuro del sector	178
CAPÍTULO 3. LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN EL RESTO DEL MUNDO. ESPECIAL REFERENCIA AL SISTEMA BANCARIO EUROPEO		181
3.1	INTRODUCCIÓN	183
3.2	LA ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (A.C.I.)	183
3.2.1	Valores y principios cooperativos	185
3.2.2	Comité para la Promoción y el Avance de las Cooperativas (COPAC)	187
3.2.3	La promoción de las cooperativas de crédito en la Unión Europea: la forma jurídica de la cooperativa europea	187
3.2.3.1	Características de la sociedad cooperativa europea	187
3.3	LA ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE BANCOS COOPERATIVOS	188
3.3.1	Ranking de los principales grupos bancarios de tipo cooperativo	190
3.4	LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE BANCOS COOPERATIVOS	192
3.5	EL SISTEMA DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN LA EUROPA CONTINENTAL	193
3.5.1	Características generales del sector	194
3.5.2	El rol de las cooperativas como parte del desarrollo europeo	196
3.5.3	Características del sector de cooperativas de crédito en Europa	197
3.5.4	El sistema bancario en Alemania	198
3.5.4.1	El origen del sistema de cooperativas de crédito	198
3.5.4.2	Estructura actual del sistema financiero alemán	199
3.5.4.3	El sector de cooperativas de crédito en Alemania	200
3.5.5	Le crédit mutuel y cooperative en Francia	202
3.5.5.1	Origen y estructura de los bancos mutualistas o cooperativos en Francia	202
3.5.5.2	El Crédito Agrícola Mutualista	204
3.5.5.3	El Crédito Popular	205
3.5.5.4	El Crédito Mutualista	205
3.5.5.5	El Crédito Cooperativo	206
3.5.6	El sistema bancario en Bélgica, Holanda y Luxemburgo.	206
3.5.6.1	El sistema bancario en Bélgica	206
3.5.6.2	El sistema bancario en Holanda	208
3.5.6.3	El sistema bancario en Luxemburgo	210
3.5.7	El sistema bancario en Italia	212
3.5.7.1	Cajas rurales y artesanales	213
3.5.8	El sistema bancario en Grecia y las cooperativas de crédito	214
3.5.9	El sistema de cooperativas de crédito en Portugal	214
3.5.10	Las cooperativas de crédito en Dinamarca	216
3.5.11	La organización de las cooperativas de crédito en Austria, Suecia y Finlandia	217
3.5.11.1	El caso de las cooperativas de crédito en Austria	217
3.5.11.2	Las cooperativas de crédito en Suecia	219

3.5.11.3 Las cooperativas de crédito en Finlandia	220
3.5.12 La banca cooperativa en los Países de Europa Central y Oriental (PECO).	221
3.6 LOS MODELOS ANGLOSAJONES Y LAS CAUSAS DE SU TRANSFORMACIÓN	222
3.6.1 Las building societies británicas	223
3.6.2 El modelo norteamericano	224
3.6.3 Las friendly societies en Irlanda	227
3.7 OTROS SISTEMAS DE FINANCIACIÓN COOPERATIVA	228
3.7.1 Situación de la banca cooperativa en África	228
3.7.2 Situación de la banca cooperativa en Asia	229
3.7.2.1 Importancia del sector cooperativo en Asia	229
3.7.3 El sistema de cooperativas de crédito en Japón	230
3.7.3.1 Establecimientos financieros de tipo cooperativo	231
3.8 PERSPECTIVAS DE FUTURO DEL ACTUAL MODELO DE BANCA COOPERATIVA	232
SEGUNDA PARTE. ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA Y SU RELACIÓN CON LA DIMENSIÓN	
CAPÍTULO 4. EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS. FACTORES EXPLICATIVOS	239
4.1 INTRODUCCIÓN	241
4.1.1 Razones del estudio de la eficiencia	242
4.2 LA EFICIENCIA Y SUS CLASES	243
4.2.1 Clases de eficiencia	244
4.2.2 Productividad	248
4.2.3 La competitividad	250
4.3 EL INPUT Y EL OUTPUT BANCARIO PARA EL CÁLCULO DE LA EFICIENCIA	251
4.4 EL ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA EN EL SECTOR DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO	252
4.4.1 Transformaciones en las variables consideradas	252
4.4.2 Medidas tradicionales de eficiencia	254
4.4.3 Introducción al concepto de fronteras de eficiencia	259
4.4.4 La frontera eficiente considerando un input y un output	259
4.4.5 La frontera eficiente cuando se consideran varios inputs y varios outputs	262
4.5 CONSIDERACIÓN DE LOS MODELOS ECONÓMICOS Y MATEMÁTICOS PARA EL ESTUDIO DE LA EFICIENCIA	263
4.5.1 Técnicas paramétricas para el estudio de la eficiencia	264
4.5.2 Técnicas no paramétricas	265
4.6 ESTIMACIÓN DE LA FRONTERA DE EFICIENCIA A TRAVÉS DEL ANÁLISIS ENVOLVENTE DE DATOS (DEA)	267
4.6.1 Formulación y análisis	268
4.6.1.1 El modelo básico: programación fraccional	268
4.6.1.2 Extensión del modelo: análisis de los rendimientos de escala	270
4.6.2 Aplicación al sector de cooperativas de crédito españolas	272
4.6.2.1 Selección de los individuos a considerar	273
4.6.2.2 Inputs y outputs a considerar. Enfoque restringido	273
4.6.2.3 Outputs orientados a los individuos. Enfoque ampliado	276
4.6.2.4 Análisis de los resultados	278
4.6.2.5 Ranking de Comunidades Autónomas y cooperativas de crédito más eficientes	281

4.7 DESCOMPOSICIÓN DE LA EFICIENCIA TÉCNICA. ESTIMACIÓN ECONOMETRICA CON DATOS DE PANEL	286
4.7.1 Objetivo perseguido	286
4.7.2 Ventajas en el uso de datos de panel	287
4.7.3 Especificación general del modelo	288
4.7.4 El modelo de efectos fijos frente al de efectos aleatorios. La prueba de Hausman.	288
4.7.5 Definición de variables	289
4.7.6 Análisis de correlaciones	292
4.7.7 Fase de ejecución y análisis de los resultados	292
4.8 CONSIDERACIONES SOBRE LA DIMENSIÓN ÓPTIMA. RELACIÓN CON LA EFICIENCIA	294
4.8.1 Tamaño óptimo	294
4.8.1.1 Relación con la eficiencia	295
4.8.2 La concentración del sector y su relación con la eficiencia	297
CONCLUSIONES	301
ANEXOS	
ANEXO DEL CAPÍTULO 1	315
Cuotas de mercado en créditos y depósitos	317
Cuota de mercado en CRÉDITOS a O.S.R.	317
Cuota de mercado en DEPÓSITOS a O.S.R.	320
TEST DE NORMALIDAD Y GRÁFICOS P-P	323
ANÁLISIS DESCRIPTIVO	326
Prueba de la t-Student para la diferencia de medias de muestras independientes	326
ANEXO DEL CAPÍTULO 2	333
Clasificación de las cooperativas de crédito en función del Índice Herfindahl-Hirschman	335
Gráfico de cuotas de mercado por tipo de intermediario y CC.AA	338
ANEXO DEL CAPÍTULO 4	357
Ranking de las cooperativas de crédito españolas que no han presentado comportamientos eficientes durante el período considerado	359
Análisis individual de las fusiones. Regresión lineal en datos de panel	360
BIBLIOGRAFÍA	
Manuales y revistas	365
Legislación consultada	374
Fuentes en Internet	376
Otra bibliografía	377

Índice de cuadros

CUADRO 1.	Distribución regional de las cooperativas de crédito españolas	37
CUADRO 2.	Fusiones de las cooperativas de crédito desde 1995 a 2003	39
CUADRO 3.	VARIABLES consideradas	40
CUADRO 1. 1.	Importancia del sector exterior en el activo del balance	54
CUADRO 1. 2.	Peso de la actividad internacional según el tipo de intermediario	54
CUADRO 1. 3.	Participantes del Sistema Bancario Español	66
CUADRO 1. 4.	Importancia relativa de cada tipo de entidad bancaria en 2003	67
CUADRO 1. 5.	Ranking de los principales grupos bancarios españoles en 2003	83
CUADRO 1. 6.	Ranking de los principales grupos bancarios europeos	85
CUADRO 1. 7.	Estadísticos de grupo	106
CUADRO 1. 8.	Prueba de muestras independientes: prueba de t	107
CUADRO 1. 9.	Cuadro resumen del contraste de medias	110
CUADRO 1. 10.	Test ANOVA	112
CUADRO 2. 1.	Distribución geográfica de las cajas rurales en 1910	122
CUADRO 2. 2.	Capital social necesario en las cooperativas de crédito	129
CUADRO 2. 3.	Estructura orgánica de una cooperativa	136
CUADRO 2. 4.	Evolución del endeudamiento del sector agrícola español según el tipo de intermediario	144
CUADRO 2. 5.	Valor añadido bruto de la agricultura, ganadería y pesca por CC.AA. entre 1995 y 2003	147
CUADRO 2. 6.	Distribución de sucursales de las cooperativas de crédito por CC.AA. en 2003	152
CUADRO 2. 7.	Localización de la concesión de créditos sobre clientes por CC.AA	154
CUADRO 2. 8.	Variación porcentual en el número de oficinas, créditos y depósitos	156
CUADRO 2. 9.	Distribución del número de oficinas por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003	157
CUADRO 2. 10.	Distribución del porcentaje de oficinas de cooperativas de crédito	159
CUADRO 2. 11.	Distribución del porcentaje de la población por Comunidad Autónoma en 2003	160
CUADRO 2. 12.	Distribución del volumen de créditos por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003	161
CUADRO 2. 13.	Distribución del porcentaje del volumen de créditos de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma en 2003	164
CUADRO 2. 14.	Distribución del volumen de depósitos por tipo de entidad	165
CUADRO 2. 15.	Distribución del porcentaje del volumen de depósitos de cooperativas de crédito por Comunidades Autónomas en 2003	168

CUADRO 2. 16. Clasificación de las cooperativas de crédito según el valor del Índice Herfindahl-Hirschman (HHI)	175
CUADRO 3. 1. Ranking de los principales grupos bancarios de tipo cooperativo en 1996	191
CUADRO 3. 2. Importancia de las cooperativas de crédito por países	192
CUADRO 3. 3. Peso de la banca cooperativa en los PECO en 2003	222
CUADRO 4. 1. Indicadores de productividad	249
CUADRO 4. 2. Evolución de la ratio de eficiencia operativa y de la red de oficinas	255
CUADRO 4. 3. Eficiencia operativa para 6 cooperativas de crédito en 2003	260
CUADRO 4. 4. Ineficiencia del resto de la muestra (un output – un input)	261
CUADRO 4. 5. Resumen de los inputs y outputs considerados	276
CUADRO 4. 6. Outputs adicionales. Enfoque ampliado	278
CUADRO 4. 7. Estadísticos descriptivos de las medidas de eficiencia entre 1995 y 2003	179

Índice de gráficos

GRÁFICO 1.	Estructura del trabajo de investigación	32
GRÁFICO 2.	Esquema de homogeneización de las variables	42
GRÁFICO 1. 1.	Distribución del ahorro financiero de los hogares	52
GRÁFICO 1. 2.	Evolución del número de sucursales y empleados	67
GRÁFICO 1. 3.	Evolución de la cuota de mercado en depósitos (*)	86
GRÁFICO 1. 4.	Evolución de la cuota de mercado en depósitos por Comunidades Autónomas	87
GRÁFICO 1. 5.	Evolución de la cuota de mercado en créditos (*)	88
GRÁFICO 1. 6.	Evolución de la cuota de mercado en créditos por Comunidades Autónomas	89
GRÁFICO 1. 7.	Estructura del balance: créditos y depósitos	91
GRÁFICO 1. 8.	Partidas del activo: inversión	93
GRÁFICO 1. 9.	Partidas del pasivo: financiación	94
GRÁFICO 1. 10.	Evolución del margen de intermediación	98
GRÁFICO 1. 11.	Evolución del margen ordinario	100
GRÁFICO 1. 12.	Evolución del margen de explotación	101
GRÁFICO 2. 1.	Estructura del sector de cooperativas de crédito en España	125
GRÁFICO 2. 2.	Comunidades Autónomas con mayor peso en sucursales	146
GRÁFICO 2. 3.	Concentración de las cooperativas de crédito por CC.AA	148
GRÁFICO 2. 4.	Concentración de las cooperativas de crédito por provincias	149
GRÁFICO 2. 5.	Exportación o importación de sucursales de cooperativas de crédito por CC.AA. en 2003	153
GRÁFICO 2. 6.	Inversión negociada en cada Comunidad Autónoma por las cooperativas de crédito según su domicilio social en 1995 y 2003	154
GRÁFICO 2. 7.	Distribución del porcentaje de oficinas por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003	158
GRÁFICO 2. 8.	Evolución del porcentaje de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1995 y 2003	158
GRÁFICO 2. 9.	Distribución del porcentaje del volumen de créditos por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003	162
GRÁFICO 2. 10.	Evolución del porcentaje de créditos de cooperativas de crédito	162
GRÁFICO 2. 11.	Volumen de Créditos / Oficina en las cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003	163
GRÁFICO 2. 12.	Distribución del % del volumen de depósitos por tipo de entidad	166
GRÁFICO 2. 13.	Evolución del % de depósitos de las cooperativas de crédito	166
GRÁFICO 2. 14.	Volumen de Depósitos / Oficina de las cooperativas de crédito	167
GRÁFICO 2. 15.	Evolución de los créditos y depósitos en una muestra de Comunidades Autónomas entre 1990 y 2003	170

GRÁFICO 3. 1.	Miembros de la Alianza Cooperativa Internacional en 2003	184
GRÁFICO 3. 2.	Reparto del activo de los bancos cooperativos por continentes	189
GRÁFICO 3. 3.	Estructura del sector de cooperativas de crédito en Alemania	201
GRÁFICO 3. 4.	Estructura de los bancos mutualistas y cooperativos en Francia	203
GRÁFICO 3. 5.	Estructura del sistema bancario belga	207
GRÁFICO 3. 6.	Estructura del sistema bancario italiano	213
GRÁFICO 3. 7.	Estructura del sistema bancario portugués	215
GRÁFICO 3. 8.	Organización del sistema bancario danés	217
GRÁFICO 3. 9.	Estructura del sistema bancario austriaco	218
GRÁFICO 3. 10.	Clasificación de las entidades de crédito suecas	220
GRÁFICO 3. 11.	Organización de la banca en Irlanda	227
GRÁFICO 3. 12.	Estructura del crédito cooperativo en Japón	231
GRÁFICO 3. 13.	Escenarios de desarrollo del movimiento cooperativo	233
<hr/>		
GRÁFICO 4. 1.	La Frontera de Posibilidades de Producción	244
GRÁFICO 4. 2.	Descomposición de la eficiencia técnica y asignativa	246
GRÁFICO 4. 3.	Proceso de deflación de las variables monetarias consideradas	253
<hr/>		
GRÁFICO 4. 4.	Relación entre la expansión y la pérdida de eficiencia en España entre 1995 y 2003	258
GRÁFICO 4. 5.	Frontera eficiente y recta de regresión. Un input y un output	261
GRÁFICO 4. 6.	Formas de mejorar la eficiencia: enfoque input y/o enfoque output	262
GRÁFICO 4. 7.	Frontera de eficiencia cuando hay rendimientos variables de escala	271
GRÁFICO 4. 8.	Evolución de la eficiencia técnica: enfoque restringido y ampliado	280

PRÓLOGO

Prólogo

El análisis detallado de un sector cada vez más relevante, como es el de las cooperativas de crédito, siempre resulta de utilidad, y aún más en los tiempos que corren, en los que la preocupación principal por ganar cuota de mercado se impone. Esta pugna por ganar más, por tener mayores márgenes y ofrecer mayores resultados de negocio, es algo que caracteriza especialmente a otros intermediarios financieros, pero como bien se indica en este trabajo, el objetivo de las cooperativas de crédito no sólo consiste en la obtención de resultados, como obligación inherente a cualquier empresa, sino que va más allá por su clara vocación social. La orientación de este tipo de entidades hacia el desarrollo de los sistemas productivos locales, es decir, hacia sus socios y clientes, es misión fundamental de su modelo de negocio; y lo que justifica su existencia.

Es cierto que los retos que debe afrontar el sector de cooperativas de crédito en España son cada vez más importantes y decisivos. En un sector tan competitivo como es el financiero, hay que garantizar la supervivencia de nuestro modelo de negocio. Es por ello que, sería conveniente profundizar en aquellas facetas que tenemos más descuidadas. Nuestro sector presenta una enorme heterogeneidad, ya que ni la dimensión ni las estrategias son comunes a todas ellas. No obstante, el sector debe tener presente que hay que crecer, al igual que lo hace el mercado, y para ello existen los procesos de concentración, que tan buenos resultados han cosechado en las entidades que han optado por ellos.

Con el título “El sector de cooperativas de crédito: un estudio por Comunidades Autónomas”, este trabajo contribuye sin duda a descubrir aún más a nuestro sector, al tiempo que ofrece la posibilidad de conocer la historia más reciente de este tipo de intermediario financiero, tanto en España como en el resto de mundo. Las reflexiones,

comparaciones, debates y demás cuestiones que se ponen a disposición del lector de esta obra son aprovechables tanto para los profesionales del sector como para los investigadores y académicos.

La estructura de la exposición, dividida en dos partes claramente diferenciadas, contiene cuatro capítulos y un apartado de conclusiones que manifiesta la vocación didáctica de este trabajo. En este sentido, se comienza por justificar la necesidad de la actividad financiera, dentro de una primera fase de descripción del sistema bancario nacional. Se efectúa un breve repaso de los cambios normativos que han afectado al sector, la importancia de sus participantes, así como de la evolución de las principales cuotas de mercado de los tres tipos de intermediarios: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Tras analizar las estrategias de cada tipo de entidad en cuanto a red de sucursales, distribución de sus recursos humanos, clientela objetivo y dispersión geográfica, se concluye que las cajas y las cooperativas de crédito se caracterizan por su finalidad no lucrativa, por crecer en sucursales y en empleados, por utilizar preferentemente canales de distribución al por menor y por actuar en un ámbito geográfico marcadamente regional o provincial. Esta forma de hacer *banca* es la que está provocando la pérdida de hegemonía de las entidades bancarias en sentido estricto, en pro de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito.

A continuación, en el segundo y tercer capítulos, se enmarca al sector de cooperativas de crédito dentro del sistema bancario nacional e internacional, con especial atención al caso europeo. Toda vez que se han presentado las diferencias que éstas presentan con el resto de entidades de depósito, se analizan los condicionantes que dieron lugar al nacimiento de las primeras cooperativas de crédito, tanto en su versión de cajas rurales como laborales y profesionales. En este punto, a medida que vamos avanzando en la lectura del segundo capítulo, nos percatamos cómo el sector ha ido evolucionando, es decir, ha ido adaptándose a las nuevas condiciones de mercado, sin perder de vista sus principios fundacionales. No obstante, la fidelidad a sus orígenes sociales no impide que algunas entidades opten por una posición más activa, pues sean más inquietas, adoptando una estrategia menos tradicional y más propensa a la expansión y diversificación del negocio.

Así, en el tercer capítulo, se presentan los principales modelos cooperativos a escala internacional, como vía para introducir al lector en la reflexión de cuáles podrían ser los caminos más apropiados por los que puede discurrir el desarrollo del movimiento cooperativo nacional. En este sentido, al igual que ha ocurrido en la mayoría de países europeos, es más que probable que el sector de cooperativas de crédito

español pase por importantes transformaciones en el futuro, bien sea hacia una mayor concentración, bien hacia la búsqueda de nuevos nichos de mercado.

De otra parte, en el cuarto capítulo, se ofrece una reflexión sobre la importancia de la eficiencia a la hora de contrarrestar el incremento de la competencia, en un mercado cada vez más globalizado, en el que los productos y servicios son cada vez más estándar. Una vez más, se tiene en cuenta la propia naturaleza de las cooperativas de crédito a la hora de explicar las divergencias que éstas presentan con el resto del sector. De hecho, en este capítulo se ofrece un útil e interesante análisis de su eficiencia desde dos puntos de vista: uno tradicional, que habitualmente se usa en las comparaciones del sector financiero, y otro ampliado, que tiene en cuenta el negocio particular de las cooperativas de crédito.

En este sentido, resulta grato constatar cómo se llega a la conclusión de que los procesos de concentración que se han producido en el sector han venido de la mano de mejoras de eficiencia, al tiempo que se acometían proyectos de inversión más ambiciosos. En teoría, se trata de un resultado bastante lógico, ya que una concentración empresarial permite una mejor reorganización productiva, que verdaderamente se ha producido en la práctica, lo que ha contribuido a optimizar la estructura de costes y la diversificación geográfica del negocio.

A nivel particular, como presidente de Cajamar Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito, me complace comprobar cómo nuestra entidad se ha situado, año tras año, entre las entidades más eficientes del sector, a pesar de nuestro intenso proceso de expansión. Eso mismo ha ocurrido con la Caja Laboral Popular y con otras cajas rurales de menor dimensión. Por comunidades autónomas, el estudio destaca la buena evolución que experimentan las cooperativas de crédito andaluzas y valencianas.

Considero que la consulta de este trabajo contribuirá a un mejor conocimiento del sector de las cooperativas de crédito en España y en el resto del mundo. Se trata de una obra completa y rigurosa que permitirá a todo lector, incluso a los menos avezados en temas financieros, formarse una opinión sobre el sistema bancario español, de las diferencias que existen entre los tres principales tipos de intermediarios (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito), y de cómo estos han sabido adaptarse a los cambios que la globalización de los mercados ha ido provocando en el negocio bancario. Y en este contexto, particular mención merece el análisis de la evolución, tendencias de

negocio, expansión y perspectivas del sector de las cooperativas de crédito españolas, es decir, de nuestro sector.

Para terminar, debo agradecer muy sinceramente a Luis Jesús Belmonte la amabilidad que ha tenido al ofrecerme prologar su tesis doctoral, dándome así la oportunidad de hacer una síntesis de su riguroso trabajo en un lugar tan privilegiado.

Antonio Pérez Lao

Presidente de Cajamar Caja Rural, Soc. Coop. Crédito

INTRODUCCIÓN

Introducción

A. Justificación del trabajo e hipótesis de partida

El objetivo de este trabajo es analizar el estado actual de las cooperativas de crédito, así como su evolución entre los años 1995 y 2003. Para ello será necesario introducir el sector al que pertenecen, comentar los rasgos más característicos de las mismas que las diferencian del resto de entidades financieras que concurren en el mercado financiero y explicar todos aquellos aspectos específicos que permitan su estudio en profundidad.

Se completará esta visión estática de las cooperativas de crédito con un estudio puntual de aquellos aspectos que más incidencia van a tener a la hora de catalogar las posibilidades de supervivencia futura de este tipo de entidades. Éstos estarán relacionados con la eficiencia técnica que presenten las mismas a la hora de transformar sus inputs en productos y servicios financieros.

Como se verá a lo largo de este trabajo, la investigación mostrará el cambio que se ha ido produciendo en el escenario financiero nacional en los últimos años, constatándose cómo las cooperativas de crédito no se quedan al margen de la ampliación de los mercados, de la concepción de estrategias más globales y de la lucha tras el consecuente incremento de la competencia entre entidades.

Concretamente, se van a analizar las consecuencias de estos cambios en el entorno financiero nacional para las cooperativas de crédito, explicando las causas que motivaron el cambio en su objeto social, la eliminación de las fronteras físicas de las localidades, provincias o regiones que las vieron nacer y el notable incremento en sus productos

y servicios financieros, en total competencia con el resto de entidades que operan en el mercado nacional¹.

Asimismo, se demostrará que el pacto tácito que existía en el grupo de cooperativas de crédito españolas que impedía moralmente que una cooperativa de crédito se instalara en el territorio de influencia de otra cooperativa asociada al grupo puede haber quedado obsoleto debido al crecimiento manifestado por aquellas entidades más activas en su estrategia de expansión.

A este respecto, seguiremos la investigación del profesor Palomo Zurdo y Mateu Gordon (1999, pp. 157-188)² a propósito de los criterios de territorialidad que han impulsado a las entidades del grupo a crecer dentro del territorio que las ha visto nacer. Cuestión que será necesario matizar, sobre todo en los últimos años.

Finalmente, se obtendrán conclusiones sobre el nivel de eficiencia de las cooperativas de crédito. A diferencia de los análisis agregados que estudian la eficiencia global del sector bancario, en esta tesis se propone un estudio más específico. En la práctica, este deseo de mayor concreción se materializará en la localización de los análisis y de las conclusiones a cada una de las Comunidades Autónomas y a las entidades cooperativas que en ellas operan.

Así pues, se estructura el contenido de esta tesis en cuatro capítulos y un apartado de conclusiones, todo ello dividido en dos partes claramente diferenciadas, distinguiendo entre los pronunciamientos teóricos sobre el sector de cooperativas de crédito o el sistema financiero nacional e internacional, y los análisis empíricos que se desarrollarán para el conjunto de las entidades cooperativas.

¹ Como se desarrolla en el segundo capítulo, una de las razones que han contribuido al cambio en el objeto social de las cooperativas de crédito ha sido el cambio en la estructura del ahorro de las familias, cada vez más interesadas por los productos financieros novedosos, de mayor rentabilidad que una imposición a plazo fijo tradicional (IPF), en vez del ahorro inmobiliario (Fernández y Marhuenda, 1998; p. 85).

² Como anticipo a los comentarios que haremos en el epígrafe de justificación y en el segundo capítulo de esta tesis, se puede decir que la idea central del principio de territorialidad de las cooperativas de crédito circunscribe la expansión de éstas a su localidad de influencia o, en el mejor de los casos, a las denominadas "zonas de sombra", que son aquellos territorios limítrofes, normalmente a las zonas de influencia natal de las entidades cooperativas y que se utilizan, *in extremis*, para saciar la necesidad de crecimiento por parte de las entidades más preocupadas por el crecimiento.

Primera Parte: El papel de las cooperativas de crédito en el seno del sistema bancario europeo

A lo largo de los tres capítulos que contiene esta primera parte se describirá el sistema financiero español, el mundo de las cooperativas de crédito en España y el *savoir faire* cooperativo a escala internacional.

El objetivo de esta parte es eminentemente descriptivo, pues persigue dar a conocer un determinado tipo de entidad financiera, mostrar cuál es la posición de ésta en el mercado y vislumbrar cuál es la importancia del fenómeno cooperativo en el resto del mundo.

Ahora bien, a pesar de ser una parte descriptiva no se renuncia al análisis e interpretación de datos de forma particular, realizando aportaciones propias que permiten conocer con precisión la realidad actual del sector.

Se analizarán las características del sistema financiero español, comparando los distintos tipos de intermediarios financieros que en él operan y según los ámbitos geográficos en los que compiten, ya sea nacional o internacional.

No se puede estudiar una entidad de crédito sin hacer alusión al resto de participantes en el mercado financiero. Es por ello que, se dedica el primer capítulo a proponer una comparación entre los tres grandes tipos de entidades financieras: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Con la intención de llegar a un mayor detalle, se efectuará una comparación de estos tres grupos en el ámbito de Comunidad Autónoma, presentando la evolución de las cuotas de mercado en inversión o depósitos y su dimensión, medida por el activo total medio y el número de oficinas.

Todo ello, con el objetivo de percibir el posible agotamiento del modelo cooperativo en España o si, por el contrario, el cambio en el objeto social, el desarraigo del campo o de las organizaciones gremiales han dotado de la fuerza necesaria a este sector, originariamente agrícola o gremial, para competir e incluso ganar cuota de mercado al resto de entidades que operan en el sistema financiero español.

En el segundo capítulo nos introduciremos en el estudio de las cooperativas de crédito, el entorno en el que operan, sus orígenes y clases, y en la evolución regional que han experimentado en los últimos años.

A lo largo del capítulo apreciaremos como el objeto social de estas entidades se ha ido transformando en el tiempo, bien sea por las transformaciones que se han producido en el mundo agrario (del que proceden gran parte de las entidades cooperativas), bien por el proceso de creciente globalización de las economías occidentales.

Todos estos cambios han ocasionado un endurecimiento de la competencia en el sector, debido en gran medida al estrechamiento de márgenes de intermediación por la sucesiva bajada de tipos. Esta última cuestión condena a las entidades financieras a crecer en volumen de recursos e inversión, si desean contrarrestar la disminución de sus resultados.

Para completar la visión descriptiva de la primera parte, se presenta un tercer capítulo que incluye una breve exposición de los orígenes y situación del sector de las cooperativas de crédito en el resto del mundo, haciendo especial referencia a los países de la Unión Europea.

Posiblemente el razonamiento anglosajón, que provocó la conversión de gran parte de las entidades de tipo cooperativo en sociedades por acciones, tenga su origen en los malos resultados económicos que se observaron en la “banca mutualista” inglesa y norteamericana. Este es el caso de los Building Societies en Gran Bretaña y de los Credit Unions en EE.UU. Antes de la conversión, la única razón que los sustentaba consistía en los privilegios fiscales y reglamentarios que habían adquirido³.

A este respecto, se podrán formular críticas sobre aquellas posturas que relegan a las entidades cooperativas a un mercado marginal, caracterizado por la financiación de pequeños proyectos empresariales y una leve captación de ahorro, es decir, una actividad microscópica dentro del sector financiero nacional.

Segunda Parte: Análisis de la eficiencia y su relación con la dimensión

Esta parte comprenderá el grueso del análisis de los datos homogeneizados de las 83 cooperativas de crédito objeto de estudio desde 1995 a 2003.

³ A pesar de los intentos de la banca norteamericana por limitar los beneficios fiscales de los Credit Unions, el 7 de agosto de 1998 se votó en el Congreso de los Estados Unidos una ley que, no sólo no limitaba al crédito cooperativo, sino que ampliaba los criterios de adhesión a este tipo de entidades con el fin de favorecer una base sólida de mutualistas con intereses comunes.

Formalmente, el estudio analítico lo desarrollaremos en el capítulo cuarto, donde aplicaremos las técnicas estadísticas más adecuadas para discriminar el nivel de eficiencia de las cooperativas de crédito, así como intentar estimar una frontera de eficiencia a partir de la aplicación de un modelo no paramétrico. En definitiva, esta segunda parte supone la interpretación de algunos de los enfoques de investigación posibles que ya se han podido ir viendo a lo largo de la primera parte.

En concreto, el cuarto capítulo presenta a las entidades cooperativas como organizaciones capaces de sostener la competencia con el resto de entidades bancarias, teniendo como horizonte más próximo razones bien distintas a la mera maximización del beneficio del propietario del capital. En esta sección se trata la eficiencia en el sector de cooperativas de crédito como fuente principal de supervivencia futura.

La razón por la cual nos hemos propuesto estudiar el grado de eficiencia en las cooperativas de crédito responde a la fuerte relación que este concepto tiene con el nivel de competencia en los mercados bancarios. La traducción literal de esta relación se ha materializado en multitud de estudios que sobre la eficiencia y las economías de escala se han elaborado.

Trataremos de orientar el análisis de la eficiencia hacia el estudio de todas aquellas variables que provocan un mejor aprovechamiento de los recursos productivos. Así pues, el objetivo principal del análisis no se va a centrar en el estudio de la mayor o menor dimensión de las entidades cooperativas, sino más bien en el análisis de ciertas capacidades de las entidades cooperativas para aumentar su productividad y eficiencia en relación al resto de entidades del sector. Lógicamente, se realizará un análisis puntual de la eficiencia para cada una de las cooperativas de crédito y se obtendrán conclusiones a propósito de las posibles diferencias.

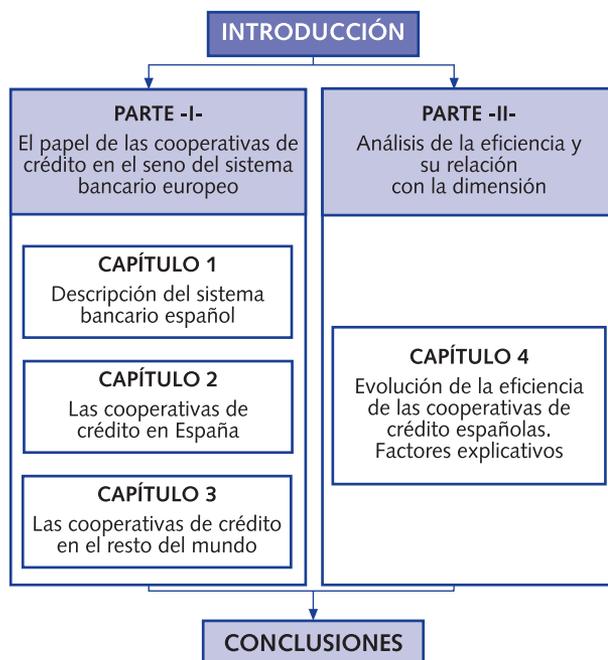
Posteriormente, se relacionará la evolución de la dimensión con la eficiencia, con la finalidad de obtener conclusiones acerca del posible sacrificio en la ratio de eficiencia productiva a costa de primar el deseo por ganar tamaño dentro del sector. El resultado será la identificación de las cooperativas de crédito, agrupadas por Comunidades Autónomas, más eficientes así como la jerarquización de las cooperativas de crédito españolas, en función del grado de eficiencia que presenten.

Una vez finalizado el análisis del capítulo cuarto, tras obtener los resultados oportunos al amparo de las inquietudes surgidas en la primera parte, se presentará un apartado con las conclusiones más relevantes sobre la situación actual y la evolución futura de las cooperativas de crédito españolas.

Esquemáticamente, la estructura de la tesis es la que aparece en el gráfico 1:

Gráfico 1.

Estructura del trabajo de investigación



B. Antecedentes del estudio

Históricamente, el estudio de la banca cooperativa, local o regional, presenta grandes lagunas, ya que se caracteriza por la ausencia de trabajos en profundidad sobre el mismo. Incluso el Banco de España, en su Boletín Económico, incorpora con cierto retraso el análisis de las cuentas de resultados de las cooperativas de crédito, pues es en 1993 cuando se adjunta al estudio que ya se hacía para bancos y cajas de ahorros (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 95).

Las causas de la falta de profundidad pueden ser:

- La elevada dispersión territorial de estas entidades.
- Su escaso tamaño.

- La falta de información agrupada por encontrarse dispersa y la laboriosa tarea de su localización.

Es por ello que, en la mayoría de estudios sobre el Sistema Financiero Español se suele tratar de manera general todo lo concerniente a la banca cooperativa, no tanto por el menor peso sobre el total del Sistema Financiero, sino más bien por los escasos datos con los que se cuenta. Se ha tendido entonces a diluir la importancia de estas entidades en el desarrollo económico de su provincia o región, y a presentarlos como entidades débiles que limitan sus operaciones a lo más básico y elemental dentro de los servicios financieros.

A nivel internacional existen estudios muy elaborados sobre la banca cooperativa y mutualista, sobre todo anglosajones y franceses, que no se pueden extrapolar en su totalidad debido al error en el que incurriríamos si considerásemos que la dimensión, el campo de actividad y el interés que han suscitado este tipo de entidades a lo largo de la historia en el resto de Europa y EE.UU. es comparable al que han tenido en España.

Aunque hay que reconocer que en los últimos años los investigadores le han dado cada vez más importancia al estudio del sistema financiero en su conjunto, así como a las entidades que en él operan, dicho interés no se ha repartido por igual entre los distintos tipos de entidades financieras que desarrollan su actividad en ese mercado.

Ciertamente, a pesar de la importancia que las cooperativas de crédito están alcanzando en los últimos tiempos, todavía existe cierto vacío en cuanto a la literatura relacionada con este tipo de intermediario. A este respecto, y con ánimo de dejar constancia de los trabajos más amplios que se han desarrollado, los que resultan más interesantes y, por ello, los que mayor dedicación han merecido en esta tesis, se expone, a modo de reseña, un breve comentario sobre los mismos, sin ánimo de socavar la importancia que también tendrán las referencias bibliográficas del resto de autores y obras mencionadas.

El primer estudio concreto sobre el sector de cooperativas de crédito al que hemos podido tener acceso ha sido el que ha realizado, en su tesis, el profesor González Rodríguez (1997). En dicho trabajo se profundiza en el análisis, tanto económico como jurídico, de las cooperativas de crédito de los quince países de la Unión Europea (antes de la ampliación a los diez nuevos socios comunitarios en mayo de 2004).

En concreto, se estudia la evolución del balance y la cuenta de resultados, detalle de la normativa aplicable y proceso de equiparación

de la misma para hacer efectiva la actual Unión Económica y Monetaria. Tras analizar los sistemas cooperativos en cada uno de los países, se concluye en el capítulo noveno con un análisis comparativo de la actividad de las cooperativas de crédito comunitarias.

Este trabajo resulta interesante por la extensión de los temas tratados y la estandarización de los nueve capítulos de su tesis, clasificados en función de los países de la Unión en los que se ha investigado tanto la estructura del sector financiero como la de las entidades cooperativas.

Como conclusiones, tras una comparación a nivel institucional entre los distintos países analizados, se afirma que los esquemas aplicados en los estados de la Unión muestran un gran parecido (salvo Dinamarca), observándose en todos ellos cómo el número de entidades cooperativas va disminuyendo aunque se mantiene la importancia de este tipo de entidades en sus respectivos sistemas financieros, gracias entre otras cosas a la creación de sociedades comunes de prestación de servicios para el conjunto de las entidades cooperativas.

Como comentario final al trabajo del profesor González Rodríguez cabe mencionar que el éxito del modelo cooperativo ha sido dispar según el país de la Unión analizado. Así, si en Austria, Alemania y Francia la banca cooperativa se impone a los otros tipos de entidades financieras, en el resto de países el resultado se invierte, e incluso a veces su representación llega a ser marginal.

En el presente trabajo, se profundizará en algunas de las conclusiones que ha expuesto el profesor González Rodríguez. Se analizará cómo el descenso de entidades cooperativas es producto de las fusiones que se están produciendo en el sector y cómo, a pesar de eso y gracias al principio de territorialidad que prevalecía en estas entidades, el número de sucursales y de empleados se incrementa con una intensidad superior a la media del sector financiero.

En cuanto al análisis de eficiencia en el sector de las cooperativas de crédito, resultan interesantes los trabajos de Carbó Valverde *et al.* (2002), Cordón Lagares y Cortés Rodríguez (2000), Moya Clemente y Marco Gual (1999), Calvo Bernardino y González Alcón (1998) y Arbelo Álvarez y Pérez Gómez (1996 y 1999). Asimismo, resultan especialmente destacables los trabajos de Pastor Monsálvez (1996), que ofrece un análisis de las diferentes metodologías para el cálculo de la eficiencia en el sector bancario y en las cajas de ahorros españolas, y de Berger y Humphrey (1997).

En el trabajo de Cordón Lagares y Cortés Rodríguez (2000) se ofrece una metodología para calcular el grado de eficiencia de las cajas rurales españolas. El objetivo de este estudio es aplicar esta metodología para establecer las pautas que debería seguir una caja rural para no perder el ritmo de ajuste a los nuevos tiempos. Finalmente, tras estudiar la ratio de eficiencia proporcionada por la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) y la que se obtiene mediante la aplicación del Análisis Envolvente de Datos (DEA), se resuelve que el modelo de eficiencia a seguir dependerá de la decisión que cada caja rural tome en cuanto a continuar con su estrategia tradicional o adaptarse a los nuevos tiempos.

Los trabajos de Moya Clemente y Marco Gual (1999), González Rodríguez (1998) y Arbelo Álvarez y Pérez Gómez (1996 y 1999) analizan la relación entre la eficiencia y la dimensión de las entidades de crédito. Si bien sólo uno de los trabajos está centrado en las cooperativas de crédito, el estudio de todos ellos ha sido muy útil en el desarrollo de nuestro análisis de la eficiencia en este tipo de entidades para el horizonte temporal considerado (1995-2003).

De los trabajos anteriormente descritos es de destacar el estudio de la concentración de las entidades de depósito españolas a través de la aplicación del Índice Herfindhal-Hirschman (HH), del Índice de Gini y del Indicador de Hill-Tildeman (HT). La conclusión, tras aplicar estos índices, es la constatación de un amplio proceso de redimensionamiento de las entidades de depósito en general, aunque la velocidad de redimensionamiento en los bancos sea superior a la que existe para las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito.

También resulta interesante el estudio que hacen Arbelo y Pérez (1996 y 1999) sobre el concepto de economía de escala. Este trabajo comienza con el análisis del concepto y con una serie de preguntas, a las que trata de dar respuesta, entre las que destaca la que hace referencia a cuál es el tamaño o rango de producción para el que se puede considerar que existe una ventaja en costes. El objetivo consiste en determinar la escala mínima eficiente (EME) que tiene que tener una empresa para operar en un mercado.

Por último, resulta de lectura obligada el trabajo de Berger y Humphrey (1997), pues representa una extensa recopilación de estudios sobre fronteras de eficiencia en 21 países. Entre otras cosas, resume, critica y propone mejoras a las estimaciones que se han realizado a propósito de la eficiencia.

C. Metodología y fuentes de información

La metodología que se ha seguido para alcanzar los objetivos anteriormente descritos se ha basado en la revisión de la literatura sobre entidades financieras, con especial atención a las cooperativas de crédito, y en el tratamiento de las técnicas de análisis estadístico y econométrico con los que afrontar el estudio de la eficiencia en las entidades cooperativas.

En un primer momento se ha pretendido explicar la función e influencia del sector de cooperativas de crédito dentro del sistema bancario nacional, los servicios que este tipo de entidades realizan, su situación actual y sus perspectivas futuras. A partir de esta revisión bibliográfica se ha llevado a cabo un estudio empírico mediante la extracción de un conjunto de variables del sector al que se le ha aplicado un método de cálculo de la eficiencia que pretende evaluar el grado en que estas entidades podrán afrontar su futuro más inmediato.

C.1 Conjunto de entidades consideradas

Para llevar a cabo esta tesis se ha tenido en cuenta el censo que la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito elabora anualmente y donde quedan censadas prácticamente la totalidad de las que operan en España.

A 31 de diciembre de 2003, fecha que se ha fijado como final del horizonte temporal considerado, había censadas en dicho anuario un total de 83 cooperativas de crédito de las que seis eran cajas populares o profesionales y 77 cajas rurales⁴. En el cuadro 1 se muestra la distribución del total de cooperativas de crédito españolas para cada una de las regiones.

⁴ En el segundo capítulo se especificarán las distintas categorías de cooperativas de crédito existentes en España.

*Cuadro 1.***Distribución autonómica de las cooperativas de crédito españolas**

CC.AA.	Caja Popular / Profesional	Caja Rural	Cooperativas de Crédito
Andalucía		10	10
Aragón		3	3
Asturias		2	2
Baleares (Illes)		1	1
Canarias		2	2
Cantabria			0
Castilla y León		7	7
Castilla-La Mancha		8	8
Cataluña	3	2	5
Comunidad Valenciana		36	36
Extremadura		2	2
Galicia		1	1
Madrid	2		2
Murcia		1	1
Navarra		1	1
País Vasco	1	1	2
Rioja (La)			0
Ceuta y Melilla			0
Totales:	6	77	83

Fuente: *Elaboración propia a partir de UNACC (2003).*

Anticipándonos al estudio pormenorizado del conjunto de entidades cooperativas que se mostrará en el segundo capítulo, puede resultar interesante, desde este primer momento, hacerse una idea de cuál es la población objeto de estudio y su distribución geográfica dentro del territorio nacional. Para ello, se ha considerado que las cooperativas de crédito se asignan a aquellas Comunidades Autónomas en donde radica su domicilio social, que normalmente coincide con la ubicación de sus servicios centrales⁵.

⁵ En la medida en que se avance en el estudio, se podrá comprobar como el crecimiento natural de las cooperativas de crédito provocará la expansión por otros territorios donde previamente no existían cooperativas de crédito o éstas quebraron.

C.2 Variables a considerar y depuración de los datos

Una vez que hemos identificado las entidades objeto de estudio, el problema que ahora se propone resolver consiste en obtener un horizonte temporal homogéneo que haga posible la comparación de datos en el tiempo y al mismo tiempo poder contar con una base de datos compacta que facilite el tratamiento de la información. Así pues, se han tenido que homogeneizar los datos correspondientes a cada una de las cooperativas de crédito españolas desde 1995 a 2003 con el *handicap* que supone el cambio de moneda en la valoración de los balances, así como por la necesidad de depurar los datos de las entidades que durante esos nueve años han sido objeto de fusiones o absorciones.

Así pues, a modo de esquema, el tratamiento de la información ha sido el siguiente:

- a) Seleccionar las variables objeto de estudio.
- b) Homogeneizar la unidad de cuenta de la peseta al euro.
- c) Construir una serie de nueve años para cada una de las variables objeto de estudio y para cada una de las cooperativas de crédito consideradas. Sólo existen dos cooperativas de crédito para las que no se ha podido conseguir una serie completa de nueve años. Esta eventualidad ha surgido por tratarse de entidades que se han creado durante el período considerado. Concretamente, se trata de la Caja Rural de Albalat dels Sorels, creada en 1999, y de la Caja Rural Credit Valencia, fundada en 2001.

Asignar los activos, pasivos y resto de variables objeto de estudio a las entidades resultantes de los numerosos procesos de fusión que se han llevado a cabo en el horizonte temporal que se estudia. Como anticipo al estudio de los procesos de concentración que se han producido en el sector de cooperativas de crédito, se muestra el cuadro 2 en el que se exponen las uniones de cooperativas más recientes.

Cuadro 2.

Fusiones de las cooperativas de crédito desde 1995 a 2003

Entidad resultante	2003	2002	2001	2000	1999	1998
C. R. ARAGONESA Y PIRINEOS			C.R. DE HUESCA C.R. DE ZARAGOZA		C.R. SEGRE-CINCA	
C. R. DE ARAGÓN		C.R. DEL C. DE CARINENA	C.R. DEL JALÓN (cambio de nombre)			
C. R. DE NAVARRA		COBANEXPO, S.C.C				
C. R. DEL MEDITERRÁNEO	C.R. DE ELCHE	C.R. VALENCIA C.R. ALICANTE C.R. CREDICOOP	C. R. DE CABANES			
			C.R. DE ARTANA C.R. DE BENICASIM		C.R. DE S. JUAN DE MORO	
C. R. DEL SUR		C.R. DE HUELVA C.R. DE SEVILLA				
C. R. INTERMEDITERRÁNEA				C.R. DE ALMERIA C.R. DE MALAGA CAJA GRUMECO		

Fuente: Elaboración propia a partir de la UNACC (varios años).

C.2.1 Variables consideradas

Para llevar a cabo el análisis del sector de cooperativas de crédito en España se ha propuesto el estudio de 36 variables para cada una de las cooperativas de crédito, que son las siguientes:

*Cuadro 3.***Variables consideradas**

Recursos Propios	Empleados	Rentabilidad Económica	Cartera_RF
Recursos Propios Medios	Oficinas	Rentabilidad Financiera	Cartera_RV
Debitos a Clientes	Productos Financieros	Número de Clientes	Participaciones
Recursos Totales Medios	Costes Financieros	Número de empleados en SS.CC	Particip_Emp_Grupo
Créditos sobre Clientes	Margen de Intermediación	Número de empleados en Sucursales	Activo_Material
Activo Total	Productos y Servicios Netos	Total Operaciones de Inversión Cred.	Ctas_Period_Div
Activo Total Medio	Margen Ordinario	Caja_y_Dep_BE	Ctas_Orden
Beneficios	Gastos de Explotación	Deuda_Estado	Gastos_Generales
Socios	Margen de Explotación	EECC	Gastos_Personal

Fuente: Elaboración propia.

Se trata de una mezcla de variables absolutas, bien del balance o de la cuenta de resultados, así como de magnitudes relativas en forma de ratios, que ordenaremos en función de los análisis de concentración, eficiencia o de valoración que en los capítulos sucesivos se desarrollarán.

Así pues, la tabla de datos básica contará con 83 entidades resultantes de los numerosos procesos de fusión desde 1995 a 2003, con 36 variables primarias y para un horizonte temporal de nueve años. Esto quiere decir que trabajaremos con 9 tablas anuales con 2.988 datos homogeneizados cada una (83 entidades x 36 variables consideradas).

C.3 Consideraciones sobre las fuentes de información y herramientas de análisis

El origen de los datos de cada una de las cooperativas de crédito y del resto del sistema financiero está en los anuarios y boletines que periódicamente editan las asociaciones financieras o la Autoridad Monetaria.

Para la elaboración de esta tesis, además de la información extraída de la bibliografía consultada, existe una parte muy importante de información y datos institucionales que proceden de:

- a) Anuario de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).
- b) Anuario de la Asociación Española de Banca (AEB).
- c) Anuario de la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA).
- d) Boletín Estadístico del Banco de España.

A pesar de la ingente cantidad de datos susceptibles de análisis econométrico, se echa en falta la existencia de variables un tanto más “subjetivas” que nos permitiesen profundizar más en las razones del éxito o fracaso en el seno del grupo de cooperativas de crédito.

No obstante, en ocasiones se hará alusión a este tipo de factores latentes y escasamente cuantificados como puede ser el hecho de contar con un régimen tributario distinto que se ha materializado en la necesidad de efectuar mayores dotaciones a fondos de educación y obra social para compensar un tipo impositivo inferior al 35%.

La limitación real radica en que no se tendrán en cuenta las diferencias jurídicas que emanen de la comparación entre la legislación nacional y las autonómicas.

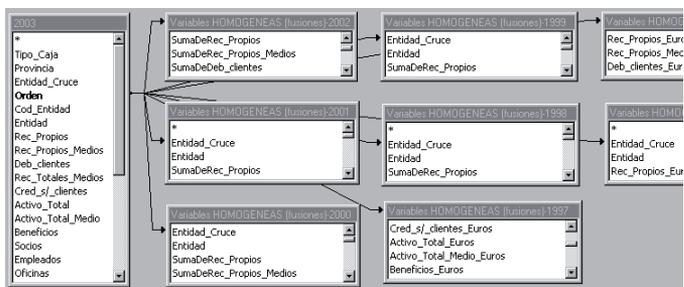
C.4 Herramientas informáticas de investigación

En este apartado se quiere poner de manifiesto que el tratamiento de los datos del grupo de cooperativas de crédito se va a realizar mediante los paquetes estadísticos Spss, Stata, TSP, EMS y Microsoft Excel. No obstante, para fusionar los datos de varios años, para una misma entidad y salvando la dificultad añadida de los procesos de fusión que han acontecido, se ha recurrido al uso de bases de datos como es el caso de Microsoft Access, fundamentalmente por la ventaja que supone para la interrelación de tablas mediante consultas de selección con la finalidad de homogeneizar variables.

En el gráfico 2 se presenta la estructura de una de las consultas utilizadas en Microsoft Access para construir la serie temporal (1995-2003) para cada una de las cooperativas de crédito estudiadas.

Gráfico 2.

Esquema de homogeneización de las variables



Fuente: Elaboración propia.

D. Aportaciones de la tesis doctoral

Consideramos que este trabajo aborda un tema de actualidad y de interés por las siguientes razones:

- Por tratarse de un sector, el bancario, de gran importancia dentro de nuestro sistema económico, que aunque ha generado multitud de trabajos de investigación a nivel agregado, se hace notar una cierta carencia de trabajos sobre el sector de las cooperativas de crédito en España. A través de esta tesis esperamos conocer aún más el sector de cooperativas de crédito en España, a nivel regional.
- Se intentará ofrecer una visión más personalizada de las conclusiones a las que lleguemos, pues tradicionalmente se han estudiado a las entidades bancarias de forma agregada. Nuestra aportación en este sentido consistirá en descender a nivel de entidad más representativa dentro de cada Comunidad Autónoma estudiada.
- Se estudiarán métodos alternativos de medición de la eficiencia para entidades orientadas a individuos, como es el caso del sector de las cooperativas de crédito españolas. A este respecto, se comenzará por un análisis previo de la eficiencia desde un punto de vista tradicional para ir hacia un modelo en el que se tengan en cuenta otras variables. En este caso, el objetivo perseguido consistirá en detectar otros inputs y outputs que no están basados en la mera obtención de rentabilidad por parte de las entidades de depósito.

- A escala internacional, el objetivo consistirá en detectar las similitudes que tiene el crédito cooperativo en España con el resto de sistemas cooperativos de crédito. Es por ello que, se tratarán de identificar sus máximos exponentes por países y, en la medida de lo posible, también se intentarán detectar cuáles son las causas que provocan la existencia de diferencias entre los dos ámbitos considerados: el nacional y el internacional.
- Finalmente, nuestro objetivo general consistirá en ofrecer una visión del conjunto de cooperativas de crédito españolas, agrupadas por Comunidades Autónomas, para que cualquier investigador y/o lector de este trabajo pueda identificar claramente:
 - a) Cuáles son las diferencias que estas entidades tienen con respecto al resto de intermediarios financieros.
 - b) Cuáles son las características distintivas de las cajas rurales o de las cajas laborales, como tipos de cooperativas de crédito, así como su importancia a nivel autonómico.
 - c) Cuáles son las posibilidades de supervivencia futura del sector tras haber analizado su productividad, eficiencia e interés por la expansión de la red de oficinas.

PRIMERA PARTE:

**EL PAPEL DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO
EN EL SENO DEL SISTEMA BANCARIO EUROPEO**

CAPÍTULO 1:

DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

Descripción del sistema financiero español

1.1. Justificación de la necesidad de la actividad bancaria

La importancia incuestionable que tiene el sector financiero en la economía se debe a que los mercados son imperfectos, ya que solamente puede tener lugar la intermediación de entidades de crédito cuando en un mercado hay “fricciones”, pues son éstas las que posibilitan la creación de valor en la intermediación financiera (Novo Peteiro y Varela Santamaría, 1996; p. 16). En un mercado perfecto, sin fricciones de ningún tipo, no se generaría oportunidad de negocio alguno para que surgiera una empresa dedicada a poner en contacto a demandantes y oferentes de servicios financieros. Por tanto, la existencia de dichas entidades está condicionada por la capacidad que tienen éstas de reducir ciertos costes de transacción o información.

Así pues, de forma específica, los motivos que dan lugar al nacimiento y consolidación de las entidades financieras se podrían resumir en:

- a) La necesidad de que exista una entidad, sea bancaria o no, que facilite la intermediación entre las unidades económicas con superávit, inversores, y las unidades económicas con déficit, que precisan financiación¹. Esto es así puesto que, aunque podemos imaginar la existencia de un mercado en el que los prestatarios y prestamistas se pusieran

¹ Véase Calvo Bernardino *et al.* (2002, p. 8) donde se muestra la diferencia entre los intermediarios financieros y los agentes financieros (dealers). Éstos compran y venden activos financieros sin transformarlos, no originando su actividad ningún cambio en los activos originales o primarios. Por el contrario, los intermediarios financieros adquieren activos como forma de inversión y no los revenden, sino que, a partir de ellos, crean activos nuevos que colocan entre los ahorradores, títulos secundarios o transformados, obteniendo los fondos necesarios para la realización de sus inversiones, tras su venta.

- individualmente de acuerdo, la existencia de los intermediarios abarata los costes de transacción.
- b) Las importantes ventajas en costes que, con relación a la actuación que pudiera desarrollar un inversor individual, estas entidades pueden obtener, gracias a la aplicación de economías de escala en la prestación de sus servicios.
 - c) Su mayor capacidad de acceso a la información, con respecto a un inversor individual. De forma habitual, los mercados financieros no son totalmente transparentes por lo que el acceso a la información sobre los títulos y resto de activos que se intercambian resulta muy valiosa, si ésta se recibe en el momento y con la certeza adecuada².
 - d) La creación de un eficaz sistema de pagos que ha permitido facilitar, basándose en un sistema de anotaciones en cuenta, las transferencias de riqueza entre las unidades económicas (Novo Peteiro y Varela Santamaría, 1996; p. 19).
 - e) Su labor de transformación de activos. Ocurre cuando los títulos emitidos por las unidades económicas con déficit, títulos primarios, que desean financiación, son transformados, en función de las necesidades de los consumidores en títulos secundarios. Éstos últimos son verdaderos productos creados por el intermediario financiero que, lógicamente, espera obtener una rentabilidad por ejercer dicha transformación.
 - f) Su capacidad para la creación de medios de pago.

1.2. Concepto y actividad básica de las entidades bancarias

1.2.1. Concepto de entidad bancaria

Antes de comenzar a estudiar el fenómeno de las cooperativas de crédito en todas sus vertientes, sería necesario clarificar la estructura del entorno financiero en el que se desenvuelve su actividad, con el fin de delimitar el objeto de estudio.

A este respecto, hay que tener presente que el sistema bancario constituye la parte más importante del sector financiero de una economía, además de ser el gran participante del sistema crediticio de

² Según Freixas Dargallo (1996, p. 32), si en los mercados financieros no se incurriera en costes de obtención de información, de transacción, fuesen totalmente transparentes y si los activos financieros pudiesen adecuarse, con cierta flexibilidad, a las necesidades de los inversores, no existirían razones para justificar la existencia de intermediarios financieros.

un país. Así pues, del conjunto heterogéneo de instituciones que intervienen en los distintos mercados financieros, nos centraremos en la parte que hace referencia a las entidades bancarias.

¿Qué entendemos por entidad bancaria? Por un lado, según el artículo 37 de la Ley de Ordenación Bancaria de 1946³, ejercen comercio bancario todas las personas físicas o jurídicas que con habitualidad y ánimo de lucro reciben depósitos del público que aplican posteriormente a operaciones de crédito y otras inversiones.

Por otro lado, como definición un tanto más exacta, según el Diccionario Enciclopédico Espasa Calpe (1988, p.1433), un banco es “una institución pública de crédito, constituida en sociedad por acciones, que con arreglo a las normas legales realiza el tráfico del dinero utilizando principalmente el procedimiento de giros, mediante documentos representativos de valores, como son los billetes, cheques, letras de cambio y créditos documentarios. Es nota característica el realizar la mayor parte de sus operaciones con dinero ajeno”.

A partir de esta definición podemos comenzar a plantear la diferencia entre las entidades bancarias propiamente dichas, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, teniendo en cuenta que son estas entidades las que forman el sistema bancario español en sentido estricto, ya que son las únicas autorizadas con carácter general para captar fondos reembolsables del público en forma de depósitos.

1.2.2. Actividad básica de las entidades bancarias

De manera general, se puede decir que la actividad principal de las entidades bancarias consiste en la concesión de préstamos o créditos (al consumo, hipotecarios, comerciales, factoring, leasing o renting), de tarjetas de crédito o débito; y la prestación de avales y garantías⁴. Gracias a la diversidad de actividades que lleva a cabo, el sistema bancario, en sentido estricto, representa el 95% del balance agregado del sistema crediticio español, que incluye al Instituto de Crédito Oficial (ICO), a los Establecimientos Financieros de Crédito y al sistema bancario.

³ B.O.E. de 1 de enero de 1947.

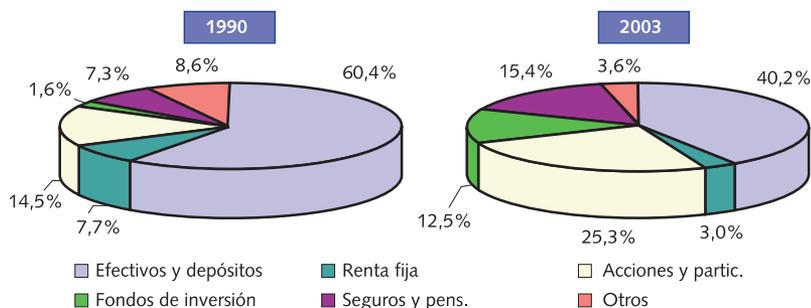
⁴ Según Barallat López (1992, p. 87) la actividad de la banca universal es tan variada que sólo tiene que responder a la máxima de mantener los costes para conservar los márgenes de contratación en los productos tradicionales, a la vez que se gana cuota en aquellos de mayor crecimiento.

Concretando aún más, las actividades que llevan a cabo las entidades bancarias se diferencian claramente de las que realizan las empresas manufactureras, ya que no tienen un proceso productivo asimilable a la mayoría de empresas. En estas entidades se habla de la gestión de recursos e instrumentos financieros⁵.

En líneas generales, es posible afirmar que el sistema bancario español se caracteriza por operar en un mercado bastante minorista (por lo que resulta adecuado poseer una tupida red de sucursales) que alterna el negocio tradicional, en claro estancamiento debido a la tendencia de los tipos de interés en los últimos años, con el crecimiento de la desintermediación, que ha provocado ciertos cambios en las pautas de inversión de los ahorradores (dando lugar a la aparición de un elevado número de partícipes en fondos de inversión). A este respecto, en el gráfico 1.1 se muestra cómo ha evolucionado la distribución del ahorro financiero de los hogares en los últimos años.

Gráfico 1. 1.

Distribución del ahorro financiero de los hogares



Fuente: *Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.*

Resulta revelador que, tras algo más de una década, los ahorradores han ido interesándose cada vez más por la renta variable y los fondos de inversión, en detrimento del tradicional depósito a plazo.

En este contexto, las entidades bancarias españolas se están adaptando perfectamente a las nuevas condiciones del entorno, según

⁵ Véase Bergés Lobera y Soria Lambán (1993, p. 11).

las posibilidades de cada grupo de entidades. El objetivo común de todas ellas consiste en la búsqueda de la mayor diversificación, geográfica o de actividades desarrolladas, con el fin de canalizar la liquidez excedentaria hacia aquellas inversiones que supongan nuevas fuentes de ingresos que sustituyan a las derivadas de la pura desintermediación financiera.

1.3. La globalización y la exclusión financiera en Europa

1.3.1. La globalización y sus consecuencias

El Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) define la globalización como “la interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología”.

La Real Academia de la Lengua define globalización como “la tendencia de los mercados y las empresas a extenderse alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”⁶.

El hecho es que, la creciente interdependencia del sistema económico internacional, la extensión de los mercados y la multipolaridad de áreas geográficas de influencia económica, son las características del nuevo orden económico mundial. Esta sucesión de hechos está provocando que ya no se pueda pensar sólo a escala nacional, pues el crecimiento y el bienestar de un país ya no dependen exclusivamente de sus actuaciones autónomas sino que está muy ligado al entorno internacional.

Es por ello que, durante las últimas décadas las fronteras nacionales se han ido diluyendo dando paso a un mercado transnacional en el que compiten empresas de todo el mundo y donde los capitales financieros, productivos y comerciales circulan libremente de un país a otro.

Según Ontiveros y Valero (1997, p. 120), la progresiva integración de los sistemas financieros nacionales sólo afecta a los países más desarrollados, pues es en éstos donde se facilita la formación de un mercado único para las grandes operaciones financieras.

⁶ www.rae.es (15/12/04).

En la práctica, se ha tratado de medir la creciente importancia del sector exterior dentro del balance de las entidades bancarias a través de la comparación de la parte del activo que se atribuye al sector exterior y el activo total de cada tipo de entidad. El resultado se ha reflejado en el cuadro 1.1.

Cuadro 1.1.

Importancia del sector exterior en el activo del balance

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Banca	19,6%	19,1%	18,8%	19,2%	18,9%	23,1%	27,0%	30,6%	34,8%
Cajas de ahorros	7,0%	6,2%	6,4%	8,7%	13,5%	16,2%	16,8%	17,2%	16,0%
Coop. Crédito	0,3%	0,6%	0,5%	0,7%	2,0%	6,2%	6,4%	5,6%	7,0%
Total	15%	14%	14%	15%	17%	20%	23%	25%	28%

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Se puede comprobar cómo los bancos son las entidades que mayor importancia conceden a las operaciones con el exterior, pues a 31 de diciembre de 2003 concentraban casi el 35% de su activo en activos internacionales.

De la misma manera, son los bancos los que copan la mayor parte de la inversión externa, pues agrupan casi el 80% del total de las inversiones transnacionales que hace el sistema bancario español. Véase cuadro 1.2.

Cuadro 1.2.

Peso de la actividad internacional según el tipo de intermediario

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Banca	84,1%	85,1%	84,7%	80,5%	72,3%	72,1%	74,4%	76,4%	79,7%
Cajas de ahorros	15,9%	14,8%	15,2%	19,4%	27,4%	26,9%	24,6%	22,9%	19,5%
Coop. Crédito	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,4%	1,0%	0,9%	0,7%	0,8%
Total	100%								

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Con carácter evolutivo, se puede afirmar que, la globalización de la actividad financiera se ha materializado en una mayor preocupación de las entidades bancarias nacionales por procurarse una presencia internacional a través de la inversión en activos fuera de su mercado natal. A nivel agregado, la importancia que las entidades españolas han dado a la inversión en el extranjero ha pasado de un 15% en 1995 a un 28% en 2003. En este proceso de creciente internacionalización de las entidades bancarias nacionales existe una clara hegemonía de la banca frente a las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, aunque el interés de estas últimas queda patente en sus elevadas tasas de crecimiento anuales.

Con datos en la mano, se observa que las entidades bancarias españolas se han percatado de las ventajas que supone un mercado globalizado, pero también de los riesgos que ocasiona la extensión de la competencia con terceras entidades extranjeras, que si llegan a ser más eficientes no dudarán en introducirse en nuestro mercado nacional.

Para las entidades bancarias, el fenómeno de la globalización supone una evolución necesaria en su estructura organizativa que, entre otras cosas, provocará:

- La creación de una demanda homogénea mediante campañas de promoción cada vez más universales que unifiquen los gustos de los consumidores.
- La aparición de una potente oferta interesada en obtener mayores economías de escala a través de una dimensión cada vez mayor que permita la disminución de sus costes totales medios. Estas reducciones de costes serán indispensables si se quiere continuar en un gran mercado, por lo que se hará necesario invertir en tecnologías más modernas que agilicen la obtención de información sobre los mercados y las operaciones financieras sobre los mismos.

Entre los riesgos que la globalización puede acarrear para las entidades bancarias, fundamentalmente europeas, podríamos encontrar las siguientes:

- La existencia de un sector bancario fragmentado, debido al elevado número de instituciones financieras que operan en los mercados, tanto de naturaleza estrictamente comercial (bancos) como no comercial o no lucrativa (cajas

de ahorros y cooperativas de crédito). Esta dualidad en la composición de entidades bancarias, lucrativas o de carácter fundacional, explica las dificultades que encuentra el mercado europeo a la hora de concentrarse. Entre otras cosas, porque los bancos comerciales no tendrían la posibilidad de ganar dimensión mediante la compra de estas pequeñas entidades de depósito no comerciales⁷ y así contribuir a paliar la fragmentación del sector.

- ❑ La falta de un sistema efectivo de supervisión europeo, que hace que las autoridades monetarias nacionales sean las que tengan la responsabilidad a la hora de controlar la actividad de las entidades bancarias que residan en su territorio de actuación. Evidentemente, esta parcelación normativa y de supervisión contribuye a ralentizar el desarrollo de los mercados de capitales europeos, con las consecuencias negativas que ello tendrá en la colocación del ahorro y del crédito europeo (pues emigrarán a mercados más desarrollados como el americano).
- ❑ Reticencias de los empleados de banca a los procesos de fusión. En la práctica, cuando dos o más entidades se ponen de acuerdo para llevar a cabo un proceso de concentración y contrarrestar así la fragmentación del sector, es muy frecuente contar con cierta oposición por parte de los representantes de los trabajadores, que no ven con muy buenos ojos las fusiones transfronterizas y mucho menos las nacionales cuando hay problemas de duplicidad en la red de oficinas.
- ❑ Ausencia de un derecho europeo de sociedades, que obliga a las entidades a escoger una legislación nacional en caso de fusión. A este respecto, también se echa en falta la existencia de una directiva europea clara, en materia de OPA – OPV⁸, que obliga a esperar la decisión de la Comisión Europea cuando esta fusión atenta contra la libre competencia o, en otros casos, se impide la operación de fusión tras la oposición de uno de los gobiernos nacionales de alguna de las empresas fusionadas.
- ❑ Dificultad en la reducción de costes en el caso de que se potenciasen las fusiones transnacionales. Esto es así puesto que los sistemas informáticos, de valoración o

⁷ Aunque lo contrario, la compra de bancos estrictamente comerciales sí está permitido a las entidades bancarias no comerciales.

⁸ OPA son las siglas de oferta pública de adquisición de acciones que una sociedad hace sobre el capital de otra. Mientras que OPV es todo lo contrario, es decir, una oferta pública de venta de acciones que una sociedad ofrece al mercado con el deseo de captar nuevos socios.

las propias líneas de productos seguirán siendo nacionales en la medida en que los consumidores europeos tienden a ser diferentes, sobre todo en lo que se refiere a hábitos de pago.

Como recapitulación final al concepto de globalización, resultan especialmente apropiadas las palabras de Amartya Sen, Premio Nobel de Economía en 1998 y de Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía en 2001, a favor de una globalización que tenga en cuenta una mejor distribución geográfica de sus beneficios y de sus oportunidades (Wallace, 2004; p. 7) y (Stiglitz, 2002; p. 15).

1.3.2. La exclusión financiera y el papel de las entidades no lucrativas

Con el nombre de “exclusión financiera” se engloba al conjunto de dificultades de acceso a los servicios bancarios elementales, es decir, cuando la entidad en cuestión niega a parte de su antigua clientela ciertos servicios como pueden ser: la restricción en el pago de recibos por ventanilla, la disposición de talonarios, emisión de tarjetas de débito, aceptación de domiciliaciones de adeudo, el desprecio a las operaciones de inversión de menores volúmenes y márgenes, etc.

Como variante a esta negación en la prestación de un servicio a un cliente está la discriminación en el cobro de comisiones. A menudo se suelen aplicar comisiones más elevadas a aquellos clientes menos interesantes desde el punto de vista comercial, simplemente para conseguir desincentivarlos como usuarios de servicios bancarios o porque se quiera prescindir de ellos por el hecho de no enmarcarse en el perfil de cliente modelo que la entidad financiera ha fijado.

Es muy posible que los riesgos de la globalización, junto con el incremento de las nuevas tecnologías al servicio de la industria bancaria y la creciente competitividad del sector, estén provocando problemas de exclusión financiera, debido a la reorientación estratégica que desarrollan las entidades bancarias para adaptarse a la nueva situación de mercado.

Una de las principales estrategias que llevan a cabo las entidades bancarias es la segmentación de su clientela, puesto que las necesidades de servicios financieros y la rentabilidad de los mismos son diferentes de un grupo de clientes a otro, sobre todo si se tiene en cuenta el tramo minorista. Esto hace que la clientela se vaya seleccionando en función de su rentabilidad media esperada, surgiendo así los primeros clientes excluidos.

Entre las causas que pueden motivar la exclusión financiera de parte de la clientela bancaria encontramos:

- ❑ La exigencia de una creciente rentabilidad al sector bancario, que obliga a la segmentación de la cartera de clientes con el fin de discriminar la atención en función del retorno económico que la entidad financiera prevea obtener, bien sea atendiendo a los márgenes de contratación esperados, al volumen de pasivo depositado o a las expectativas de inversión que se hayan previsto.
- ❑ La generalización de nuevas tecnologías, como Internet o nuevos sistemas de pago, que resultan extremadamente útiles para el sector de la clientela que tiene el conocimiento y los medios para su disfrute, pero no así para las clases más desfavorecidas o con mayores dificultades de adaptación a estos nuevos instrumentos financieros.
- ❑ La restricción del horario en operaciones de ventanilla, como ocurre en el caso del pago de recibos en efectivo, obligando indirectamente al usuario a abrirse una cuenta y domiciliar el pago (por lo que la entidad se garantiza la permanencia de un saldo medio escasamente remunerado para atender los futuros recibos domiciliados).

Si hacemos un pequeño análisis de las causas de exclusión anteriormente expuestas, podremos caracterizar a ese sector de la clientela que sufre la exclusión. Es decir, estamos hablando de clientes que:

- ❑ Tienen dificultades temporales de recursos económicos que les relegan a las últimas posiciones en el ranking de objetivos comerciales de la sucursal bancaria. No van a contribuir a cubrir los objetivos de pasivo, de inversión o de comisiones de manera clara. En este sentido, las entidades de depósito han mejorado mucho a la hora de clasificar a sus clientes objetivo, acudiendo, en muchos casos, a empresas que realizan valoraciones (*scoring*) de clientes objetivo.
- ❑ Suelen poseer ciertas dificultades cognitivas que dificultan el acceso y entendimiento de la información que proporcionan los nuevos canales bancarios o los nuevos instrumentos de pago. En la mayoría de los casos se trata de clientes con una avanzada edad o con niveles de educación relativamente bajos que no han sido aleccionados en el uso de nuevas tecnologías.

Finalmente, como dice el profesor Carbó Valverde (1999, p. 166), la exclusión financiera no es un problema sin solución, pues se podría apostar por la potenciación de entidades bancarias de marcado carácter social, como son las cajas de ahorros o las cooperativas de crédito⁹. También caben actuaciones puntuales al respecto. A saber:

- ❑ La potenciación de los microcréditos como vía para satisfacer, en las mejores condiciones posibles, las necesidades de aquellas familias que precisan escasos montantes de crédito.
- ❑ La adecuación del resto de productos financieros para orientarlos aún más a las necesidades de este tipo de clientes excluidos.

1.4. Breve reseña sobre el proceso de liberalización financiera en España

El proceso de liberalización financiera en España no es más que el reflejo del intenso proceso desregulador que se inició a partir de los ochenta en Europa y que se materializó en la disminución gradual de los tipos de interés o de los coeficientes de inversión obligatoria.

Con el paso del tiempo, el entorno bancario actual en España se ha hecho totalmente distinto al que existía en los años previos a los ochenta, cuando la actividad financiera estaba fuertemente intervenida. La situación actual es el resultado de un proceso irreversible de cambios acontecidos desde finales de los ochenta, materializados en:

- a) Incremento incesante de la globalización y de la competencia como consecuencia de la eliminación de las barreras geográficas y regulatorias entre países, que está provocando un proceso continuo de reducción de los márgenes de contratación y que obligará a las entidades a buscar un mayor aprovechamiento de sus recursos a través del incremento en los niveles de eficiencia.
- b) La mayor sofisticación de los consumidores de productos y servicios financieros, que ha dado origen a una clientela

⁹ A este respecto, Balado García (2003, p. 193) afirma que todavía hoy se mantiene la vocación original de las cajas de ahorros y, por ende, de las cooperativas de crédito en cuanto a su predisposición a evitar la exclusión financiera. El signo más evidente se encontraría en el hecho de que estas entidades mantienen agencias financieras en municipios en los que la banca no considera adecuada su instalación por el escaso volumen poblacional, censos inferiores a 2.000 habitantes, o por su reducida manifestación de renta. No obstante, es necesario apuntar que esta afirmación hay que tomarla en promedio para un sector, ya que dentro del mismo suelen existir entidades cuya importancia y estrategia resultan bastante atípicas, con relación al resto de cajas, como es el caso de La Caixa, Caja Madrid o Caja Rural Intermediterránea-Cajamar.

cada vez más exigente y culta, tanto en calidad como en precio. Esto no quiere decir que la relación histórica que las entidades mantenían con sus clientes haya dejado de ser interesante; todo lo contrario, pues no sólo se trata de una competencia en precios a través de canales de distribución más baratos sino también de una mejora constante de la calidad del servicio y la subsiguiente fidelización de la clientela¹⁰.

- c) Aumento de la desintermediación¹¹ financiera en la medida en que se van potenciando los nuevos canales de distribución alternativos como internet. Al mismo tiempo, la desregulación financiera está permitiendo que muchas entidades financieras no bancarias comiencen a ofrecer servicios bancarios, como instrumentos de colocación del ahorro. A este respecto, algunos autores, como Sáenz Abad (2000, p. 66), han apuntado que la cadena de valor de la banca tradicional en España corre el riesgo de desmembrarse, en la medida en que los nuevos canales faciliten el acceso a especialistas en funciones de asesoría que puedan perjudicar la cuenta de resultados de las entidades bancarias tradicionales.
- d) Armonización de las políticas monetarias y aumento de las capacidades públicas de supervisión y control de las entidades financieras, para lo que será necesaria una rápida armonización de los mecanismos de control comunitarios.

En este nuevo contexto, las entidades de depósito españolas se han visto obligadas a adecuar sus estrategias para dar respuesta a los cambios que se están produciendo en su entorno. Afrontar estos nuevos retos hace inevitable pensar en la capacidad de las entidades españolas para hacerles frente.

La respuesta dada por las entidades de depósito ha sido diferente, ya que:

- La banca privada se ha visto inmersa en un largo proceso de fusiones y adquisiciones, dentro de su sector, con la preocupación principal de ocupar los primeros puestos del

¹⁰ Según Sáenz Abad (2000, p. 67), "la confianza en una entidad financiera sigue siendo un valor esencial. Un valor en el que tienen cierta ventaja los bancos tradicionales que han creado fuertes vínculos con los clientes".

¹¹ La desintermediación financiera se podría definir como el proceso mediante el cual las unidades económicas con superávit (ahorradores) entran en contacto directo con las unidades económicas con déficit (empresas inversoras) sin que se produzca la intervención de una entidad bancaria (Pina Gil, 1998; p. 16)

ranking nacional, en lo relativo a cuotas de mercado en depósitos o en créditos.

- Las cajas de ahorros han optado por un proceso similar al de los bancos, es decir, se han decidido por las fusiones y por la expansión geográfica. Aunque también se han hecho notables esfuerzos por fomentar el asociacionismo del sector, lo más importante ha sido el interés que estas entidades han ido manifestando a la hora de posicionarse en el propio campo de la banca privada.
- Las cooperativas de crédito han basado su estrategia en mantenerse como entidades individuales, a pesar de los procesos de fusión que se han producido a lo largo de las dos últimas décadas. Estas entidades han sustituido la estrategia de fusión por la de asociacionismo mediante la creación de entidades que prestan servicios a las cajas asociadas; por ejemplo, Banco Cooperativo, Rural Grupo Asegurador o Rural Servicios Informáticos.

Afortunadamente, se ha comprobado que la evolución en los beneficios de la banca española y en la eficiencia han estado acordes con la media europea, manteniendo en todo momento una buena posición.

En términos de rentabilidad y eficiencia, los mejores sistemas bancarios europeos son los del Reino Unido, en la estela del sistema financiero norteamericano, así como los sistemas bancarios de los países nórdicos. En cuanto a los dos grandes países de la Unión, Alemania y Francia, habría que decir que los datos de eficiencia y rentabilidad de sus sistemas bancarios distan mucho de la banca inglesa, debido principalmente a la necesidad que tienen de abordar un decidido proceso de reestructuración (Rodríguez Inciarte, 1997; pp. 115-133).

Si el sistema bancario español consigue aumentar su eficiencia, aproximándola a los bancos anglosajones, y al mismo tiempo acelera su estrategia de ganar dimensión es muy posible que se pueda ver en el grupo de cabeza de la banca europea a una o varias entidades españolas, puesto que contamos con entidades con una fuerte implantación en países distintos a su mercado natural (fundamentalmente Latinoamérica) y cubren eficientemente un amplio espectro de productos y servicios financieros.

Rodríguez Inciarte (1997, p. 130) afirma que, además de la preocupación por ganar dimensión para estar entre las primeras entidades bancarias europeas, la banca española tendrá que ser capaz de:

- ❑ Consolidar sus ingresos anuales como suma de sus distintas áreas geográficas donde opera, pero manteniendo una cuota de mercado sólida en su mercado minorista doméstico, con el objetivo de cubrir sus costes fijos y retribuir a sus accionistas.
- ❑ Contar con una base sólida de capital y unos adecuados ratios de solvencia que le permitan afrontar el futuro desde una cómoda posición, desde el punto de vista del riesgo.
- ❑ Haber alcanzado unos niveles adecuados de eficiencia, tras haber conseguido maximizar la productividad de la plantilla a través de la utilización de unos medios tecnológicos avanzados.
- ❑ Haber desarrollado una estrategia clara y una cultura empresarial propia que evite ambigüedades sobre el camino que se pretende seguir.
- ❑ Crear valor para sus accionistas, generando una rentabilidad por encima de su coste, a la vez que ésta sea distribuida periódicamente a sus propietarios en forma de dividendos.

1.5. Nota sobre la historia de la banca comercial en España

La buena imagen de la banca española en el contexto internacional como un conjunto de entidades financieras de reconocida eficiencia y solvencia no siempre ha sido así. Es relativamente reciente, pues en 1977 hubo una crisis muy importante que sacudió al sistema financiero español que necesitó de más de siete años para considerarla como definitivamente superada.

Aunque la crisis no fue exclusiva de España, sí se puede decir que tuvo mayores consecuencias debido a la peor coyuntura económica que atravesaba nuestro país y porque sorprendió a la mayoría de los bancos nacionales en un fuerte proceso de expansión, sinónimo de elevados costes de explotación y unos bajos niveles de eficiencia productiva.

Actualmente, gracias en gran parte a la labor de supervisión del Banco de España, los grupos bancarios españoles han recuperado el prestigio que se perdió en 1977. Fue un largo proceso de reformas que se iniciaron con la creación del Fondo de Garantía de Depósitos, la petición por parte del Banco de España de datos consolidados, límites para la creación de bancos o para ser banquero, solicitud de auditorías complementarias a la labor de supervisión del Banco de España, etc.

Todo ello hizo que el sistema bancario español experimentase un fuerte proceso intervencionista y formalizador que prepararía a las entidades españolas para la liberalización del sector, que se haría efectiva con la entrada de España en la Comunidad Europea en 1986. A partir de esa fecha comenzarían las *guerras* por el crecimiento, por los volúmenes y por las cuotas de mercado.

En los años siguientes a la entrada en la Comunidad se inicia un efectivo proceso de criba en las entidades de depósito españolas. Si a principios de 1987 existía lo que se conoce como el Club de los Siete (Banco Central, Banesto, Banco Bilbao, Banco Hispano Americano, Banco de Vizcaya, Banco de Santander y Banco Popular), a finales de ese mismo año comenzaría el proceso de concentración con la fusión del Banco de Bilbao y el Banco de Vizcaya, para formar lo que fue el BBV el 27 de enero de 1988. Tiene lugar así la primera gran fusión española.

Esta fusión alteraría el mapa bancario de la época, pues fue la espoleta que propiciaría sucesivos movimientos de concentración y crecimiento. Aunque el resto de bancos parecía dar su visto bueno al nacimiento del nuevo macrobanco (BBV), el Banco de Santander parecía no aceptar el nuevo mapa bancario. Su intento por crecer le llevó a firmar una alianza con el Royal Bank of Scotland¹², e irrumpir en el mercado con nuevos productos de ahorro como las *supercuentas* (producto de pasivo que tuvo un éxito rotundo, al permitirle aumentar su cuota de mercado en ese mismo concepto). A finales de 1988 el Banco de Santander había dejado de ser el sexto banco nacional para ocupar el cuarto puesto entre los siete grandes.

En 1989, a pesar de que el mercado esperaba un nuevo movimiento del Banco de Santander para intentar acercarse al BBV, se produce la segunda gran fusión bancaria. Esta vez fueron La Caixa y la Caja de Barcelona. Asimismo, a finales de los ochenta se viviría un fuerte proceso de concentración en el sector de cajas de ahorros, alentado por la CECA y el Banco de España, que dio lugar a la reducción del número de entidades hasta 46, desde las 77 iniciales.

En 1991 nació otro gran grupo financiero, la Corporación Bancaria de España, Argentaria, que surgió de la integración de todos los bancos de propiedad pública, a excepción del Instituto de Crédito

¹² Que recientemente se ha puesto en entredicho debido a la incursión del Grupo Santander en el Reino Unido tras la compra de Abbey National (Gonzalo, 2004b; p. 16).

Oficial (I.C.O.) en una única entidad financiera con un valor de más de 55.300 millones de euros de activos totales, el mayor de la banca española en esa fecha.

Ese mismo año se volvió a modificar el escenario bancario español. Tras fracasar las negociaciones entre Banesto y el Banco Central, éste último se decantaría por buscar otro compañero de viaje. Así pues, nacería el Banco Central Hispano tras la fusión del Banco Central y el Banco Hispano Americano, formando así el primer grupo financiero del país.

En 1994, el Banco de Santander logró quedarse, en pública subasta, con el 73,5% de Banesto, tras la mala gestión llevada a cabo por su presidente, Mario Conde, que concluiría con la intervención, por parte del Banco de España, y la subasta del mismo (González Méndez y González Rodríguez, 2000; p. 611).

En 1995, la preocupación por incrementar la dimensión hizo que los grandes bancos españoles se lanzasen a la reconquista del mercado latinoamericano, cuyo sistema financiero estaba por explotar y el potencial de crecimiento era enorme comparado con mercados más maduros como el español o el europeo. Además, en Europa resultaba difícil conseguir entidades con las que fusionarse, tanto por el precio como por razones políticas.

En 1998 se produjo la huida en masa de parte de la banca extranjera instalada en el sector bancario español. Fue el caso de los grupos italianos San Paolo di Torino y Monte dei Paschi di Siena, del británico Abbey National y del francés Crédit Lyonnais (que años antes había adquirido al Banco Comercial Español y a la Banca Jover).

Hubo que esperar hasta el año 1999 para que la gran banca española volviese a apostar por las fusiones como vía de crecimiento. En enero de 1999 el Santander y el Central Hispano anunciaron por sorpresa su fusión. Nació así el BSCH, hoy SCH, lo que significaría que en algo más de una década los siete grandes se redujeran a cuatro: BSCH, BBV, Argentaria y Banco Popular, por ese orden. Meses después, el BBV no quedando contento con el ranking nacional respondería al nacimiento del BSCH con la fusión con Argentaria, dando lugar al BBVA.

Los bancos medianos españoles, por su parte, defienden su independencia y sólo el Sabadell protagonizó movimientos distintos al resto al absorber en España al Nat-West. La Caixa, en 1995, entró en el

accionariado del Banco de Sabadell, adquiriendo el 15% de su capital, mediante la aportación del Banco Herrero, dando lugar a un hecho novedoso: cajas de ahorros comprando y controlando bancos¹³. Es muy probable que al Banco de España no le guste esta situación, es decir, aquella en la que las cajas controlan a parte de sus competidores, los bancos¹⁴.

Finalmente, las últimas fusiones que han tenido lugar en España son las que se han producido, por un lado, entre el Banco Zaragozano y la filial española del grupo británico Barclays Bank y, por otro, entre dos entidades españolas: Banco Atlántico y Banco de Sabadell.

La OPA amistosa sobre el Banco Zaragozano por parte de Barclays, concluida en julio de 2003, supuso la formación del sexto banco por activos en España y, aunque la marca nacional no ha desaparecido, la integración de las dos entidades ha llevado consigo la sustitución de los antiguos emblemas por los de Barclays, si bien esto no ha ocurrido en las zonas rurales de Aragón y Navarra.

Quizá se podría afirmar que el proceso de concentración de la banca española de tamaño medio y pequeño ha comenzado a partir de lo que aconteció con el Banco Zaragozano. Sea cual sea la causa, el hecho fue que en diciembre de 2003 el Banco de Sabadell hizo una OPA sobre el Banco Atlántico, tras ganar la puja previa en la que concurría con la Caixa Geral de Portugal. Este movimiento auparía al Banco de Sabadell al cuarto puesto en el ranking nacional tras el SCH, BBVA y Banco Popular.

La situación actual viene marcada por la congelación, e incluso retirada, de las inversiones en América Latina y la centralización del negocio en España y en el resto de Europa, tras la crisis latinoamericana, asiática y bursátil de estos dos últimos años. Aunque tampoco se puede descartar una nueva oleada de fusiones que involucren al resto de bancos medianos y pequeños en España, o incluso que estos procesos se trasladen rápidamente a las cajas de ahorros y/o a las cooperativas de crédito.

¹³ La Caixa también compró otros bancos privados como: Isbanc, Banco de Europa y el Banco Granada-Jerez, además del Banco Herrero. Caja Madrid hizo algo similar adquiriendo el banco de Crédito y Ahorro. Bancaja compró el Banco de Murcia y el Banco de Valencia en un 24%. Finalmente, Unicaja adquiriría el Banco Europeo de Inversiones.

¹⁴ A partir de la adaptación que hará el Banco de España a las nuevas normas internacionales de contabilidad (NIC) es muy posible que se dificulte la toma de control de los bancos por parte de las cajas de ahorros pues se elevará el porcentaje de participación a la hora de consolidar resultados (Gonzalo, 2004a; p. 22).

1.6. Estructura del sistema: importancia de los participantes

A continuación se presenta en el cuadro 1.3 un resumen de los aspectos más característicos de las entidades que operan en el sistema bancario español.

Realmente, los tres tipos de entidades bancarias se diferencian casi exclusivamente en su forma jurídica, ya que se encuentran legalmente equiparadas en cuanto a sus facultades para la realización de operaciones y están sometidas a las mismas normas de supervisión por parte de la Autoridad Monetaria.

Cuadro 1.3.

Participantes en el Sistema Bancario Español

		Órganos de Representación	Órganos de Control Político	Órganos de Control Económico
SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL	BANCOS	Asociación Española de Banca (A.E.B.)	- Gobierno - Ministerio Economía	- Banco Central Europeo - C.N.M.V.
	CAJAS DE AHORROS	Confederación Española de Cajas, (C.E.C.A.)	- Gobierno - Ministerio Economía - CC.AA.	- Dirección General del Tesoro y Política Financiera
	COOPERATIVAS DE CRÉDITO	Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, (UNACC)	- Gobierno - Ministerio Economía - CC.AA.	- Dirección Gral. de Seguros - Dirección Gral. de Transacciones Exteriores

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro 1.4 presenta la importancia relativa de cada tipo de entidad bancaria según las principales magnitudes de negocio. Se observa la mayor significación de la banca y de las cajas de ahorros frente a las cooperativas de crédito, con una representación aparentemente marginal a nivel nacional.

Cuadro 1.4.

Importancia relativa de cada tipo de entidad bancaria en 2003

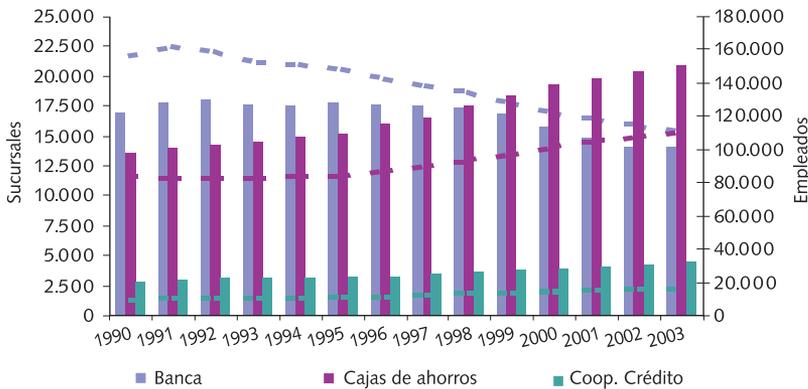
	Sucursales		Depósitos Totales		Créditos Totales		Beneficio Contable		Empleados	
Banca	14.074	36%	250.322.394	39%	363.752.440	48%	1.043.872	46%	111.793	47%
Cajas de ahorros	20.871	53%	345.941.600	54%	356.404.816	47%	1.095.041	49%	110.243	46%
Coop. Crédito	4.460	11%	43.552.059	7%	41.770.208	5%	108.142	5%	17.067	7%
Total	39.405	100%	639.816.053	100%	761.927.464	100%	2.247.055	100%	239.103	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

En cuanto a las cuotas de mercado nacionales, destaca la presión que ejercen las cajas de ahorros en la captación de depósitos, con un 54% del total, mientras que la banca continúa siendo un tanto más activa en la concesión de créditos a otros sectores residentes, excluyendo las administraciones públicas. En cuanto a la red de sucursales, queda patente la estrategia de instalación intensiva que están desarrollando las cajas en contraposición a la que desarrollan los bancos, que ha consistido en la drástica reducción de su red de sucursales acompañada por la amortización masiva de puestos de trabajo, como puede verse en el gráfico 1.2.

Gráfico 1.2.

Evolución del número de sucursales y empleados



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

En el eje primario se representa, mediante barras, la red de sucursales para bancos, cajas y cooperativas de crédito, desde 1990 a 2003. En el eje secundario (derecha) se representa, en ese mismo horizonte temporal y mediante líneas discontinuas, la evolución en el número de empleados de cada uno de los tipos de entidades bancarias.

Destaca la tendencia alcista que siguen tanto las cajas de ahorros como las cooperativas de crédito en la apertura de oficinas y en el incremento de su plantilla. Actitud totalmente opuesta a la de la banca. Según Liso Claret *et al.* (1999, p. 54), la razón por la que la banca amortiza puestos de trabajo y cierra sucursales, en contraposición a las cajas y cooperativas, se encuentra en el momento en que cada tipo de entidad ha llevado a cabo su expansión geográfica.

Así pues, la expansión de la banca se produjo antes de la introducción generalizada de los nuevos medios tecnológicos, que redujeron la carga del trabajo administrativo en las oficinas bancarias. Por el contrario, las cajas de ahorros han logrado compaginar el crecimiento de su red de oficinas con los nuevos medios tecnológicos, por lo cual dicha expansión pudo hacerse con una necesidad de mano de obra mucho más ajustada. Es por ello que, a principios de los noventa los bancos han tenido que reestructurar su plantilla a un ritmo muy acelerado, que aún hoy parece no haber terminado.

También es destacable que la relación entre el número de oficinas de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito y su número de empleados está en consonancia con la orientación de este tipo de entidades hacia las familias, las PYMES, y en general, hacia el negocio bancario al por menor (AFI, 2000; p. 175).

Finalmente, si bien es cierto que hoy día todas las entidades bancarias cuentan con las mismas posibilidades operativas, el hecho es que las trayectorias históricas que han tenido la banca, las cajas y las cooperativas de crédito son a veces bien distintas. En muchos casos las restricciones normativas del pasado han condicionado la estrategia y orientación actual de cada una de ellas, aunque también es cierto que, a veces, resulta complicado encasillar la actividad que lleva a cabo cada tipo de entidad bancaria.

Por esta razón, se suele simplificar y afirmar que, por ejemplo, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito tienen una fuerte vinculación con la provincia o región en la que operan, fundamentalmente con particulares y pequeñas empresas. Mientras tanto la banca mostraría una mayor exposición a las operaciones con empresas de

gran dimensión, presentarían una menor concentración geográfica del riesgo y una mayor predilección por el sector exterior.

Desde el punto de vista de su objeto social, la banca, en sentido estricto, estaría mucho más interesada por maximizar su beneficio social, así como el valor para su accionista, al que remuneraría periódicamente mediante los dividendos o la revalorización de las acciones (Soler Tormo, 2002; p. 223). En el otro extremo estarían las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, que tendrían un objetivo no lucrativo o fundacional. La finalidad de estas últimas consistiría en maximizar la utilidad para sus clientes/socios, prestándoles servicios financieros en condiciones privilegiadas. A continuación se verán, con más detalle, las características distintivas de los tres tipos de entidades bancarias.

1.6.1. La banca

En diciembre de 2003 existían en España 138 bancos residentes, un 10,4% menos que en 1990 (154 entidades) y un 18,8% menos que en 1995 (170 entidades). Este hecho explica aún más el gráfico 1.1 en el que se muestra el proceso de reducción de sucursales bancarias y de empleos que se está produciendo en la banca española¹⁵.

Las características más relevantes del grupo bancario español se pueden resumir en:

- ❑ Se trata de un conjunto de entidades que se constituyeron bajo la forma jurídica de sociedad anónima y desde febrero de 1998, en que se privatizó el último tramo de la extinguida Argentería, ya todos son de propiedad privada.
- ❑ Existe una elevada participación extranjera en el capital social de los bancos españoles, tanto de inversores institucionales como privados¹⁶.
- ❑ Los bancos españoles se encuentran agrupados y representados en la Asociación Española de Banca (AEB), que se constituye como una asociación profesional para la defensa de los intereses de sus miembros, aunque su función cotidiana pasa por la tarea de información y divulgación a sus asociados, y la participación en la negociación colectiva.

¹⁵ Para un estudio más específico sobre la influencia de las fusiones en la plantilla de las entidades bancarias, véase O.I.T. (2001) así como Palomo Zurdo y Mateu Gordon (1999a).

¹⁶ Según el Informe Anual del Banco Santander Central Hispano, a 31 de diciembre de 2003, el 55% de su capital estaba en manos de no residentes; en el caso del BBVA este porcentaje se sitúa en el 45%; y en el Banco Popular supone el 49%.

1.6.1.1. Órganos de gobierno

Las entidades bancarias, como sociedades anónimas que son, contarán como mínimo con los siguientes órganos de gobierno¹⁷:

- ❑ *Junta General.* Estará integrada por todos los accionistas de la entidad, por lo que se constituye como el órgano supremo de la misma y en ella radica su soberanía. Sus reuniones podrán ser ordinarias o extraordinarias.
- ❑ *Consejo de Administración.* Estará constituido por las personas a las que se encomienda, conjuntamente, la administración de la entidad según lo establecido en la Junta General.

1.6.1.2. Naturaleza de sus operaciones

Las operaciones financieras que pueden llevar a cabo los bancos están vinculadas a la función de intermediación que ejercen en el sistema financiero mediante la oferta y demanda de recursos financieros. Podríamos dividir las operaciones que realizan las entidades bancarias, en sentido general, en tres grupos:

- ❑ *Operaciones pasivas.* Son aquellas que suponen la captación del ahorro de la clientela bajo la instrumentación general de los depósitos en sus diferentes plazos: vista, plazo, estructurados, etc.
- ❑ *Operaciones activas.* Son aquellas que le permiten a la entidad financiera colocar en el mercado los recursos obtenidos mediante operaciones pasivas. El grueso de estas operaciones se basa en la inversión crediticia, es decir, en la concesión de préstamos y créditos a los particulares, empresas o administraciones públicas.
- ❑ *Operaciones accesorias.* Son operaciones complementarias a las operaciones propias de intermediación financiera. Son conocidas como servicios bancarios, pues no llevan aparejada la venta de ningún producto de activo o pasivo que implique una relación contractual expresa que suponga la transferencia de recursos entre el cliente y la entidad bancaria. En los últimos años estas operaciones han cobrado especial importancia debido a las comisiones que de ellas se obtienen.

¹⁷ Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Capítulo V: Órganos de la sociedad.

1.6.2. Las cajas de ahorros

En 2003 había 47 cajas de ahorros censadas en el Banco de España, un 7,8% menos que en 1995 (51 entidades) y un 28,8% menos que en 1990 (66 entidades). A menudo se las ha considerado como el segundo grupo de entidades bancarias con mayor representatividad en el sistema, pero hemos visto que a 31 de diciembre de 2003 las cajas superaban en algunas magnitudes a la banca. Era el caso de la captación de depósitos, beneficio contable y la extensión de su red de sucursales.

Las cajas de ahorros se caracterizan por ser entidades sin fin lucrativo, que persiguen favorecer el ahorro de las clases menos favorecidas. Por ello, su naturaleza jurídica reviste la forma de fundación, aunque en la práctica alternan el carácter estricto de entidades de crédito con su finalidad social (a la que se destina parte de sus beneficios anuales en concepto de obra social, como puede ser la cultura, la educación o la investigación).

Por esta razón, quizá sean las cajas de ahorros las entidades que más se parezcan, en cuanto a sus fines, a las cooperativas de crédito, pues como veremos a continuación, el objeto social de las entidades objeto de nuestro estudio tiene mucho que ver con la prestación de servicios a la población más desfavorecida, la práctica de una obra social y todos aquellos descriptores que definen a las entidades fundacionales que no persiguen exclusivamente maximizar su beneficio.

1.6.2.1. Órganos de gobierno

Con carácter general, las cajas de ahorros están regidas por tres órganos fundamentales que son:

- La *Asamblea General*, que se constituye como el máximo órgano de decisión de la entidad. En ella se encuentran representados los grupos de interesados más importantes, tales como la clientela, las corporaciones locales, las sociedades fundadoras, los representantes de los empleados y las entidades de carácter cultural.
- El *Consejo de Administración*, como órgano delegado de la Asamblea General, tiene como misiones la de gestionar, administrar y representar a la caja de ahorros.
- La *Comisión de Control*, que supervisa que la actuación del Consejo de Administración siga las líneas generales de la entidad, fijadas previamente por la Asamblea General.

El matiz distintivo que presentan las cajas de ahorros con respecto al resto de entidades bancarias radica en la naturaleza política que a veces impera en sus órganos de gobierno¹⁸, aspecto que no se da ni en la banca ni en las cooperativas de crédito.

1.6.2.2. Naturaleza de sus operaciones

Históricamente, la actividad de las cajas de ahorros ha sido eminentemente minorista, con especial atención a los particulares en vez de a las PYMES o a los gobiernos locales. En concreto, las operaciones que llevan a cabo las cajas de ahorros se caracterizan por:

- ❑ Estar centradas en la captación e inversión de los depósitos que les confía su clientela, por lo que prestan una atención marginal a los recursos procedentes del mercado interbancario o a las operaciones de financiación internacional, como ocurre en el caso de las entidades bancarias en sentido estricto.
- ❑ En sus operaciones de activo predominan los préstamos con garantía hipotecaria. Según la Asociación Hipotecaria Española (2004, p. 1), las cajas de ahorros dominan el mercado hipotecario español, después de dos décadas de expansión de su red de sucursales. Su saldo vivo de hipotecas alcanzaba los 253.724 millones de euros en mayo de 2004, es decir, un 54,3% del total de préstamos hipotecarios¹⁹.
- ❑ Elevada vinculación con la región o localidad que las ha visto nacer. Este hecho se explica por las raíces históricas que mantienen con el territorio en el que tuvieron su origen y por la normativa restrictiva que existía en materia de expansión geográfica hasta 1989, pues hasta ese año las cajas de ahorros no pudieron establecerse libremente por todo el territorio español (Liso Claret *et al.*, 1999; p. 30).
- ❑ Finalmente, en su negocio cobran cada vez más importancia las compras de participaciones empresariales como

¹⁸ Recientemente, algunas Comunidades Autónomas han modificado su normativa en materia de cajas de ahorros con el objetivo de potenciar su presencia en los órganos de gobierno de las mismas a través de la inclusión de sus propios representantes. A medio plazo, este interés se podrá materializar en cambios en el destino de la obra social y resto de inversiones de las cajas. Como señalan Liso Claret *et al.* (1999, p. 28), estos cambios podrían viciar un principio clave en las cajas de ahorros, es decir, el mantenimiento de una gestión profesional, ajustada a criterios de rentabilidad, eficiencia y solvencia en la definición de su estrategia.

¹⁹ La banca alcanzaba una cifra de 184.984 millones de euros, que representaba el 39,6% de la cartera de hipotecas vivas en España a esa misma fecha. Por el contrario, el sector de las cooperativas de crédito alcanzaba los 28.775 millones de euros, es decir, un 6,2% del saldo vivo en hipotecas a mayo de 2004 (Asociación Hipotecaria Española, 2004; p. 1).

alternativa de inversión. Dentro de esta estrategia y sólo para las cajas de ahorros más importantes, se está produciendo la compra de participaciones en bancos, que en algunos casos llegan a la adquisición completa²⁰, siendo esta última opción una buena forma de expansión geográfica en otro territorio, para recuperar aquellos años perdidos en los que tenían vetada su expansión a otras regiones.

1.6.3. Las cooperativas de crédito

En 2003 había 83 cooperativas de crédito censadas en el Banco de España, un 13,4% menos que en 1995, cuando había 97 entidades cooperativas y un 21,5% menos que en 1990, en el que existían 107 para el total del territorio español.

Aunque este tipo de intermediario bancario será estudiado con más detenimiento en los capítulos sucesivos, lo que se pretende ahora es anticipar en qué consiste una cooperativa de crédito.

Ante todo hay que decir que se trata de entidades que tienen un doble carácter; por un lado, son sociedades cooperativas, sujetas a la Ley de Cooperativas y, por otro, son entidades de crédito. Como veremos más adelante, la Ley 13/1989²¹ las define como aquellas entidades cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades típicas de las entidades de crédito.

Actualmente, su capacidad operativa está plenamente equiparada a la de los bancos y cajas de ahorros, con la salvedad de que deben atender preferentemente a las necesidades financieras de sus socios y, en consecuencia, el conjunto de las operaciones activas con terceros no podrá representar más del 50% de sus recursos totales.

1.7. Marco jurídico básico

Con objeto de no salirnos excesivamente del horizonte temporal fijado y puesto que la reglamentación sobre entidades de crédito se encuentra

²⁰ Según Rodríguez Saiz *et al.* (2000, p. 297), el hecho de que las cajas de ahorros no tengan un capital social dividido en acciones, es decir, carezcan de un título de propiedad transferible, hace que no puedan ser adquiridas por ninguna otra empresa.

²¹ Véase artículo 1. Naturaleza.

perfectamente recogida en numerosos manuales de legislación bancaria, se propone un breve repaso de la normativa bancaria a partir de 1962, fecha en la que se aprueba una norma en verdad importante. Se trata de la Ley de Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca de 14 de abril. Esta ley supuso²²:

- ❑ La reestructuración del carácter mixto de la banca privada en España, dentro de las posibilidades, hacia un carácter más acorde con los bancos de negocios.
- ❑ Facilitó la creación de nuevas entidades bancarias y la apertura de nuevas oficinas.
- ❑ Se establecieron los primeros sistemas de incompatibilidades para controlar la influencia que las entidades bancarias tenían sobre muchas empresas industriales y de los directivos de dichas entidades sobre aquellas. El objetivo era conseguir un régimen *sanamente competitivo*.
- ❑ Se estableció la necesidad de un cierto capital mínimo para la constitución de una entidad bancaria, en función de la plaza en la que ésta vaya a operar.

Doce años más tarde, en 1974, se reformó la anterior Ley de Bases en lo que se conoció popularmente como la *Reforma Barrera*, que supuso el primer paso hacia la liberalización de nuestro sistema bancario en general²³.

En 1977 se produjo la *Reforma de Fuentes Quintana*, continuando el proceso liberalizador iniciado con anterioridad con medidas tendentes a desregular nuestro sistema financiero y aumentar la competencia en el mismo a través de (Rodríguez Antón, 1989; p. 41):

- ❑ La liberalización de los tipos de interés de las operaciones activas y pasivas con vencimiento superior a un año²⁴.
- ❑ La reducción del coeficiente de inversión obligatoria, al tiempo que se trató de equiparar para todas las entidades que operaban en el sistema bancario nacional.

²² Véase la exposición de motivos de la Ley 2/1962, de 14 de abril.

²³ Desarrollada ampliamente en los Reales Decretos 2245 y 2246 de 9 de agosto de 1974.

²⁴ Desarrollada más ampliamente en la Orden Ministerial de Hacienda, de 9 de agosto de 1974, por la que se modificó el tipo de interés máximo del Banco de España.

En 1985 se promulgó la Ley 13/1985, de 25 de mayo de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información. Esta Ley tuvo dos líneas de actuación claramente definidas:

- a) Supuso la refundición de la normativa sobre coeficientes de inversión y la búsqueda de un criterio más ajustado, técnicamente, sobre el nivel de recursos propios de las entidades de crédito.
- b) Reforzó las normas de garantía establecidas para las entidades bancarias, por lo que se concretó la definición de recursos propios y la reclasificación de los activos de riesgo en distintos grupos. Al mismo tiempo se le encargó al Banco de España la concreción técnica del nivel mínimo de recursos propios.

Posteriormente, con la entrada de España en lo que anteriormente era el Mercado Común, la legislación española en materia bancaria hubo de adaptarse a las directivas comunitarias, por lo que se dictaron las siguientes disposiciones:

- Real Decreto 1298/1986, de 28 de junio, que supuso la adaptación de la normativa española a la primera directiva de coordinación bancaria. Esta disposición contenía la definición de entidad de crédito y la enumeración de las entidades que se considerarían como tales²⁵.
- Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, que estableció un régimen común de supervisión de las entidades de crédito con la finalidad de lograr un control administrativo mucho más férreo que el que soportaban el resto de entidades no financieras.
- Ley 13/1992, de 1 de junio, y su desarrollo reglamentario mediante la Circular 5/1993 de Banco de España, de 26 de marzo, sobre límites de recursos propios computables a efectos de cobertura del coeficiente de solvencia. Lo más importante de estos desarrollos normativos fue la trasposición de varias directivas comunitarias en materia de solvencia y actividad de las entidades de crédito.
- Ley 3/1994, de 14 de abril, que adaptó la normativa española a la segunda directiva de coordinación bancaria, estableciendo un nuevo régimen jurídico a la creación de bancos. A

²⁵ En el artículo 1 de la Ley 1298/1996, de 28 de junio, se define a los establecimientos de crédito como: "... toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público, en forma de depósitos u otras análogas, que lleven aparejada la obligación de su restitución, aplicándolos por cuenta propia en la concesión de créditos".

este respecto, es destacable la liberalización de apertura de oficinas en otros Estados miembros de la Unión o el férreo control que se le impuso a los propietarios de participaciones accionariales significativas en entidades de crédito. Lo que supuso un renovado interés por verificar la honorabilidad de los principales accionistas de este tipo de entidades.

- En 1994, como exigencia del Tratado de Maastricht para el acceso a la Unión Monetaria²⁶, se aprobó la Ley de Autonomía del Banco de España, que recogía cambios significativos para el sistema financiero español, pues hacía responsable a esta entidad tanto de la elaboración como de la ejecución de la política monetaria. Esta autonomía impondría al Banco de España la prohibición de incurrir en descubiertos en la cuenta del Tesoro Público, así como el que dejase de estar sometido a las instrucciones del Gobierno o del Ministerio de Economía.
- Reglamento 2818/1998 del Banco Central Europeo, de 1 de diciembre, que obliga a los bancos de la zona euro a cumplir con un coeficiente de reservas mínimo (coeficiente de caja) del 2% sobre los pasivos computables (menos los depósitos a más de dos años, las operaciones con pacto de recompra y los valores de deuda emitidos a más de dos años). Dicho coeficiente se remunerará al tipo medio de las operaciones básicas de financiación del Sistema Europeo de Bancos Centrales²⁷.

Unos años más tarde, la Ley 44/2002 de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, pretendía constituirse como una ley marco del sector financiero nacional para:

- Dar más seguridad al creciente proceso de tecnificación de los servicios financieros, de cara a la defensa del cliente ante los mismos. Para ello, se planteó la creación de un Comisionado para la Defensa del Cliente de Servicios Financieros, una ventanilla única para este tipo de servicios y se instauró la figura del Defensor del Cliente. Así, se estableció la obligación, de todas las entidades financieras, de tener su propio departamento o servicio de atención

²⁶ Véase la exposición de motivos de la Ley 13/1994, de 1 de junio, sobre Autonomía del Banco de España.

²⁷ Para obtener un mayor detalle de la fórmula de cálculo, se puede consultar el artículo ocho del Reglamento 2818/1998 del Banco Central Europeo.

al cliente, como paso previo para que el cliente pudiera formular cualquier reclamación ante el Banco de España.

- Garantizar la confianza de los inversores en el nuevo entorno que envuelve al sistema financiero español, por lo que se impulsará la innovación tecnológica con las garantías suficientes para permitir la contratación por vía telemática.
- Creación de nuevos instrumentos de financiación del sector bancario como las cédulas territoriales, que son valores de renta fija cuyo capital e intereses están garantizados por los préstamos y créditos concedidos por las entidades bancarias al Estado, las Comunidades Autónomas o a las entidades públicas empresariales españolas o del Espacio Económico Europeo²⁸.

Finalmente, como última referencia legislativa, habría que mencionar el Acuerdo de Basilea (así como la revisión del mismo, Basilea II), al que se ha llegado tras sucesivas reuniones del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, organismo creado en 1974 por los gobernadores de los bancos centrales de los países del G-10²⁹ para definir la metodología y requerimientos mínimos de capital en las entidades financieras.

En sus orígenes, 1988, el Acuerdo de Basilea estableció una metodología clara y muy extendida a la hora de calcular los requerimientos de capital necesarios para garantizar las operaciones de inversión de las entidades de crédito. Se establecería que la proporción de capitales propios sobre los activos que consumen riesgo, debidamente ponderados, no podría ser inferior al 8%. Se trataba de una regla bastante sencilla que garantizaba la solidez y solvencia del sistema bancario internacional.

Sin embargo, la propia sencillez de la fórmula de cálculo de los requerimientos mínimos de capital hizo que ésta no resultase apropiada para las entidades más complejas, al tiempo que desincentivaba a las entidades más pequeñas a mejorar sus sistemas internos de gestión del riesgo. Así pues, entre las causas que han motivado la revisión de los primeros planteamientos de Basilea, y que han dado lugar a Basilea II o Nuevo Acuerdo de Capitales de Basilea, encontramos (Arrieta Sodupe, 2004; p. 16):

²⁸ Este nuevo producto ofrece la posibilidad, a los bancos que posean créditos con la Administración, de poder afrontar nuevas operaciones con la financiación obtenida de estas cédulas territoriales.

²⁹ Formado por: Alemania, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Japón, Reino Unido y Suecia.

- ❑ La falta de diferenciación de las calidades crediticias, es decir, en el acuerdo original no se tiene en cuenta la calificación o rating que tengan las entidades bancarias.
- ❑ No fomenta la investigación de sistemas propios de gestión de los riesgos que asumen las entidades bancarias.
- ❑ No tiene en cuenta la relación que pueda existir entre el riesgo de crédito³⁰ que presenta una entidad y el nivel de concentración o diversificación que esta tenga.

En definitiva, el Nuevo Acuerdo de Capitales de Basilea pretende introducir un tercer elemento en el análisis de la rentabilidad y el capital. Se trata de considerar, en todo momento, el nivel de riesgo en el que se incurre para obtener una determinada rentabilidad. De esta forma, ya no es suficiente alcanzar una alta rentabilidad en relación a los capitales invertidos, es decir, un ROE elevado. A partir de ahora será necesario ligar esta rentabilidad al riesgo en el que se incurre³¹.

1.8. El proceso de concentración en el sector financiero

Hay que reconocer que, desde la implantación de la Unión Europea y la consecuente globalización de los servicios bancarios, las estrategias de las entidades bancarias españolas han contemplado, en su mayoría, un reforzamiento de su posición en el mercado nacional. Además de por considerarlo atractivo, por contrarrestar la creciente competencia externa.

Esta competencia externa real ha supuesto una reducción de los precios por los servicios de intermediación bancaria prestados a la clientela, a costa de reducir de manera drástica los márgenes de contratación de activo y pasivo.

Es por ello que, cabría pensar que el actual proceso de concentración bancaria a nivel europeo es una respuesta al proceso de disminución de márgenes, que se ha traducido en una caída de los ingresos y un incremento de los costes financieros debido a la competencia por el pasivo y a las grandes inversiones en tecnología para ofrecer servicios cada vez más novedosos con los que atraer a un mayor número de clientes.

³⁰ Se podría definir como la probabilidad de impago de los prestatarios que tiene el banco por las inversiones que éste ha realizado.

³¹ Arrieta Sodupe (2004, p. 19) aboga por la sustitución del binomio rentabilidad-capital por otro más amplio y actual: rentabilidad-capital-riesgo. En la práctica esto supondría la sustitución del ROE como variable objetivo por el RORAC (Return On Risk Adjusted Capital).

Las características distintivas del proceso de concentración bancaria que se está desarrollando en Europa son (Revell, 1999; p. 90):

- ❑ La progresiva ampliación de los mercados de capitales y de crédito.
- ❑ El rápido crecimiento de un grupo de inversores institucionales (compañías de seguros, fondos de pensiones y fondos de inversión) que tienen un enorme peso en los mercados, tanto monetarios como de valores.
- ❑ La creciente globalización de muchos mercados que hace que las entidades financieras sean comparadas en un entorno financiero de mayor dimensión, por lo que el tamaño de las entidades pasa a medirse a escala mundial en vez de local.
- ❑ La ascendente importancia de los bancos de inversión, sobre todo los estadounidenses de gran dimensión, que tratan de dar respuesta a las necesidades de los nuevos inversores institucionales a través de servicios bancarios cada vez más elaborados.

En el caso español, el escenario que ha posibilitado este movimiento de concentración bancaria está caracterizado por la notable reducción en la ventaja competitiva que tradicionalmente ha mantenido nuestro sistema bancario, es decir, el elevado diferencial en las operaciones de préstamo/depósito y la concentración del negocio en aquellas operaciones que mayores márgenes arrojaban, esto es, en la banca minorista (dejando la banca de inversión, en muchos casos, en manos de las entidades extranjeras).

También es cierto que habría que diferenciar dos etapas en el proceso de concentración bancaria iniciado en España (Revell, 1999; p. 90). En un primer momento (1987-1991), las fusiones de entidades bancarias buscaban la dimensión con la finalidad de protegerse frente a adquisiciones por parte de bancos foráneos de mayor tamaño³². Posteriormente el nuevo impulso de concentración llegó en una etapa que se extiende hasta la actualidad y que comenzó con la creación de la moneda única.

Ante esta posibilidad se abre como estrategia un proceso paralelo de disminución de los gastos de explotación para mantener

³² Según Revell (1988, p. 91), la importancia del tamaño como objetivo primordial resulta ser uno de los indicadores que determinan que un banco sea capaz de competir con los grandes, *big boys*, en varios mercados.

estables los resultados finales. Esta estrategia cobra mayor importancia si tenemos en cuenta que, en términos relativos, los gastos de explotación son más reducidos en las grandes entidades financieras que en las pequeñas; por ello, al incrementar la dimensión se pueden reducir, a largo plazo, los costes operativos medios³³, aunque la relación no es estricta.

Quizá la reciente inquietud por reactivar el proceso de concentración de las cajas de ahorros regionales se encuentre fundamentado en alegaciones de este tipo, es decir, es probable que tenga como objetivo la disminución de gastos de explotación hasta llegar a conseguir una dimensión óptima, alegando que el incremento de la dimensión es necesario para que las cajas abarquen una gama más moderna de servicios y productos más acordes con una moderna institución financiera³⁴ o, simplemente, para poder conceder operaciones de inversión más elevadas que puedan ser respaldadas por un volumen de recursos propios mayor.

El principal inconveniente que afronta toda entidad bancaria regional sigue siendo el que con estos procesos se contribuye a destruir el vínculo con su localidad natal, con el consiguiente deterioro en la imagen de marca local de la entidad y la pérdida de arraigo con el territorio en el que inició sus orígenes.

Según Palacín Sánchez (1997, p. 58) este escenario nacional, en el que han proliferado las recientes operaciones de fusión, se caracteriza por:

- ❑ La existencia de una mayor flexibilización de las restricciones legales impuestas a las fusiones y adquisiciones, a través de una normativa mucho más permisiva.
- ❑ El inicio de un proceso liberalizador en ciertos sectores económicos, como el de las telecomunicaciones, electricidad, petróleo y aéreo.

³³ A este respecto habrá que tener en cuenta las conclusiones de Revell (1988, p. 98), en cuanto a las economías de escala y de alcance, pues afirma que no existe relación estricta entre la dimensión de una compañía y su coeficiente de costes. Asimismo, este autor considera que el interés de las entidades bancarias por la concentración se debe más a la posibilidad de ofrecer una mayor gama de productos y servicios (economías de alcance) que a un interés por disminuir el coste medio por unidad (economías de escala). Véase también Maroto Acín (1995, pp. 95-129) y (1994, pp. 88-104).

³⁴ Según Martínez Arias (1998, p. 1063), el aumento en la dimensión no puede considerarse una estrategia en sí misma, sino una vía para conseguir ciertos objetivos como el de mejorar la eficiencia, la productividad, la rentabilidad o disminuir el riesgo de acceso a nuevos mercados.

- ❑ El avance de la tecnología aplicada a la informatización de los mercados o la profesionalización de los operadores financieros.
- ❑ La etapa de recuperación económica en la que han proliferado la mayoría de procesos de fusión.
- ❑ La privatización de gran parte de las empresas públicas.
- ❑ La internacionalización de nuestras empresas nacionales, principalmente, a través de su instalación en Latinoamérica.

En definitiva, cabe decir que, en la mayoría de los casos, el motivo principal para llevar a cabo una fusión tiene mucho que ver con la valoración del conjunto, ya que éste toma un valor superior al que tienen las sociedades si operasen de forma independiente; es decir, el propósito final es aumentar el valor de mercado de la empresa, para lo cual se recurre a la búsqueda del efecto sinérgico³⁵ entre las sociedades implicadas, Habeck y Kröger (1999).

No obstante, también es cierto que toda fusión debe afrontar ciertos riesgos o inconvenientes, entre los que se pueden mencionar:

- ❑ Si se trata de entidades con gran cantidad de ejecutivos jóvenes, la fusión será más compleja, ya que, generalmente, éstos se muestran reacios a dichos procesos, pues los directivos procedentes de la entidad absorbida suelen perder posiciones en la escala jerárquica de la entidad resultante.
- ❑ Las diferencias culturales entre las plantillas de las entidades fusionadas pueden originar serios problemas, una vez que la fusión se haya llevado a cabo.
- ❑ Si no se realiza una adecuada planificación del proceso, la fusión puede fracasar. Por ello es necesario prever todas las contingencias que puedan producirse para anticipar soluciones.
- ❑ La mejor política a seguir en un proceso de fusión es la “adopción de la mejor práctica”.
- ❑ Aunque entre las ventajas que traen consigo los procesos de concentración empresarial suele destacarse la generación de economías de escala, lo cierto es que el proceso en sí mismo suele tener un coste elevado y durante los ejercicios siguientes a aquel en que se produjo la fusión

³⁵ El concepto de sinergia hace referencia a los menores costes derivados de la explotación conjunta de dos líneas de negocio o mercados dentro de una misma empresa frente a la explotación por separado.

las mencionadas economías de escala no se producen, hasta que no se consigue la integración plena de ambas entidades³⁶.

- A menudo se deja de lado el concepto de la calidad de la dirección (Revell, 1999, p. 92) como elemento a ponderar además del tamaño, ya que una fusión entre entidades poco eficientes o mal dirigidas no aporta nada a la mejora de la eficiencia del sistema bancario en su conjunto³⁷.

Finalmente, habría que puntualizar que el mayor tamaño bancario, mediante la concentración, no está relacionado directamente con la reducción de costes operativos que vayan encaminados a la obtención de mayores economías de escala. Tal vez sea más acertado afirmar que los procesos de fusión que se han llevado a cabo en España han supuesto cuantiosas bonificaciones fiscales para la empresa resultante y se ha incrementado la cuota de mercado o los recursos propios y ajenos que la entidad gestiona (Flores Caballero, 1998, pp. 29-44).

1.8.1. La dimensión actual

Es muy posible que la situación actual del sistema bancario español se deba a la integración de España en la CEE en 1986. La adaptación de la legislación española a las Directivas de la Comunidad y la participación activa en el proyecto de Unión Europea han sido fundamentales para la integración del sistema bancario español, primero a escala europea y posteriormente a escala mundial.

En el cuadro 1.5 se muestra el ranking de los mayores grupos bancarios nacionales (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito) en función de su volumen de activo.

³⁶ A este respecto, en Banco de España (2003, p. 71) se hace un análisis de las fusiones bancarias recientes (1997-2001) en España. El objetivo perseguido consistía en averiguar si en las recientes operaciones de fusión de entidades bancarias se ha conseguido algún incremento significativo en la rentabilidad, eficiencia, productividad o nivel de capitalización de las entidades implicadas. Tras analizar las ocho fusiones bancarias se concluye que verdaderamente hay cierta mejora en los gastos de explotación, en la solvencia y en la eficiencia de las entidades resultantes. No obstante, se detectan variaciones negativas en lo que respecta a las cuotas de mercado, en la mitad de los casos no se reducen los empleados o las sucursales y tampoco mejora la capacidad de generar mayores beneficios. Por otra parte, el Banco de España matiza que las fusiones para ganar tamaño y negocio son las más recientes, por lo que el análisis "podría infravalorar el impacto sobre las cuotas de mercado", por ejemplo.

³⁷ En teoría, una fusión debería realizarse entre una entidad muy bien gestionada y una que no lo esté tanto.

Cuadro 1.5.
Ranking de los principales grupos bancarios españoles en 2003

Posición	Entidad	Total Activo	Recursos Propios	Posición	Entidad	Total Activo	Recursos Propios
1º	Santander Central Hispano	351.791	22.166	16º	Caja España	13.312	1.008
2º	BBVA	287.150	19.117	17º	CaixaNova	13.137	1.011
3º	La Caixa	116.107	10.036	18º	Deutsche Bank	12.448	734
4º	Caja Madrid	76.273	6.120	19º	Crédito Local	11.429	269
5º	Banco Popular	52.611	3.980	20º	Caja Duero	11.426	922
6º	Barcaja	35.395	2.861	21º	Guipuzkoa Donostia Kutxa	10.759	1.231
7º	Caixa de Catalunya	31.554	1.956	22º	Banco Pastor	10.429	887
8º	Banco Sabadell	30.512	2.640	23º	Cajasur	10.144	867
9º	Caixa Galicia	26.929	1.629	24º	C. Laboral Popular	9.787	779
10º	Caja del Mediterráneo	24.570	2.300	25º	Caja de Castilla La Mancha	9.677	667
11º	Bankinter	23.930	1.394	26º	Banco Atlántico	9.635	681
12º	Ibercaja	18.345	1.688	27º	Santander Consumer Finance	9.268	1.600
13º	Urlicaja	16.234	1.468	28º	Monte de Huelva y Sevilla	9.167	727
14º	Bilbao Bizkaia Kutxa	15.355	1.270	29º	Caja Rural Intermediterránea	8.953	688
15º	Barclays Bank	14.761	851	30º	Caixa del Penedés	8.837	721

Datos en millones de euros a 31/12/2003.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Anualistas Financieros Internacionales*.

Como vemos, el liderazgo dentro del ranking nacional lo ocupan los dos grandes bancos: SCH y BBVA. No obstante, sobresale el hecho de que en los puestos de cabeza se sitúen dos cajas de ahorros: La Caixa y Caja Madrid, tanto en volumen de activo total como en recursos propios. Finalmente, la debilidad del sector de cooperativas de crédito en comparación con el resto de entidades bancarias supone que las primeras entidades cooperativas que aparecen en el ranking sean la Caja Laboral Popular, en vigésimo cuarto lugar, y Caja Rural Intermedierránea –Cajamar–, en vigésimo novena posición.

A pesar de los procesos de concentración llevados a cabo en España, la dimensión de las entidades nacionales sigue siendo de segunda línea si la comparación se hace a escala europea. Ninguna de las entidades españolas, ya sean bancos, cajas o cooperativas de crédito aparecen entre las diez primeras entidades de crédito europeas por su volumen de activos totales o la cifra de recursos propios.

En concreto, el ranking europeo de entidades bancarias muestra que son las entidades suizas, alemanas, francesas, británicas u holandesas las que dominan la Unión Europea, tal y como aparece reflejado en el cuadro 1.6.

Cuadro 1.6.

Ranking de los principales grupos bancarios europeos

Posición	Entidad (Ranking por cifra de Capital)
1º	UBS (Suiza)
2º	Deutsche Bank (Alemania)
3º	HSBC Holdings (Reino Unido)
4º	BNP Paribas (Francia)
5º	HypoVereinsbank (Alemania)
6º	Credit Suisse Group (Suiza)
7º	Royal Bank of Scotland (R. Unido)
8º	Barclays Bank (Reino Unido)
9º	Crédit Agricole Groupe (Francia)
10º	ABN AMRO (Holanda)
1º	HSBC Holdings (Reino Unido)
2º	Crédit Agricole Groupe (Francia)
3º	Royal Bank of Scotland (R. Unido)
4º	BNP Paribas (Francia)
5º	Deutsche Bank (Alemania)
6º	HBOS (Reino Unido)
7º	Barclays Bank (Reino Unido)
8º	HypoVereinsbank (Alemania)
9º	UBS (Suiza)
10º	ING Bank (Holanda)

Fuente: Elaboración propia a partir de la revista *The Banker* (2003).

El debate sobre la dimensión de los bancos españoles y sobre la oportunidad o no de que algunos de ellos comiencen a estudiar vías de crecimiento diferentes a las del puro crecimiento orgánico es, con toda seguridad, un debate con mucho sentido. Más aún si consideramos que el tamaño medio de las entidades bancarias españolas está muy alejado de la media europea. Quizá en el futuro haya de plantearse un escenario de nuevos procesos de fusión entre las entidades medianas y pequeñas de España³⁸, o con otras entidades financieras europeas³⁹.

³⁸ Aunque también es cierto que el sector bancario español tendría un tamaño apropiado si lo comparamos con el P.I.B. del país. En este caso, la banca española sería equiparable a la media europea.

³⁹ A este respecto, hay que advertir que con la reciente fusión del Santander Central Hispano y la entidad inglesa, Abbey, ha nacido una nueva entidad que se sitúa entre los diez primeros bancos del mundo por capitalización, tras Citigroup (EE.UU.), Bank of America (EE.UU.), HSBC (Reino Unido), JPMorgan Chase (EE.UU.), Wells Fargo (EE.UU.), Royal Bank of Scotland (Reino Unido), MTFG (Japón), UBS (Suiza) y Wachovia (EE.UU.). Así pues, se deduce que el nuevo grupo es la primera entidad de la Eurozona y la cuarta entidad a escala europea (AFI, 2004; p. 6).

1.9. Tendencia de las cuotas de mercado en España

1.9.1. Cuota de mercado en Depósitos de Otros Sectores Residentes

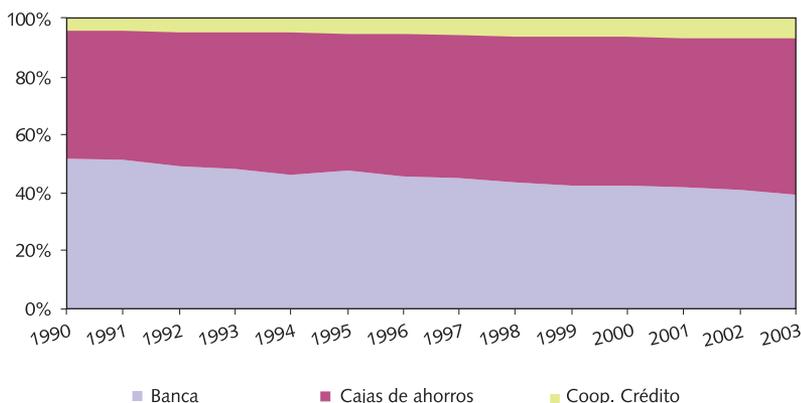
En el gráfico 13 se presenta la evolución de las cuotas de mercado para los tres tipos de entidades bancarias. Como se puede comprobar, el grupo que ha presentado mayor dinamismo en la captación de depósitos en los últimos trece años ha sido el de las cajas de ahorros.

Adicionalmente, se ve cómo el crecimiento en la cuota de mercado de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito se ha producido en detrimento de los bancos.

Profundizando un poco más en el detalle de las cuotas de mercado en depósitos de otros sectores residentes hasta llegar a un estudio por Comunidades Autónomas, se observa que la pérdida de cuota de mercado para las entidades bancarias ha sido desigual y dependiente de la región que se esté considerando.

Gráfico 1.3.

Evolución de la cuota de mercado en depósitos (*)



(*) Depósitos de otros sectores residentes, excluyendo AA.PP.

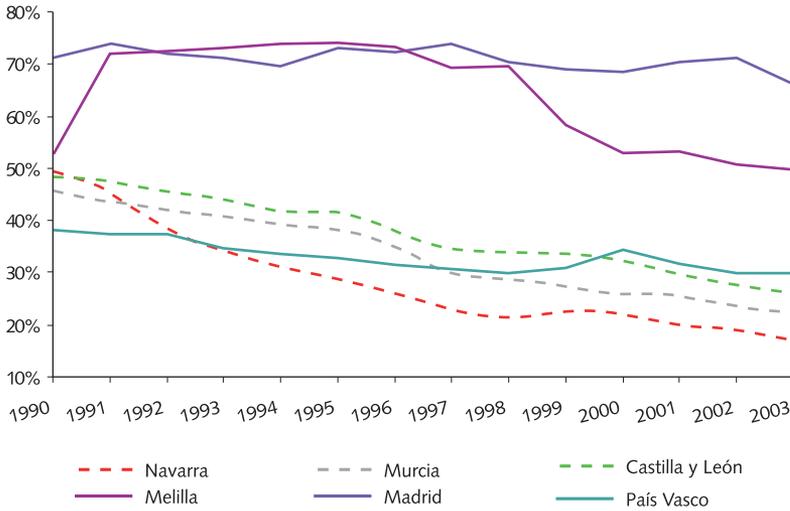
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

En el gráfico 1.4 se representan aquellas Comunidades Autónomas donde el descenso en la cuota de mercado en depósitos ha sido más acusado: Navarra, Murcia y Castilla - León. Asimismo, se reflejan

los territorios en los que mayor resistencia han ofrecido las entidades bancarias: Madrid, País Vasco y Melilla.

Gráfico 1.4.

Evolución de la cuota de mercado en depósitos por Comunidades Autónomas



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

En el anexo del capítulo 1 se encuentran las cuotas de mercado en depósitos para los tres tipos de entidades bancarias, desde 1990 a 2003.

1.9.2. Cuota de mercado en Créditos a Otros Sectores Residentes

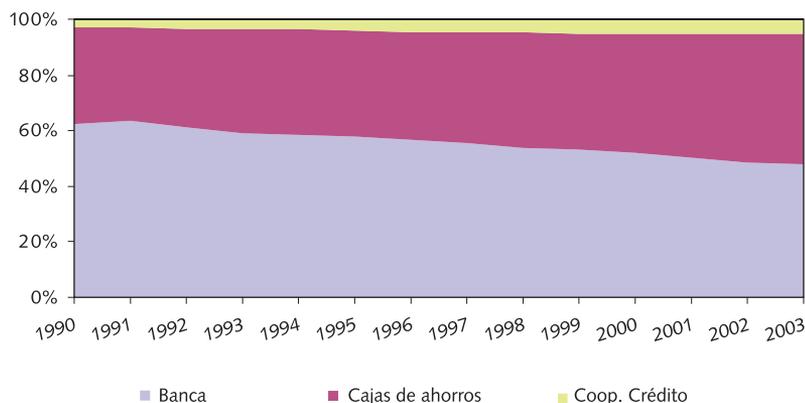
En este caso, la pérdida de cuota de mercado por parte de la banca es mucho más acusada que para los depósitos. De nuevo, esta situación ha favorecido a las cooperativas de crédito y, especialmente, a las cajas de ahorros. Véase el gráfico 1.5.

En la práctica, se puede comprobar cómo la evolución de esta partida desde el año 1990 hasta 2003 muestra un signo muy distinto en el caso de los bancos, ya que la cuota de mercado en créditos a otros sectores residentes descendió un 14,8% (pasó del 62,6% en 1990 al

47,7% en 2003). Como se ha comentado con anterioridad, los grandes beneficiados de esta pérdida de presencia en el volumen de créditos concedidos por la banca sobre el total han sido las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito.

Gráfico 1.5.

Evolución de la cuota de mercado en créditos (*)



(*) Créditos de otros sectores residentes.

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

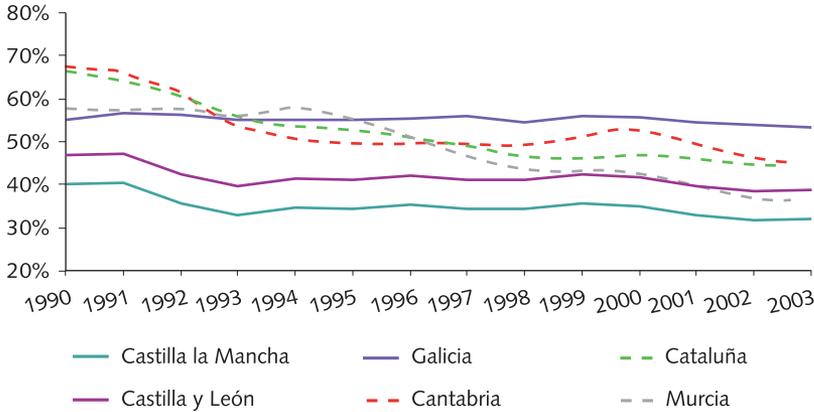
Las cajas de ahorros han acaparado el mayor porcentaje, mostrándose como el agregado de entidades más dinámico en la lucha por incrementar su cuota de mercado. Éstas han ganado un 12,40%, mientras que el 2,44% restante se lo ha llevado el sector de cooperativas de crédito. Así pues, tras este proceso evolutivo tan dispar, la cuota de mercado en créditos a otros sectores residentes ha quedado fijada en un 47,7% para la banca, un 46,8% para las cajas y un 5,5% para las cooperativas de crédito⁴⁰.

En el gráfico 1.6 se muestran las Comunidades Autónomas en las que el sector bancario ha ofrecido una mayor resistencia a la hora de mantener su cuota de mercado en créditos y aquellas Comunidades Autónomas en las que la pérdida en cuota de mercado ha sido más acusada.

⁴⁰ En el segundo capítulo, que está dedicado al estudio puntual del sector de las cooperativas de crédito en España, se ofrecerá una visión regional de las cuotas de mercado en lo que a créditos se refiere.

Gráfico 1.6.

Evolución de la cuota de mercado en créditos por Comunidades Autónomas



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

En el caso de Cantabria, Murcia y Cataluña, la pérdida de cuota de mercado en créditos concedidos a otros sectores residentes por parte del sector bancario ha sido muy importante, como muestra la elevada pendiente negativa que tienen las líneas discontinuas del gráfico anterior. Estos descensos han superado el 20% en todos los casos.

En cuanto a la distribución de los grandes beneficiados por la pérdida de cuota de la banca, hay que decir que, en el caso de Cantabria y Cataluña el grupo de cajas de ahorros es el gran favorecido, pero en el caso de Murcia, Comunidad en la que la banca ha perdido un 22% de cuota de mercado, ha sido el sector de cooperativas de crédito el que mayor crecimiento en cuota de mercado ha experimentado⁴¹. Por otra parte, son Castilla-La Mancha, Castilla-León y Galicia las Comunidades Autónomas en las que la pérdida de cuota de mercado ha sido menos acusada.

En el anexo del capítulo 1 se detallan, asimismo, las cuotas de mercado en créditos para los tres tipos de entidades bancarias, desde 1990 a 2003.

⁴¹ Fundamentalmente debido a la decidida estrategia expansionista que está llevando a cabo una sola cooperativa de crédito: Caja Rural Intermediterránea –Cajamar–, con domicilio social en Almería.

1.10. Características del balance y de la cuenta de resultados de los diferentes tipos de entidades financieras

1.10.1. Características del balance

El objetivo de este apartado consiste en analizar las diferencias estratégicas que pudieran existir en los balances agregados de los bancos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Para ello se han utilizado los datos contenidos en los balances agregados del Boletín Estadístico del Banco de España.

Las variables seleccionadas para el activo y para el pasivo del balance se han escogido con la finalidad de establecer diferencias significativas entre las distintas entidades bancarias que operan en el mercado español, con la limitación que ha supuesto el hecho de que la estructura del balance público y agregado para la banca no era totalmente comparable con el que se ofrecía para las cajas de ahorros o las cooperativas de crédito. En concreto, se ha prestado especial atención a las partidas que eran comunes a todos los tipos de entidades, es decir:

- Para el Activo. Tras analizar la información agregada del Boletín Estadístico del Banco de España y el detalle de partidas que existe para cada grupo de entidades, nos hemos decantado por estudiar las diferencias que existen en:
 - Crédito comercial.
 - Deudores con garantía real.
 - Deudores con garantía hipotecaria.
 - Cartera de renta variable.
 - Cartera de renta fija.

- Para el Pasivo. La búsqueda de diferencias entre los tres grupos de entidades bancarias se ha centrado en el estudio de la estructura de los depósitos, discriminando entre:
 - Depósitos a la vista.
 - Depósitos de ahorro.
 - Depósitos a plazo.
 - Otros recursos ajenos, que incluyen las cesiones temporales de activos, los empréstitos emitidos y la financiación subordinada.

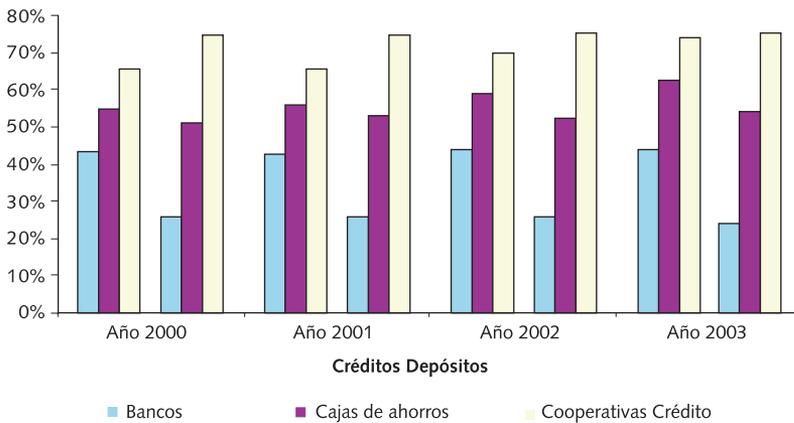
Los valores obtenidos para cada uno de estos epígrafes se han expresado en términos porcentuales respecto a la cifra total del activo del balance, con la finalidad de conocer la importancia que dichos elementos tienen para cada una de las entidades consideradas.

En el gráfico 1.7 se muestra la estructura de créditos y depósitos que mantienen los tres tipos de entidades bancarias. Como ya se ha visto en el apartado de cuotas de mercado, la banca tiene una menor cuota de mercado en lo que a depósitos se refiere, pero mejora bastante su participación en lo que respecta a créditos. Sin embargo, las cajas de ahorros siguen una relación inversa, esto es, tienen una mayor cuota de mercado en créditos que en depósitos.

En definitiva, al representar el peso de los depósitos y la inversión en créditos, se comprueba cómo las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito otorgan una mayor importancia a la captación de depósitos que los bancos. Quizá esta estructura más tradicional en las cajas y cooperativas que en la banca se deba a que el proceso de desintermediación financiera haya calado más hondo en la banca que en el resto de instituciones. Así pues, no resulta casual que el liderazgo en la gestión de fondos de inversión venga de manos de los bancos, en detrimento de sus depósitos⁴².

Gráfico 1.7.

Estructura del balance: créditos y depósitos



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Según Fernández Sanz y Marhuenda Collado (1998, p. 88), durante los últimos años se ha observado una profunda transformación

⁴² Aunque las entidades bancarias diseñan fondos de inversión con la intención de captar fondos de otras entidades, es muy habitual que se produzca una migración desde los depósitos tradicionales, de balance, hacia esos fondos, fuera de balance.

de los hábitos de ahorro de las familias españolas hacia activos directamente relacionados con los mercados financieros. El cambio que ha tenido lugar en los hábitos de los ahorradores españoles se ha sustentado en dos factores básicos: por un lado, en un mejor tratamiento fiscal y, por otro, en la notable revalorización de la bolsa junto con la continuada e intensa reducción de los tipos de interés. Es muy probable que la banca haya sido el primero de los intermediarios en percibir ese cambio de tendencia en el ahorro familiar y por ello se ha orientado, de manera más ágil que el resto de intermediarios, hacia nuevos productos de inversión (Carbó Valverde y Rodríguez Fernández, 1998b, pp. 57-66) y (Bergés Lobera y Valero López, 2003; pp. 10-16).

Asimismo, tras la comparación del peso de los créditos y de los depósitos en cada una de las entidades consideradas, se podría afirmar que las cooperativas de crédito son las entidades con una estructura de negocio más tradicional⁴³. Afirmación que se sustenta en el hecho de que son estas entidades las que mantienen un mayor porcentaje del balance en créditos y depósitos tradicionales (74% y 76%, respectivamente). Ello indicaría una estrategia eminentemente minorista en la captación y en la inversión, ya que hemos considerado los créditos y depósitos prestados y tomados de otros sectores residentes (excluyendo a las AA.PP.).

En el otro extremo se encuentran los bancos y las cajas de ahorros, en los que los porcentajes de participación en créditos y depósitos tradicionales son mucho menores, especialmente en el grupo de bancos, donde la captación de fondos del público para aplicarlos a la concesión de créditos resultan insuficientes como vía de financiación⁴⁴.

En el gráfico 1.8 se presenta un detalle de las partidas más importantes del activo de las entidades bancarias.

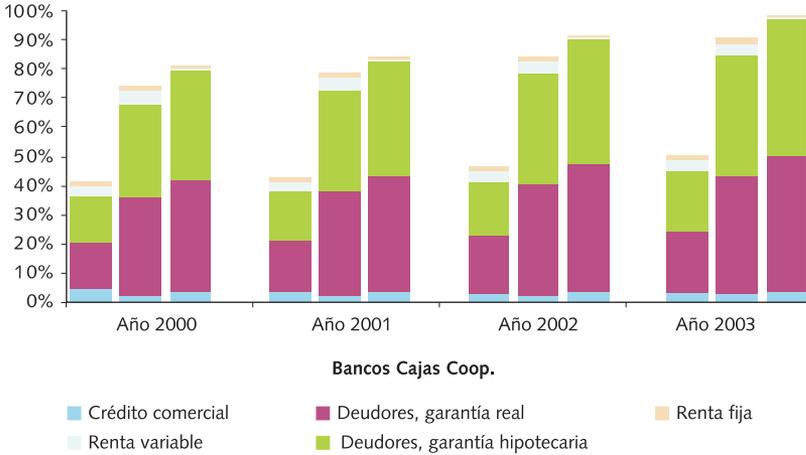
Como se puede comprobar, en las partidas del activo existen notables diferencias entre cada una de las entidades bancarias consideradas. Por un lado, la banca destaca en la concesión de créditos con finalidad comercial, mientras que las cajas y las cooperativas lo hacen en la concesión de créditos con garantía real e hipotecaria.

⁴³ A este respecto, Soler Tormo (2002, p. 227) afirma que las cooperativas de crédito son las entidades de depósito que se han mostrado más reacias a sustituir sus depósitos tradicionales (cuentas corrientes, de ahorro o a plazo) por otros instrumentos de captación de pasivo, como son los fondos de inversión.

⁴⁴ Barallat López (1992, p. 191) afirma que, la insuficiencia de depósitos en el balance de los bancos para financiar su inversión crediticia ha provocado que se multipliquen las emisiones de bonos, vía titulación, por ejemplo. Éste es un proceso que consiste en la creación de un activo financiero de renta fija o variable, bono de titulación, que está respaldado por la cartera de inversión crediticia de la entidad que lo emite. La venta de estos bonos de titulación proporciona la liquidez necesaria para continuar creciendo en inversión crediticia. El problema es que esta licuación de los balances de las entidades bancarias se hacen a cambio de pagar un diferencial, sobre euribor, al comprador de los mismos.

Gráfico 1.8.

Partidas del activo: inversión



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Al mismo tiempo (Ortega Navarro y Ríos Berjillos, 1997; p. 179), hay que tener en cuenta que los bancos se muestran mucho más activos a la hora de colocar recursos en el mercado interbancario (en 1995, el 32,23% de sus activos estaban invertidos en este mercado) y, además, suelen prestar más del 50% de la financiación recibida por las Administraciones Públicas (Ibarrondo Dávila, 2002; p. 8). Éste es el motivo por el cual, en el gráfico 1.7, el activo considerado para el grupo de bancos representa alrededor del 40% del total, mientras que para las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito se sitúa en torno al 80%.

Respecto al pasivo, se puede decir que, el aumento de la importancia relativa de los mercados financieros, sobre todo en los últimos años, ha terminado por transformar la vía de colocación del ahorro familiar desde los depósitos tradicionales hacia productos no bancarios (AFI, 2000; p. 167). La tendencia reciente del ahorro familiar se puede resumir en:

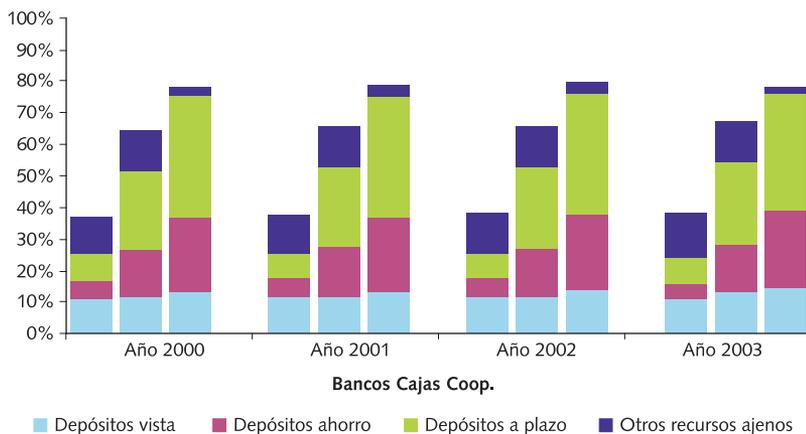
- La sustitución de los productos de ahorro tradicionales por otros que, además del rendimiento puramente financiero, ofrecen ventajas fiscales por la vía de la reducción de los rendimientos de capital mobiliario.

- Crecimiento sostenido y continuado de la contratación de productos de previsión, como los seguros y los planes de pensiones⁴⁵.
- Manifiesto interés por la contratación de fondos de inversión ante la bajada continuada de los de interés y la consecuente pérdida de atractivo de los depósitos tradicionales.

En el gráfico 1.9 se presenta la evolución de la estructura de los recursos ajenos de clientes de los tres tipos de entidades de depósito.

Gráfico 1.9.

Partidas del pasivo: financiación



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

A la vista de este gráfico, parece clara la mayor especialización de las cajas y de las cooperativas en el negocio minorista de captación de pasivo, ya que más de la mitad de los fondos captados por estas entidades proviene de los depósitos de clientes. Por su parte, la banca suele hacer un mayor uso de otros instrumentos alternativos de captación de fondos, como son la emisión de valores o el mercado interbancario.

No obstante, es característico cómo las cajas de ahorros se encuentran participando en el modelo de balance de los bancos y de las cooperativas de crédito ya que, si por un lado siguen con su estrategia de

⁴⁵ Según AFI (2000, p. 169), el interés de los ahorradores en este tipo de productos financieros obedece a las dudas que éstos tienen sobre la sostenibilidad futura de las prestaciones del sistema nacional de la Seguridad Social.

negocio minorista en la captación, también han “aprendido” a financiar sus actividades de activo a través de la captación de otros recursos ajenos diferentes a los meramente tradicionales. Es por ello que, quizá ya no sea tan válido afirmar que el instrumento tradicional de captación de depósitos sean las libretas de ahorro (Plaza Hidalgo y Cuesta González, 1995; p. 91), pues en la actualidad su interés por ganar cuota le hace evolucionar e innovar al mismo ritmo que la banca.

1.10.1.1. La Obra Social y Cultural

Aunque tanto las cajas de ahorros como las cooperativas de créditos son instituciones financieras a las que se le presume la función principal de captar recursos financieros e invertirlos, en el fondo son entidades que desarrollan su función financiera con un especial carácter social, mediante la aplicación de los excedentes de su gestión a la constitución de fondos específicos para la realización de obras sociales⁴⁶. Esta es una de las grandes diferencias en el pasivo del balance de las entidades de depósito españolas que diferencia a las cajas y cooperativas de crédito de los bancos.

Del total del beneficio que han obtenido las cajas de ahorros en 2003 como resultado de su gestión, 1.043 millones de euros se han destinado a la obra social, lo que supone más del 27% de la distribución anual del beneficio y un incremento de casi un 6% en términos relativos con respecto al ejercicio anterior (CECA, 2003; p. 54).

Las cajas de ahorros aplican sus beneficios exclusivamente para dotar reservas, para su propio reforzamiento patrimonial y para efectuar sus obras sociales para la Comunidad o Comunidades en las que ejercen su actividad. Algo similar a lo que ocurre con las cooperativas de crédito, ya que en la Ley 13/1989 sobre Cooperativas de Crédito se establece la obligación de dotar un 10% de los beneficios anuales al Fondo de Educación y Promoción⁴⁷.

⁴⁶ Según Carbó Valverde y Rodríguez Fernández (1998a, p. 227), la obra social sería como el “dividendo social” que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito dedican al disfrute de todos y que se nutre con los beneficios después de impuestos que no se destinan a la dotación de reservas.

⁴⁷ Quizá la nota más distintiva entre lo que es una entidad bancaria en sentido estricto y lo que representa una caja de ahorros o una cooperativa de crédito pueda venir del concepto de caja de ahorros: “Las cajas de ahorros son entidades crediticias constituidas como fundaciones especiales de naturaleza privada; que se orientan al fomento y a la movilización del ahorro en condiciones de seguridad y rentabilidad; que tratan de impedir la exclusión personal y geográfica en los servicios financieros; que coadyuvan a mantener la competencia en la prestación de tales servicios; que actúan bajo criterios de libre mercado en cuanto a sus condiciones y precios; que dedican sus beneficios como fundaciones a su propio reforzamiento patrimonial y a obras y actividades sociales, y que conservan una fuerte vinculación con el territorio de su sede social, cooperando ampliamente entre sí para el cumplimiento de sus finalidades”. Lagares Calvo (2001, p. 36) y (1988, p. 157).

El problema vendrá si se atienden a aquellos planteamientos que abogan por la necesidad de transformar las cajas de ahorros o las cooperativas de crédito en sociedades anónimas, como en otros países europeos, con argumentos tales como:

- ❑ La necesidad que tienen estas entidades no bancarias de una mayor capitalización con la que ayudar a cubrir sobradamente el coeficiente de solvencia estipulado por el Supervisor. Esto se lograría si pudieran emitir acciones en mercados organizados bajo la forma de sociedades anónimas. Aunque también es cierto que estas entidades pueden emitir cuotas participativas o participaciones preferentes por medio de sus filiales, que solucionen en parte sus necesidades de recursos propios.
- ❑ Lograr un mayor nivel de eficiencia en su gestión. Aunque no se ve una relación tan directa entre mejora en la gestión y la transformación en sociedad anónima, ya que en las sociedades anónimas con un accionariado demasiado disperso, el control que éste puede ejercer sobre la gestión de los administradores puede ser bastante reducido (Lagares Calvo, 2001; p. 38).

Es muy posible que si este tipo de entidades desaparece aumenta la exclusión financiera, se reduzcan peligrosamente los niveles de competencia y se prive a la sociedad de un importante conjunto de bienes y servicios sociales financiados hoy con los excedentes de sus beneficios. Estas son las consecuencias que cabe esperar, como ha ocurrido con el Reino Unido y en Estados Unidos en los que el fenómeno de exclusión financiera es más patente.

1.10.2. Características de la cuenta de resultados

El análisis de la evolución de las principales magnitudes que integran la cuenta de resultados de la banca, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito nos permitirá poner de manifiesto algunas diferencias entre las distintas categorías de entidades de depósito españolas.

No obstante, previamente hay que apuntar que ya desde la década de los 90 se aprecia una tendencia común en todas las entidades de depósito, que consiste en la continua reducción de márgenes, aunque, como se verá, ésta no se muestra con la misma intensidad en los tres grupos de entidades.

Así pues, el estrechamiento del margen de intermediación⁴⁸ de las entidades de depósito resulta constante a lo largo del período analizado, observándose una evolución también negativa en los márgenes ordinario y de explotación⁴⁹. Es por ello que, se puede afirmar que se constata una pérdida de rentabilidad de las entidades de depósito en su conjunto.

También es común que las entidades de depósito hayan tratado de compensar la pérdida de margen con el incremento de los ingresos por servicios a través del aumento de la partida de comisiones, diseñando nuevos productos, acudiendo a nuevos mercados y utilizando las nuevas tecnologías para aumentar la productividad de los recursos humanos y reducir así la importancia de los gastos de explotación con relación al margen obtenido.

Los gráficos 1.10, 1.11 y 1.12 reflejan las tendencias en los márgenes de intermediación, ordinario y de explotación para cada una de las agrupaciones consideradas: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

1.10.2.1. Margen de intermediación

Como se puede ver en el gráfico 1.10, existe una clara tendencia a la reducción continua del margen de intermediación de las entidades bancarias, si bien la intensidad con que ésta se manifiesta es distinta para bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

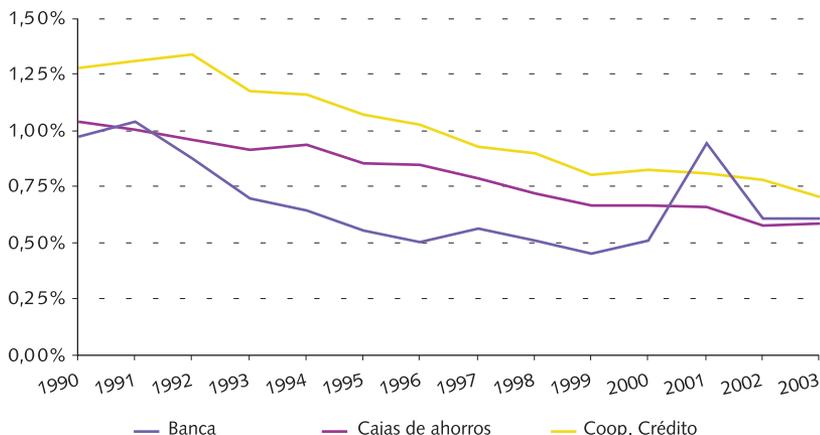
La principal causa del descenso generalizado se explica por la intensificación de la competencia en la captación de la clientela, que ha afectado tanto a las operaciones de inversión como de captación de depósitos (Fuentes, 1993; pp. 21-31).

⁴⁸ Entendido como la diferencia entre el coste financiero de los recursos tomados de sus clientes y el rendimiento obtenido de sus operaciones de inversión crediticia.

⁴⁹ Teniendo en cuenta que el margen ordinario resulta de sumar al margen de intermediación el apartado de las comisiones por servicios y resto de desintermediación que haya ingresado la entidad. El margen de explotación consiste en detraer del margen ordinario el epígrafe de gastos generales en los que haya incurrido la entidad durante el ejercicio en curso.

Gráfico 1.10.

Evolución del margen de intermediación



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

También se puede comprobar cómo el proceso de pérdida paulatina de margen de intermediación se hace más patente en la banca que en las cajas de ahorros o las cooperativas de crédito⁵⁰, a excepción del año 2001, en el que la banca obtuvo, con carácter extraordinario, importantes dividendos de sus participaciones empresariales que aumentaron notablemente su margen de intermediación (Cebrián Carrasco; 2004, p.127) y Banco de España (2001, pp. 85-144). Según Ibarrodo Dávila (2002, p. 11), el mayor descenso en el margen de intermediación de la banca podría encontrarse en la mayor repercusión en los bancos de las cuentas de alta remuneración, que al mismo tiempo han encarecido los demás productos de pasivo, produciendo un aumento del coste medio de la financiación de ese tipo de entidades.

Por el contrario, las cooperativas de crédito se muestran como las entidades más fuertes a la hora de preservar su margen de intermediación. Esta ventaja frente al resto de entidades de depósito se debe en gran medida a la fidelidad que manifiesta su clientela tradicional, por lo que su actividad de inversión y de financiación se ha visto menos afectada que en la banca y en las cajas de ahorros.

⁵⁰ Cebrián Carrasco (2004, p. 124) afirma que el proceso de reducción de márgenes en el sistema financiero español se inició en 1987, año en el que comenzó la liberalización de las comisiones por servicios y de los tipos de interés de las operaciones de pasivo, con el consecuente aumento de la competencia entre entidades.

Con relación al resto de entidades bancarias europeas, habría que decir que la reducción del margen de intermediación en el sector bancario español no ha sido lo suficientemente acusada como para evitar que las entidades españolas posean todavía márgenes más amplios que sus vecinos europeos (Cebrián Carrasco, 2004; p. 127).

Finalmente, es preciso señalar, al igual que apunta Ibarrondo Dávila (2002, p. 11), que las diferencias en la evolución del margen de intermediación de los bancos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito no solamente tienen una explicación basada en el descenso de los tipos de interés, sino que también se debe en gran medida al tipo de negocio y la estructura de inversión y financiación que cada tipo de entidad posee.

1.10.2.2. Margen ordinario

El estrechamiento generalizado en el margen de intermediación ha hecho que las entidades bancarias busquen nuevas fuentes de ingresos no financieros, que en la práctica han provocado un aumento del margen ordinario mediante la comercialización de seguros y fondos de inversión de sociedades filiales⁵¹.

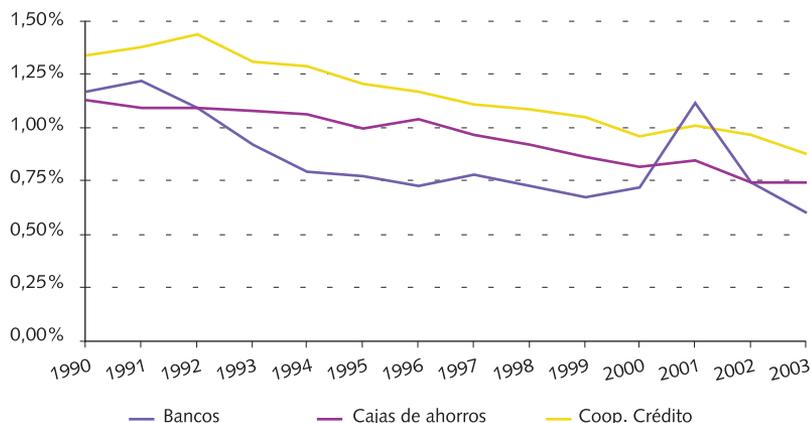
Paralelamente a la introducción de nuevas fuentes de ingresos no financieros, se ha producido un cambio importante en la conducta de las entidades bancarias españolas. Este cambio ha consistido en racionar drásticamente los servicios que antes eran gratuitos para los clientes, aunque de forma encubierta eran soportados por los mayores tipos que se cobraban por las operaciones de activo o los menores costes de las operaciones de pasivo (Gual Solé y Vives Torrents, 1992; p. 137).

En la evolución del margen ordinario, gráfico 1.11, se observa una continua disminución durante el horizonte temporal considerado. No obstante, es destacable el intento de todos los tipos de entidades de depósito por disminuir el efecto adverso que se está produciendo en el margen de intermediación mediante el incremento de las comisiones por los servicios prestados.

⁵¹ Según Gardener *et al.*, (2000, p. 121), el creciente deterioro del margen de intermediación en la práctica totalidad de las entidades bancarias europeas hace que, para 1997, en el Reino Unido el 44% de los márgenes ordinarios se deban a comisiones. En Francia este porcentaje era del 39,4% y en Alemania en torno al 25%.

Gráfico 1.11.

Evolución del margen ordinario



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Como se puede comprobar, las cooperativas de crédito siguen manteniendo su ventaja también en el margen ordinario. Ahora bien, es la banca la que parece aprovechar mejor el incremento del margen ordinario mediante el cobro de comisiones, como se demuestra en el gráfico por la aproximación de las curvas correspondientes a la banca y a las cajas de ahorros.

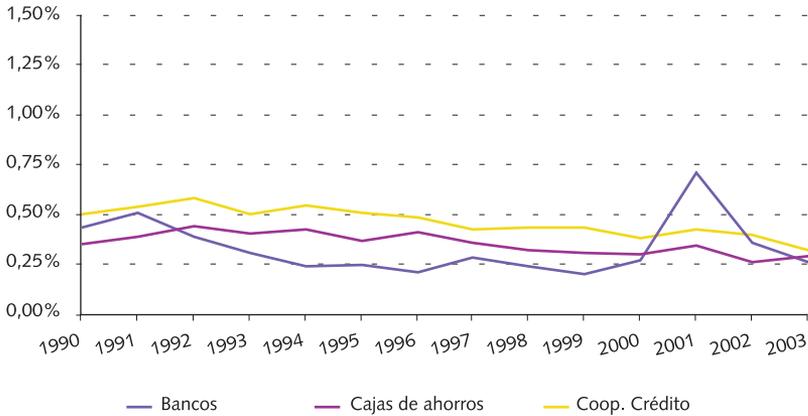
De manera general, se puede decir que el paralelismo y la tendencia a la baja de los márgenes de intermediación y ordinarios de las entidades de depósito españolas vienen a significar que estas entidades no han sido capaces de contrarrestar la tendencia bajista, descrita anteriormente, mediante un incremento notable de sus ingresos por comisiones por servicios prestados. Gráficamente, se podría estimar que la contribución de las comisiones al margen ordinario, sobre el margen de intermediación, rondaría sólo los 15 puntos básicos (0,15%).

1.10.2.3. Margen de explotación

En esta magnitud tendremos en cuenta el esfuerzo que han ido desarrollando las entidades de depósito españolas por controlar los costes de explotación. Aspecto en el que se ha avanzado mucho, tanto a la hora de disminuir su importancia dentro del total de costes de la entidad como a la hora de reducir la rigidez que éstos poseían.

Gráfico 1.12.

Evolución del margen de explotación



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Se puede comprobar en este gráfico, si se observa la tendencia del margen de explotación para bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, que las entidades que mejor lo han hecho en términos de contención de costes de transformación (costes financieros más gastos de explotación) han sido los bancos, pues consiguen acercarse, en esta magnitud, mucho más a las cajas de ahorros y cooperativas de crédito. En este caso, es patente que la estructura de costes de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito tiene un largo camino que recorrer en lo que respecta a la reducción de los gastos generales y de personal (gastos de explotación).

El objetivo será evitar que estos gastos consuman una parte importante del margen ordinario que tanto ha costado conseguir en un escenario de tipos a la baja y con las dificultades que tienen las entidades de negocio minorista para incrementar sus ingresos por comisiones.

En los sucesivos capítulos de esta tesis se intentará relacionar la importancia de racionalizar los costes de explotación con la finalidad de contrarrestar la reducción de los márgenes de las entidades bancarias. Para ello, cada entidad tendrá que hacer más hincapié en la eficiencia de la gestión de sus costes. Quizá esta enseñanza deba de aplicarse con más atención en el caso de las cooperativas de crédito, puesto que serían las entidades que debieran asumir el mayor reto de la reducción y control de sus costes de explotación para hacer frente

al continuo estrechamiento de los márgenes debido al creciente incremento de la competencia (Ibarrondo Dávila, 2002; p. 13).

Finalmente, habría que apuntar que el tipo de negocio en el que se han posicionado cada una de las entidades de depósito españolas influye notablemente en la estructura de su cuenta de resultados y, lógicamente, en la obtención de unos mayores márgenes. Es por ello que, se podría observar cómo los mayores márgenes de intermediación en las cajas de ahorros y en las cooperativas de crédito son el fruto de una estrategia de banca minorista, mientras que la banca, con un posicionamiento universal, compensa los menores márgenes de intermediación y ordinarios con unos menores gastos de explotación, lo que mejora finalmente su margen de explotación (Hernangómez Cristobal, 2001; p. 60).

1.11. Estructura económico-financiera: análisis descriptivo

1.11.1. Diferencia de medias para muestras independientes: test t - Student

Mediante este análisis se tratarán de explicar las diferencias que existen en la composición del balance y la cuenta de resultados de los tres grupos de entidades financieras consideradas. Para ello se compararán los valores medios de diez variables construidas para cada tipo de entidad bancaria.

Para llevar a cabo este análisis, se ha comprobado la normalidad de las variables, la homogeneidad de las varianzas y aleatoriedad. A este respecto, en el Anexo 1 se encuentran los correspondientes test de normalidad que se le han efectuado a cada una de las variables implicadas en el análisis de medias. Concretamente, la normalidad de la muestra se ha verificado mediante el test paramétrico de Jarque Bera y, de forma gráfica, por medio de los diagramas P-P.

1.11.1.1. Definición de variables

Las diez variables objeto del análisis de medias se han definido de la siguiente manera:

- Créditos Comerciales / Activo Total (X_1). El establecimiento de esta variable en los tres grupos de entidades bancarias persigue poder demostrar si en los bancos esta partida tiene una mayor ponderación que en el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. En caso afirmativo se podría

pensar en una mayor vinculación de las entidades bancarias en sentido estricto hacia la financiación empresarial.

- Deudores con garantía hipotecaria / Activo Total (X_2). Con el diseño de esta variable se pretende analizar si el peso de los préstamos hipotecarios resulta más determinante en los bancos que en el caso de las cajas de ahorros y en las cooperativas de crédito.
- Otros Fondos Especiales / Activo Total (X_3). Esta ratio tiene por objetivo justificar la diferencia estructural que existe entre los bancos y el resto de entidades en cuanto a la constitución de un fondo específico para la Obra Social, característica de las entidades sin ánimo de lucro. A la hora de construir esta variable se han excluido las cantidades que las entidades han destinado al fondo de insolvencia, fondo de riesgo país, fondo de pensiones y fondo para impuestos.
- Activo Sector Exterior / Activo Total (X_4). Con esta relación se pretende analizar si en alguno de los grupos de entidades considerados existe un mayor peso del sector exterior con relación al activo total. En principio y según los estudios desarrollados al respecto (Liso Claret *et al.* 1999; p. 29), la banca sería el tipo de entidad con mayor exposición internacional.
- AA.PP. Créditos / Activo Total (X_5). Con la construcción de esta variable se trata de contrastar el peso de los créditos concedidos a las Administraciones Públicas con relación al activo total en cada tipo de entidad. Según Ibarrondo Dávila (2002, p. 10) las entidades con mayor volumen de préstamos concedidos a las Administraciones Públicas serían los bancos en sentido estricto.
- Renta Variable / Total Renta Fija y Variable (X_6). En este caso, se intentará verificar si existe una clara estrategia en cuanto a la inversión en cartera de valores. Así pues, a través del análisis de la cartera de inversión en renta fija (a corto y a largo plazo) y la cartera de inversión en renta variable, se verá si existen diferencias en cuanto a la predilección por un activo financiero u otro en función del tipo de intermediario bancario.
- Depósitos a la Vista y Ahorro / Depósitos Totales (X_7). La construcción de esta variable tiene por objeto dar soporte a los argumentos que ya se habían expuesto cuando se analizó la estructura del pasivo de cada grupo de entidades

(gráfico 1.8). Es por ello que, se tratará de demostrar cómo en las cooperativas de crédito y en las cajas de ahorros existe un mayor peso de disponibilidades en cuentas a la vista y en libretas de ahorro que en la banca.

- Depósitos en Moneda Extranjera / Depósitos Totales (X_8). Según el mismo razonamiento que se ha seguido para la construcción de la variable X_4 , "Activo Sector Exterior / Activo Total", lo que se pretende es averiguar si es posible encontrar diferencias en cuanto al pasivo en moneda extranjera en cada tipo de entidad bancaria.
- Empleados / Oficina (X_9). Con esta variable se pretende encontrar diferencias en cuanto al número medio de empleados por oficina bancaria. Véase el gráfico 1.2.
- Margen de Intermediación / Margen de Explotación (X_{10}). Finalmente, se ha propuesto estudiar el estrechamiento sucesivo del margen de intermediación a medida que han ido bajando los tipos de interés en los últimos años. Al relacionar el margen de intermediación con el margen de explotación se intenta comprobar si el estrechamiento en los márgenes se ha producido con el mismo ritmo en cada tipo de entidad.

1.11.1.2 Aplicación del análisis

La pregunta que se formula como hipótesis de investigación es la existencia o no de discriminación para cada una de las variables anteriormente definidas según el tipo de intermediario bancario que se está considerando. Así pues, lo que se pretende es averiguar si el peso medio de los créditos comerciales, relativizados por el importe del activo total, en la banca es mayor, menor o igual al peso medio de esa misma variable en las cajas de ahorros y en las cooperativas de crédito. De la misma forma, se repetiría este razonamiento para las nueve variables restantes.

La hipótesis nula consistirá en contrastar si las medias de cada variable para los tres grupos considerados son cero o iguales entre sí:

$$H_0 = \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4 = \mu_5 = \mu_6 = \mu_7 = \mu_8 = \mu_9 = \mu_{10}$$

Para ello, se utilizará el estadístico t -Student que se obtiene como el cociente de las diferencias entre las medias muestrales y las diferencias de medias esperadas, y el error típico de la diferencia.

$$t_s = \frac{(\bar{Y}_1 - \bar{Y}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{\sqrt{\left[\frac{(n_1 - 1)s_1^2 + (n_2 - 1)s_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \right] \left(\frac{n_1 + n_2}{n_1 n_2} \right)}}$$

donde:

- \bar{Y}_h es la media muestral de la variable h , para $h = 1, 2$.
- μ_h es la media esperada de la variable h , para $h = 1, 2$.
- n_h es el número de años u observaciones de la variable h , para $h = 1, 2$.
- s_h^2 es la desviación típica de la variable h , para $h = 1, 2$.

Mediante el programa informático SPSS, para la comparación entre cada dos grupos de entidades, obtenemos un cuadro de estadísticos de grupo y una prueba de muestras independientes, tal y como se muestra a continuación:

a) Comparación de Bancos y Cajas de ahorros.

- **Estadísticos de grupo.** En el cuadro 1.7 se encuentran los estadísticos descriptivos para bancos y cajas de ahorros, considerando catorce años (desde 1990 a 2003), con indicación de sus medias, desviaciones típicas y los errores típicos de las medias de cada grupo.

Cuadro 1.7.

Estadísticos de grupo

	TIPO	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
X_1	Banca	14	0,0552	0,0199	0,0053
	Cajas	14	0,0256	0,0024	0,0006
X_2	Banca	14	0,1182	0,0479	0,0128
	Cajas	14	0,2751	0,0702	0,0188
X_3	Banca	14	0,0120	0,0024	0,0007
	Cajas	14	0,0097	0,0015	0,0004
X_4	Banca	14	0,1628	0,0409	0,0109
	Cajas	14	0,0624	0,0247	0,0066
X_5	Banca	14	0,0310	0,0098	0,0026
	Cajas	14	0,0376	0,0112	0,0030
X_6	Banca	14	0,8038	0,0723	0,0193
	Cajas	14	0,6535	0,1049	0,0280
X_7	Banca	14	0,6117	0,0641	0,0171
	Cajas	14	0,5050	0,0392	0,0105
X_8	Banca	14	0,0171	0,0053	0,0014
	Cajas	14	0,0029	0,0018	0,0005
X_9	Banca	14	8,2843	0,5301	0,1417
	Cajas	14	5,5359	0,2863	0,0765
X_{10}	Banca	14	2,0865	0,3170	0,0847
	Cajas	14	2,2216	0,2487	0,0665

Fuente: Elaboración propia.

- ❑ **Prueba de muestras independientes.** En el cuadro 1.8 se muestra la prueba de Levene para la igualdad de varianzas. Antes de proceder a la aceptación o rechazo de la hipótesis nula es preciso plantearse la homogeneidad de las varianzas.

Cuadro 1. 8.

Prueba de muestras independientes: prueba de t

Prueba de muestras independientes		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error tip. de la diferencia	99% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
X ₁	Se han asumido varianzas iguales	12,9301	0,0013	5,5165	26	0,0000	0,0295	0,0054	0,0147	0,0444
	No se han asumido varianzas iguales			5,5165	13,368	0,0001	0,0295	0,0054	0,0135	0,0456
X ₂	Se han asumido varianzas iguales	2,5591	0,1217	-6,9052	26	0,0000	-0,1569	0,0227	-0,2200	-0,0938
	No se han asumido varianzas iguales			-6,9052	22,932	0,0000	-0,1569	0,0227	-0,2207	-0,0931
X ₃	Se han asumido varianzas iguales	2,9860	0,0958	2,9595	26	0,0065	0,0023	0,0008	0,0001	0,0044
	No se han asumido varianzas iguales			2,9595	21,726	0,0073	0,0023	0,0008	0,0001	0,0045
X ₄	Se han asumido varianzas iguales	2,2005	0,1500	7,8701	26	0,0000	0,1004	0,0128	0,0650	0,1359
	No se han asumido varianzas iguales			7,8701	21,368	0,0000	0,1004	0,0128	0,0644	0,1365
X ₅	Se han asumido varianzas iguales	0,6502	0,4274	-1,6505	26	0,1109	-0,0066	0,0040	-0,0176	0,0045
	No se han asumido varianzas iguales			-1,6505	25,540	0,1111	-0,0066	0,0040	-0,0176	0,0045
X ₆	Se han asumido varianzas iguales	4,9596	0,0348	4,4152	26	0,0002	0,1503	0,0341	0,0557	0,2450
	No se han asumido varianzas iguales			4,4152	23,086	0,0002	0,1503	0,0341	0,0548	0,2459
X ₇	Se han asumido varianzas iguales	5,6356	0,0253	5,3158	26	0,0000	0,1067	0,0201	0,0509	0,1625
	No se han asumido varianzas iguales			5,3158	21,523	0,0000	0,1067	0,0201	0,0500	0,1634
X ₈	Se han asumido varianzas iguales	8,2761	0,0079	9,5343	26	0,0000	0,0141	0,0015	0,0100	0,0183
	No se han asumido varianzas iguales			9,5343	15,993	0,0000	0,0141	0,0015	0,0098	0,0185
X ₉	Se han asumido varianzas iguales	6,8588	0,0145	17,0692	26	0,0000	2,7485	0,1610	2,3010	3,1959
	No se han asumido varianzas iguales			17,0692	19,991	0,0000	2,7485	0,1610	2,2903	3,2066
X ₁₀	Se han asumido varianzas iguales	0,7571	0,3922	-1,2553	26	0,2205	-0,1352	0,1077	-0,4344	0,1640
	No se han asumido varianzas iguales			-1,2553	24,608	0,2211	-0,1352	0,1077	-0,4357	0,1654

Fuente: Elaboración propia.

El resultado de esta prueba indica que se han asumido varianzas iguales para X_2 , X_3 , X_4 , X_5 y X_{10} . Para el resto de variables se admiten varianzas distintas.

Este cuadro también contiene la prueba t que vislumbrará el resultado de contrastar la hipótesis nula anteriormente expuesta. Así pues, si la significación o probabilidad de la prueba t es menor a la probabilidad usual del 5%, resultaría que existe diferencia entre las medias, para la variable objeto de estudio, en los grupos de banca y cajas de ahorros (teniendo en cuenta si se asumían o no varianzas iguales).

Por el contrario, si la probabilidad del contraste t es mayor a 0,05 se dirá que no existe diferencia significativa entre las medias, o que las medias de ambos grupos son iguales.

En definitiva, se podría decir que las variables, entre las que existen diferencias significativas en las medias, de bancos y cajas de ahorros serían:

- Créditos Comerciales a OSR / Activo Total (X_1).
- Préstamos Hipotecarios a OSR / Activo Total (X_2).
- Activo Sector Exterior / Activo Total (X_4).
- Renta Variable / Total Renta Fija y Variable (X_6).
- Depósitos a la Vista y Ahorro / Depósitos Totales (X_7).
- Depósitos en Moneda Extranjera / Depósitos Totales (X_8).
- Empleados / Oficinas (X_9).

Del mismo modo, aquellas variables en las que se aceptaría la hipótesis nula de igualdad de varianzas, es decir, no resultarían significativas las diferencias de medias entre las variables, serían:

- Otros Fondos Especiales / Activo Total (X_3).
- AA.PP. Créditos / Activo Total (X_5).
- Margen de Intermediación / Margen de Explotación (X_{10}).

b) Comparación de Bancos y Cooperativas de crédito.

Tras el análisis del cuadro de estadísticos de grupo y la prueba t para la igualdad de medias⁵² se obtiene que:

⁵² En el anexo del capítulo 1 se pondrán consultar las salidas completas de las pruebas realizadas mediante SPSS.

Se asume que las varianzas son iguales para X_5 y X_{10} . Para el resto se presupone que no son iguales.

Según el tipo de varianza que se haya supuesto en la prueba de Levene, resulta que existirían diferencias significativas, para bancos y cooperativas de crédito, en todas las variables estudiadas excepto en la que relaciona el Margen de Intermediación con el Margen de Explotación.

c) Comparación de Cajas de ahorros y Cooperativas de Crédito.

Tras el análisis del cuadro de estadísticos de grupo y la prueba t para la igualdad de medias, se obtiene que:

Se asume que las varianzas son iguales para las variables X_3 , X_4 , X_6 y X_{10} . Para el resto se asume que no son iguales.

Tras el análisis de Levene, resulta que existirían diferencias significativas en las medias, para cajas de ahorros y cooperativas de crédito, en todas las variables estudiadas excepto en X_2 , X_6 y X_7 .

1.11.1.3. Conclusiones sobre el análisis de la diferencia de medias

En el cuadro 1.9 se muestra un resumen del contraste de medias realizado. A la vista de los resultados, el grupo de entidades que mayores diferencias mantiene con la banca sería el correspondiente a las cooperativas de crédito, ya que en nueve de las diez variables estudiadas se rechazaría la hipótesis nula de diferencia de medias o de igualdad de las mismas.

También se podría afirmar que, a pesar de las diferencias observadas en las variables estudiadas, las cajas de ahorros serían las entidades que se parecen a los bancos en sentido estricto, pues se aceptaría la hipótesis de igualdad de medias sólo en tres de las diez variables estudiadas. Paradójicamente, también serían las cajas de ahorros el tipo de entidad que mayor similitud mantiene con las cooperativas de crédito, puesto que presenta igualdad de medias únicamente en tres de las diez variables seleccionadas.

Cuadro 1.9.

Cuadro resumen del contraste de medias

		¿Diferencia entre medias? (Al 95%)		
		Bancos y Cajas de Ahorros	Bancos y Coop. Crédito	Cajas de Ahorros y Coop. Crédito
X_1	Créditos Comerciales / Activo Total	Sí	Sí	Sí
X_2	Deudores Gar. Hip. / Activo Total	Sí	Sí	No
X_3	Otros Fondos Especiales / Activo Total	No	Sí	Sí
X_4	Activo Sector Exterior / Activo Total	Sí	Sí	Sí
X_5	AA.PP. Créditos / Activo Total	No	Sí	Sí
X_6	Renta Vble / Total Renta Fija y Variable	Sí	Sí	No
X_7	Depósitos Vista y Ahorro / Depósitos Totales	Sí	Sí	No
X_8	Depósitos en Mo. Extranjera / Depósitos Totales	Sí	Sí	Sí
X_9	Empleados / Oficina	Sí	Sí	Sí
X_{10}	Margen Interm. / Margen Explotación	No	No	Sí

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, como ya se había comentado con anterioridad, a la vista de las variables y los años considerados, se puede afirmar que las cajas de ahorros serían el grupo de entidades que mayores similitudes mantienen tanto con bancos como con cooperativas de crédito, participando del modelo bancario en sentido estricto y del modelo tradicional, patente todavía en el grupo de cooperativas de crédito.

El inconveniente que presenta este análisis de las medias mediante la t de Student es que sólo se utiliza para comprobar la diferencia entre dos medias, mientras que a través de la ANOVA podremos verificar la diferencia entre dos o más medias.

Lo particular de la ANOVA es que considera la varianza total de todos los sujetos en una muestra incluyendo la varianza entre los grupos y la varianza dentro de los grupos. Por lo tanto, es una técnica más amplia y de mayor uso que la prueba t .

1.11.2. Análisis de la varianza: test ANOVA

El análisis de la varianza es un procedimiento estadístico que se emplea para comprobar la existencia de diferencias de medias a través de la comparación de la varianza.

Mediante este contraste se intenta descomponer la varianza de la variable dependiente en dos partes o fuentes de variación. Por un lado, se obtendría la variación de la variable dependiente que se debe a la diferencia de las medias de las variables independientes y, por otro lado, la variación que se debe a las propias diferencias entre los sujetos de la muestra.

Una vez obtenidas la dos varianzas se obtiene una razón (F de Snedecor) de tal forma que cuando el valor de esa F es significativo podríamos decir que existen diferencias entre las medias de varios grupos.

La aplicación de este método de análisis requiere asumir una serie de premisas:

- Las observaciones proceden de poblaciones normales.
- Las observaciones son independientes entre sí.

Para realizar este estudio utilizaremos el análisis ANOVA de un factor del programa estadístico SPSS. Así pues, una vez que se han introducido las mismas diez variables estudiadas en la prueba de t , y utilizando como rango del factor los valores 1, 2 y 3 (tal que 1 = banca, 2 = cajas de ahorros y 3 = cooperativas de crédito), resulta que el estudio de la razón, F de Snedecor, para cada variable, con un nivel de significación del 5%, es el que figura en el cuadro 1.10.

Se comprueba cómo la probabilidad para cada valor de la F calculado sólo es menor al nivel de significación usual del 5% en X_{10} . Por ello, se puede afirmar que hay diferencias significativas en las medias de los tres grupos de entidades en todas las variables estudiadas, excepto en la que relaciona el margen de intermediación con el margen de explotación.

Cuadro 1.10.

Test ANOVA

			ANOVA de un factor (95%)		
			gl	F	Significación
X ₁	Créditos Comerciales / Activo Total	Inter-grupos	2	21,684	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₂	Deudores Gar. Hip. / Activo Total	Inter-grupos	2	13,335	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₃	Otros Fondos Especiales / Activo Total	Inter-grupos	2	33,886	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₄	Activo Sector Exterior / Activo Total	Inter-grupos	2	100,615	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₅	AA.PP. Créditos / Activo Total	Inter-grupos	2	18,254	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₆	Renta Vble / Total Renta Fija y Variable	Inter-grupos	2	8,618	0,001
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₇	Depósitos Vista y Ahorro / Depósitos Totales	Inter-grupos	2	30,890	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₈	Depósitos en Mo. Extranjera / Depósitos Totales	Inter-grupos	2	68,134	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₉	Empleados / Oficina	Inter-grupos	2	601,599	0,000
		Intra-grupos	39		
		Total	41		
X ₁₀	Margen Intern. / Margen Explotación	Inter-grupos	2	0,958	0,392
		Intra-grupos	39		
		Total	41		

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO 2:

LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN ESPAÑA

Las cooperativas de crédito en España

2.1. Concepto y clases de cooperativas de crédito

El concepto de cooperativa de crédito no es atribuible a una sola entidad cooperativa sino que es el tronco común que identifica a un sector que contiene tres tipos de entidades cooperativas bien diferenciadas. A saber (Palomo Zurdo y Mateu Gordon, 1999b; p. 7):

- Cajas rurales.
- Cajas populares.
- Cajas profesionales.

En este contexto tenemos a las cajas rurales, objeto de nuestro estudio, con una naturaleza muy particular que viene definida por un doble carácter, derivado de ser una entidad de crédito cooperativo. Así pues:

- Son sociedades cooperativas y, en consecuencia, están sometidas a la legislación vigente sobre cooperativas¹.
- Son entidades de depósito y, por tanto, de crédito, lo que hace que deban cumplir las normas que regulan a los intermediarios financieros bancarios en general, así como las que específicamente recaen sobre las entidades de crédito.

¹ El artículo 2 de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito establece que estas entidades aplicarán subsidiariamente la normativa que exista sobre cooperativas de crédito. Es el caso de la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social o el Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social.

Antes de exponer con mayor detalle cada uno de estos tipos de cooperativas de crédito, hay que puntualizar que es muy posible que internacionalmente el fenómeno cooperativo se defina de diferente forma. A este respecto, nos resulta particularmente interesante el concepto francés de banco mutualista, término utilizado para designar a las entidades de crédito de tipo cooperativo “que tienen por objeto una acción en común, una alianza para luchar por el mercado...” (Jaeger *et al.*, 2001; p. 2).

Las cooperativas de crédito, en sus primeros pasos, se caracterizaban por:

- La restricción en sus operaciones financieras, ya que éstas se realizaban a socios y empleados.
- Los empleados de las primeras entidades cooperativas no percibían ninguna remuneración, es decir, se administraba la entidad de forma gratuita.
- Responsabilidad solidaria e ilimitada de sus socios.
- Circunscritas a un ámbito estrictamente local.
- No se repartían dividendos por las ganancias obtenidas sino que se destinaban a un fondo de reserva.
- Gobierno democrático: un socio, un voto.

Con el paso del tiempo, las cooperativas de crédito se irán adaptando a las nuevas situaciones. En este sentido, por ejemplo, desaparece la responsabilidad solidaria e ilimitada de sus socios, de modo que éstos sólo responden en función de sus aportaciones sociales; se superan los límites locales para aquellas cooperativas de crédito más activas y se profesionaliza la prestación de servicios, de tal forma que sus empleados comienzan a percibir un salario (Soler Tormo, 2002; p. 220).

2.1.1. Cajas rurales

Aunque hoy día las cajas rurales se asimilan a lo que son las cooperativas de crédito² en su conjunto, el término *caja rural*, propiamente dicho, corresponde a una de sus clasificaciones. Es decir, según las actividades propias de las cooperativas de crédito, se distingue entre cooperativas de crédito profesionales, populares y, en tercer lugar, cajas rurales.

² Las cooperativas de crédito son las sociedades constituidas con arreglo a la ley, cuyo objeto social, en un principio, era satisfacer las necesidades financieras de sus socios, aunque posteriormente sus operaciones se extendieron a terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito, evolucionando desde el enfoque clásico del cooperativismo, exclusividad a sus socios, a uno más actual. Artículo 1 de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito.

Como conjunto más numeroso e importante del sector de cooperativas de crédito en España, cabría definir a las cajas rurales como aquellas cooperativas de crédito cuyo objeto social es facilitar el crédito agrario a sus socios, con el propósito de financiar sus propias actividades agrarias, dentro de un ámbito rural provincial o extraprovincial.

Así pues, podríamos decir que la razón de ser de las cajas rurales ha sido y es la misma que la de las cooperativas del campo, hoy cooperativas agrarias. Tanto unas como otras tienden al mismo fin: ayudar a sus agricultores asociados para satisfacer mejor sus necesidades o intereses, autofinanciándose y liberándose de la usura de agentes externos.

Una vez descrito el origen de las cajas rurales, no puede dejarse sin mencionar la importancia que tienen las secciones de crédito de las cooperativas agrarias³. Esta figura surge cuando la financiación de la actividad agrícola la organizan u organizaban los agricultores y ganaderos desde sus propias cooperativas, dando lugar a las llamadas “secciones de crédito” de las cooperativas. Dicho sistema ha dado excelentes resultados en el desarrollo del crédito agrario, al menos entre los agricultores modestos, que son los más necesitados y mercedores de la protección crediticia en el campo y en el medio rural.

No obstante, para la instauración de una sección de crédito dentro de una cooperativa es necesario ajustarse a lo que la ley expresamente indica⁴. Así pues:

- Las cooperativas de cualquier clase, excepto las de crédito, podrán tener, si sus estatutos lo prevén, un'a sección de crédito que, sin personalidad jurídica independiente de la cooperativa de que la forma parte, actuará como intermediario financiero, limitando sus operaciones activas y pasivas al interior de la propia cooperativa y a sus asociados, sin perjuicio de poder rentabilizar sus excesos de tesorería a través de cooperativas de crédito.
- Las cooperativas que tengan sección de crédito no podrán incluir en su denominación las expresiones cooperativas de crédito, caja rural u otra análoga.

³ La intermediación financiera que llevan a cabo las secciones de crédito, en el seno de las cooperativas en las que se crean, tiene una gran importancia en el medio rural al cual financian de manera preferente (Server Izquierzo y Melián Navarro, 2001; p. 88). No obstante, éstas no son tenidas en cuenta como parte del sistema bancario español, por lo que, en el presente estudio, no han sido analizadas ni comparadas con el resto de tipologías de intermediarios financieros: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

⁴ Véase el artículo 117 de la Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas acerca de las secciones de crédito.

Anteriormente ya se había establecido una separación clara entre los distintos tipos de entidades que dan cobertura al crédito agrario. Esto es así puesto que, a raíz de la Ley de Cooperativas de 2 de enero de 1942 (Palomo Zurdo *et al.*, 2001; p. 43), se clasifica a las cajas rurales en tres categorías de entidades.

- ❑ Las que hoy conocemos como secciones de crédito, reguladas como una organización independiente con autonomía patrimonial dentro de la cooperativa matriz.
- ❑ Las cooperativas del campo, que se constituían para servir sólo a los fines de la cooperativa del campo que la creaba.
- ❑ Y, por último, la tercera clase era la caja rural provincial, que tenía como socios a las cooperativas del campo de la provincia en que se ubicase.

Finalmente, el cambio en el negocio bancario de las cajas rurales no se hizo esperar debido al progresivo proceso de transformación de la agricultura tradicional española, al creciente éxodo rural, a la mecanización del campo y a la creciente elevación de los salarios agrarios. Todo ello provocaría unas necesidades de financiación cada vez mayores y la progresiva diversificación de las operaciones de este tipo de entidades (Martín Mesa, 1988b; pp. 213-222).

Con el paso del tiempo, debido a la sólida base que le proporcionaba su particular clientela y la creciente necesidad de diversificación, dichas entidades fueron evolucionando, pasando por sucesivas etapas de fragmentación y concentración. Con ello, se muestra que, el actual movimiento de concentración no es nuevo en el sector de las cajas rurales.

2.1.2. Cajas populares

Son cooperativas de crédito que están vinculadas estrechamente con determinadas actividades empresariales y profesionales distintas a las que han dado lugar a las cajas rurales, es decir, el campo.

Las características principales de este tipo de entidades son:

- ❑ Tienen un ámbito de actuación eminentemente urbano, asociando tanto a personas físicas como jurídicas.
- ❑ Surgen por iniciativa industrial o comercial, que origina la agrupación de individuos en una cooperativa de crédito o como parte de un grupo empresarial ya existente.

Curiosamente, a pesar de ser el grupo de cooperativas de crédito menos numeroso, la entidad cooperativa más importante a nivel nacional es desde hace muchos años la Caja Laboral Popular, como se verá en el apartado de evolución reciente del sistema de cooperativas de crédito.

Actualmente sólo existen dos cajas populares: la Caja Laboral Popular y la Caja Escolar de Fomento. Aunque nunca ha sido un grupo muy numeroso lo cierto es que, recientemente, de las cinco cajas populares que había en España, tres de ellas han desaparecido. Es el caso de la Caja Cobanexo, que fue absorbida por la C.R. de Navarra en 2002; la Caja Grumeco, que hoy se encuentra integrada en la C.R. Intermediterránea y, por último, la Caixa Popular, que se convirtió en una caja rural en 1999 para poder asociarse al Grupo Caja Rural.

2.1.3. Cajas profesionales

Son aquel tipo de cooperativas de crédito que han nacido de la inquietud de ciertas agrupaciones profesionales por disponer de una sección de crédito al servicio de su actividad laboral.

El número de estas cajas es bastante reducido, aunque bien podría incrementarse si se sigue el ejemplo de las agrupaciones profesionales que dieron lugar a la constitución de cooperativas de crédito.

En concreto, las cajas profesionales existentes en la actualidad están vinculadas a los colegios de abogados, ingenieros industriales, ingenieros de caminos, arquitectos y, por último, existe una caja orientada a los colegios de enseñanza.

2.2. Orígenes de las cooperativas de crédito

La razón de ser de las cooperativas de crédito se encuentra en la voluntad de un grupo de personas por crear una sociedad para proveerse de financiación cuando los mecanismos del mercado no permiten una satisfacción eficiente de sus necesidades. Según Soler Tormo (2002, p. 218), la solución cooperativa es la formación de sociedades cuyo objetivo primordial es prestar un servicio a los asociados que se han vinculado de forma libre y voluntaria para la consecución de unos fines comunes.

En consecuencia, las cooperativas de crédito nacen como respuesta a la insatisfacción de ciertos colectivos desfavorecidos a la hora de cubrir sus necesidades de recursos financieros, con la peculiaridad

de que se trata de un conjunto homogéneo de individuos, agricultores o artesanos, con las mismas características o necesidades.

2.2.1. La adaptación española del sistema Raiffeisen

En el caso de España, si quisiéramos averiguar cuál es el origen de las actuales cooperativas de crédito, tendríamos indiscutiblemente que recurrir a aquellos “sindicatos agrícolas católicos” que se constituyeron al amparo de la Ley de Sindicatos Agrícolas del 2 de enero de 1906⁵, que posteriormente tuvo su contrapartida a través de la Ley de Cooperativas de 9 de septiembre de 1931, promulgada por la República.

Hemos de afirmar de antemano que, la aparición de las cooperativas de crédito en España es mucho más tardía que en el resto de Europa⁶ y, según se comprueba, este retraso es más patente si lo comparamos con Alemania y el sistema ideado por Raiffeisen con la finalidad inmediata de liberar a los pequeños agricultores de la usura de los prestamistas, es decir, hacer banca sin banqueros.

¿Qué existía con anterioridad en España? Para responder a esta pregunta hay que reconocer que, históricamente, los movimientos de expansión y creación de entidades bancarias han ido de la mano de procesos de crecimiento económico, que a menudo se han podido consolidar tras una fase de pleno abastecimiento agrícola. Este razonamiento nos servirá para anticipar el mecanismo de salvaguarda que existía en España con anterioridad al nacimiento de las cooperativas de crédito.

Así pues, como innovación dentro del sector financiero, desde el siglo XV se fundan en España unas entidades sin ánimo de lucro denominadas *pósitos*, con el fin de prestar semillas a los agricultores con necesidades perentorias de plantar grano en sus campos. Estamos ante la figura de una compleja institución municipal que sirve como instrumento de amortiguación cíclica de las malas cosechas.

Como se verá, nuestros antiguos *pósitos* guardan cierta analogía con las cajas Raiffeisen⁷, que dieron origen al sistema actual de

⁵ Aunque no será hasta la promulgación de su reglamento de aplicación, en 1908, cuando el proceso se acelere realmente, una vez que se concretaron las exenciones fiscales a que daban derecho este tipo de asociaciones de agricultores.

⁶ Ya en 1898, en Alemania, el número total de cooperativas era de 14.200, de las cuales 3.667 eran cajas rurales. En 1905 la cifra ascendió a 23.700, de las que 10.909 eran cajas rurales. En Francia e Italia, en 1898, el número de cajas rurales de todo tipo era de 1.645 y 904, respectivamente (Martínez Soto, 2002: p.1).

⁷ Se describirán con más detalle en el capítulo 3.

cooperativas de crédito, si bien su organización es más perfecta y no pueden, por lo mismo, cometerse los escandalosos abusos que tan triste renombre han dado a nuestros primitivos establecimientos de crédito agrícola (Rivas Moreno, 1904; p. 191).

Según Gómez Díaz y Fernández-Revuelta Pérez (1998, p. 87) los pósitos son considerados verdaderos bancos en especie (bancos primitivos que realizaban operaciones de préstamo frumentario, cobrando réditos, estableciendo fianzas, etc.), permitiendo con sus préstamos la continuidad del cultivo y paliar la fuerza de las crisis de subsistencia.

Podemos definir el fenómeno de los pósitos con una frase de la época en cuestión:

“Los Pósitos son unos repuestos o almacenes de grano con que la previsión de los pueblos ha tratado siempre de evitar el hambre en los años estériles y calamitosos”⁸.

Su fundación es muy remota. Ruíz Martín (1970, p. 170) indica que se concebieron en el siglo XV y se desarrollaron durante el XVI. Así, tras el relativo esplendor que vivieron los pósitos en la segunda mitad del siglo XVIII, irán disminuyendo en número y credibilidad a lo largo del siglo XIX, para entrar en declive a partir del siglo XX.

Será a partir del siglo XX cuando la legislación comienza a emprender sucesivas reformas para convertir los pósitos en bancos agrícolas, cajas de ahorros y montes de piedad.

2.2.2. Fundación de las primeras cooperativas de crédito en España

En cuanto a la fundación de las cooperativas de crédito, podemos decir que el proceso fue lento desde 1901 hasta 1906, pero, a partir de este año, el movimiento de cooperación de crédito comenzó a organizarse en las provincias de Navarra, Badajoz, Santander, Zaragoza y Salamanca, que tenían un número significativo de cajas rurales y donde se formaron varias federaciones, al tiempo que continuaron aisladas las cajas locales del resto de las provincias⁹.

⁸ Véase Pérez Morga (1827), en Gómez Díaz y Fernández-Revuelta Pérez (1998, p. 87).

⁹ En Palomo Zurdo (2004, p. 116) se afirma que el primer intento de cooperativa de crédito en España se produjo en 1858 cuando se creó la Cooperativa de los Papeleros de Buñol en Valencia. En esa misma referencia se puntualiza que esta primera cooperativa no contaba con un estatuto jurídicamente cooperativo, aunque su funcionamiento orgánico se asemejaba mucho al que posteriormente desarrollaron las cooperativas de crédito.

A este respecto, la creación de la primera caja Raiffeisen se produjo en Murcia en 1891, cuando Nicolás Fontes Álvarez de Toledo ideó la adaptación de las Darlehnskassen alemanas para dar lugar a la Caja Rural de Ahorros, Préstamos y Socorros de Jabalí Viejo (Martínez Soto, 2002; p. 6).

El gran problema que se presentó fue que, a diferencia del resto de países europeos, especialmente Alemania, Bélgica, Francia o Austria, en España no se crearon organismos de coordinación autónomos ni bancos regionales o centrales que canalizaran el ahorro cooperativo de las distintas agrupaciones locales. Es por ello que, su desarrollo fue limitado y su peso en el conjunto del sistema financiero español históricamente poco importante (Martínez Soto, 2002; p. 10).

En 1910, tras estos tímidos intentos de fundación cooperativa, la distribución regional de las cooperativas de crédito en la geografía española era la reflejada en el cuadro 2.1.

Cuadro 2.1.

Distribución geográfica de las cajas rurales en 1910

Región	Nº Cajas Rurales
Andalucía	12
Aragón	151
Asturias	-
Baleares	11
Canarias	-
Cantabria	-
Castilla La Mancha	5
Castilla León	79
Cataluña	30
Extremadura	77
Galicia	-
Madrid	-
Murcia	-
Navarra	121
País Vasco	3
Rioja	3
Valencia	24
España	516

Fuente: Elaboración propia a partir de Martínez Soto (2002, p. 10).

Más recientemente, en el año 1957, las cooperativas de crédito a nivel nacional, bajo la forma de cajas rurales, trataron de subsanar su grave problema: la falta de unión. De este modo, se agruparon en un gran ente nacional, como órgano de representación y ayuda interna, que tomó el nombre de *Caja Rural Nacional*. En la práctica podían asociarse a esta Caja todo tipo de agrupaciones de cajas rurales y, en general, las entidades que practicasen el crédito agrícola sobre bases cooperativas.

A pesar del aumento de la cuota de mercado vivido hasta 1978 es destacable que, en esta fecha, las cooperativas de crédito presentaban dos aspectos negativos:

- a) Mantener casi el 30% de sus recursos ajenos en tesorería, lo que significaba una reducción de la oferta de crédito agrícola por parte de dichas entidades y una transferencia del ahorro agrario hacia otros sectores, vía colocaciones dinerarias en la banca principalmente. Con ello, se rompía con el slogan de “el dinero del campo para el campo”.
- b) Por otro lado, las cajas rurales, unidas a las cooperativas de crédito no agrarias, tenían poca importancia dentro del sistema financiero, ya que en 1978 sólo contabilizaban un 3% del total de depósitos del sistema¹⁰.

En un principio, a pesar de la existencia de instituciones como los Montepíos de Crédito, de origen eclesiástico, el hombre del campo seguía utilizando como canal normal de financiación a los prestamistas. La práctica habitual de los prestamistas consistía en la compra de los granos al terminar la cosecha y, a través de su posterior venta en los meses de escasez, obtenían importantes beneficios.

Los comerciantes y prestamistas seguían comprando barato el trigo de los agricultores en la época de la cosecha y los proveían de dinero para que compraran el trigo a precio caro en la época de escasez, resarcándose en dinero nuevamente al vencimiento de la deuda en la época de abundancia de trigo, con lo cual los agricultores tenían que dar más trigo para cubrir la deuda pendiente.

¹⁰ Porcentaje obtenido tras relacionar el volumen de los depósitos a otros sectores residentes y a las administraciones públicas que ostentan las cooperativas de crédito con los que se mantienen en el resto de intermediarios. En 2003, según el Boletín Estadístico del Banco de España este porcentaje ascendía al 8%.

A mediados del siglo XIX, el sistema financiero estaba poco desarrollado, oligopolizado y con importantes fallos de mercado que se traducían en altos tipos de interés y predilección por las operaciones de inversión en ferrocarriles o empresas industriales, que proporcionaban mayores rendimientos a medio plazo (Soler Tormo, 2002; p. 219).

Se trataba de una época en la que imperaba la economía de subsistencia, con la preocupación principal de satisfacer unas necesidades de autoconsumo, donde se produce para el mercado local. Cuando el mercado comienza a extenderse, con la inquietud de convertirse en un mercado nacional, la división del trabajo se intensifica y la agricultura toma un carácter nuevo, produciendo mercancías no para el autoconsumo sino para el mercado, con el fin, entre otros, de obtener dinero para la adquisición de productos industriales.

Por tanto, la diferencia esencial entre ambos tipos de mercado no es solamente su extensión geográfica sino también su aspecto cualitativo, en cuanto que supone una intensificación de la división del trabajo y una mayor circulación de mercancías, para lo que se necesita una agricultura nueva que haga intercambiables sus producciones por productos industriales.

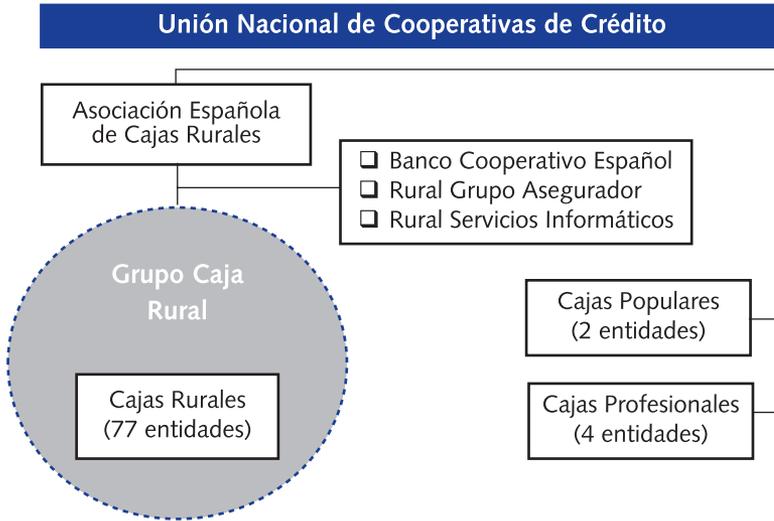
Dos hechos claves aparecen en el siglo XX. Por un lado, el mercado único como consecuencia de la red de ferrocarriles y; por otro, la nueva agricultura, producto de la conjunción de las plantas industriales y las nuevas tecnologías. Como consecuencia, se intensificará la demanda de crédito por parte del agricultor, que a su vez provocará que las instituciones financieras tengan que adecuarse a la nueva situación, es decir, adaptarse a una nueva necesidad del agricultor que ya no precisaba un crédito para subsistir sino para extender su actividad y hacerse más comercial.

2.3. Estructura del sector de cooperativas de crédito

El sector de cooperativas de crédito en España no tiene una estructura jerárquica tan compacta como la que puedan tener el resto de países europeos en los que el cooperativismo ha tenido cierto éxito. El gráfico 2.1 refleja la situación del sector en nuestro país.

Gráfico 2.1.

Estructura del sector de cooperativas de crédito en España



Fuente: Elaboración propia.

La Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) es la institución que representa a todas las entidades cooperativas a nivel nacional, aunque existen federaciones en algunas Comunidades Autónomas.

Como se puede comprobar en el gráfico, sólo las cajas rurales se encuentran asociadas en un grupo que se forjó en la década de los noventa y que respondía al deseo de este tipo de cooperativas de consolidar un proyecto común a nivel nacional. Institucionalmente la traducción de esta asociación de cajas rurales se materializa en la Asociación Española de Cajas Rurales (AECA), de la que dependen tres instituciones creadas para dar soporte operativo a las cajas asociadas: el Banco Cooperativo Español, el consorcio Rural Grupo Asegurador y Rural Servicios Informáticos.

Es muy significativo que el subsector de cajas laborales y populares no haya constituido un grupo al igual que han hecho las cajas rurales con la creación del *Grupo Caja Rural*. Tampoco han creado ningún tipo de vínculo de ayuda entre ellas o que las reúna como tales, posiblemente debido a la dispersión, tanto geográfica como de su actividad, que tanto las separa.

2.3.1. Primeros intentos serios de integración: de la Caja Rural Nacional al BCA-CR

Las primeras experiencias de integración del crédito cooperativo corresponden a la creación de las uniones temporales de cooperativas agrarias, en las cuales funcionaban las secciones de crédito.

Posteriormente, el primer esfuerzo serio de integración del crédito cooperativo español no surge hasta el año 1957 con la constitución de la Caja Rural Nacional, que agrupará a las cajas rurales españolas. Aunque, desgraciadamente, esta Caja no llegó a tener influencia, siendo absorbida por el Banco de Crédito Agrícola¹¹ a comienzos de los años 80, constituyéndose el grupo Banco de Crédito Agrícola-Cajas Rurales (BCA-CR).

El BCA-CR representa un nuevo intento de integración del sector, esta vez a manos de la Administración Pública, aunque su creación se debe fundamentalmente a la necesidad de paliar la crisis sufrida por las cajas rurales desde 1982 y dirigir el proceso de saneamiento del sector, ayudado por el Fondo de Garantía de Depósitos de las cooperativas de crédito, constituido para este fin.

En 1987 la colaboración entre el crédito oficial y las cajas rurales entra en crisis, surgiendo tres alternativas asociativas diferentes:

- ❑ El mantenimiento del convenio de colaboración entre el Banco de Crédito Agrícola y algunas cajas rurales de reducido tamaño (locales y comarcales) o aquellas que están en saneamiento.
- ❑ La constitución de un banco cooperativo independiente del crédito oficial, cuya finalidad es centralizar todas aquellas operaciones que resultan excesivamente gravosas para cada caja en particular.
- ❑ Consolidación de alianzas estratégicas, manteniendo la independencia de las entidades asociadas (ejemplo de lo que en su día fue Credicoop en el Levante español).

De entre estas tres alternativas parece que la que ha tenido un mayor éxito ha sido la constitución del Banco Cooperativo Español (BCE), creado por iniciativa de 24 cajas rurales que durante el verano de

¹¹ Absorbido por la extinta Caja Postal en 1995.

1989 se ponen en contacto directo con el DG Bank¹² alemán para dicho fin, culminando su creación en 1990.

2.3.2. Creación del Banco Cooperativo Español

El BCE se constituyó como sociedad anónima el 16 de agosto de 1989 con un capital social de 3.000 millones de pesetas (aproximadamente 18 millones de euros) más un préstamo de 1.000 millones de pesetas (aproximadamente 6 millones de euros) concedido por el DG Bank. Está constituido por las cajas rurales más importantes del país, contando con más de 2.000 sucursales bancarias en España y con la colaboración del DG Bank, que participa en el 15% de su capital social. Esto último le permite disponer de una red de 14.000 puntos de venta en Alemania, junto con el asesoramiento de una de las mejores entidades bancarias de Europa.

Con relación a las funciones que el Banco Cooperativo Español desempeña dentro del Sistema Crediticio Español, hay que decir que se constituye como banco de servicios financieros, con el objetivo de contribuir al fortalecimiento del sector. Su misión, por tanto, es completar la gama de productos y servicios financieros de sus entidades socias para que éstas mejoren su oferta y atención a sus clientes.

Es por ello que, cuenta con una sociedad de servicios informáticos: Rural Servicios Informáticos, que permite, además de unos sistemas tecnológicos actualizados, repartir las cuantiosas inversiones necesarias entre un grupo numeroso de entidades. Igualmente, en el área del seguro el grupo cuenta con la compañía Rural Grupo Asegurador, que provee de productos de seguro que se comercializan a través de la amplia red de oficinas de las distintas cajas rurales. Del mismo modo, también existen una serie de servicios comunes dentro del BCE, tales como servicios de extranjero, divisas, seguros de cambio, opciones de divisas, mercado de capitales, futuros, permutas financieras, compensación interbancaria, fondos de inversión, etc.

Se trata, por tanto, de explotar las sinergias entre las entidades, dotándolas de servicios competitivos que contribuyan a la consolidación de su cuota de negocio, a través de una oferta comparable con

¹² El Deutsche Genossenschaftsbank (DG Bank) es el vértice del sistema cooperativo alemán, que cuenta con una base de 18.000 oficinas pertenecientes a 3.050 cajas rurales y bancos cooperativos populares de implantación urbana y a tres bancos regionales. Está constituido como sociedad anónima, con una participación del 99% en manos de entidades de crédito cooperativas y el restante 1% perteneciente al Estado. Recientemente, esta entidad ha sido objeto de fusión y cambio de denominación. Actualmente se le conoce como DZ Bank.

la de sus competidores en el sector financiero, logrando así economías de escala. En la práctica, el mayor abanico de productos financieros facilitará un coste medio menor, a la vez que se contribuye a la fidelización de la clientela.

A nivel comunitario lo que se consiguió con la creación del Banco Cooperativo Español fue abordar el reto del Mercado Único y el incremento de la competencia que éste ocasionó, a través de una posición muy explotada en el mundo cooperativo como es la del asociacionismo, frente a otras soluciones como absorciones y fusiones, adoptadas por el resto de entidades de crédito.

2.4. Constitución y normativa de las cooperativas de crédito

Según la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito, estas entidades pueden ser constituidas por personas jurídicas o personas físicas¹³. En el primer caso, la solicitud de constitución deberá estar suscrita al menos por cinco personas jurídicas que desarrollen la actividad propia de su objeto social de forma ininterrumpida, desde al menos dos años antes de la fecha de constitución. En cambio, en la segunda posibilidad, será necesario que los promotores sean al menos ciento cincuenta personas físicas.

Cuando se trate de la constitución de una caja rural, el grupo de interesados deberá incluir, al menos, una cooperativa agraria o 50 socios que sean personas físicas titulares de explotaciones agrarias, respectivamente. Al mismo tiempo, también se fija como requisito que ninguna persona física pueda ser poseedora de más del 2,5% del capital social o de un 20% en el caso de persona jurídica (Palomo Zurdo *et al.*, 2001; p. 23).

Los requisitos de constitución de una cooperativa de crédito son los que se exponen a continuación:

- a) Debe estar rigurosamente reglamentada, correspondiendo al Ministerio de Economía y Hacienda resolver sobre su autorización, previo informe del Banco de España.
- b) Concedida la citada autorización, se solicita la inscripción provisional de la Cooperativa en el Registro Especial del Banco de España.

¹³ Véase el artículo 5 de la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito.

- c) Posteriormente, se tramita la solicitud de inscripción en el correspondiente Registro Mercantil.
- d) Dentro de los quince días siguientes a la inscripción en el Registro Mercantil, se debe solicitar la inscripción en el Registro de Cooperativas estatal o autonómico que en su caso resulte competente, lo que le hace adquirir la personalidad jurídica, teniendo obligación de comunicárselo al Banco de España.
- e) En cuanto al capital social necesario para su constitución, nos remitimos a la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito, en la que se señalan las siguientes aportaciones¹⁴ (cuadro 2.2):

Cuadro 2.2.

Capital social necesario en las cooperativas de crédito

ÁMBITO DE ACTUACIÓN	CAPITAL SOCIAL	Nº DE HABITANTES
LOCAL	150 millones ptas	Municipios <100.000 habitantes.
	500 millones	Municipios >100.000 habitantes.
SUPRALOCAL	500 millones	Varios municipios (dentro CC.AA.)
SUPRAUTONÓMICO	800 millones	Actuación en diferentes CC.AA.
MADRID Y BARCELONA	800 millones	Cuando se actúe en estas provincias

Fuente: *Elaboración propia a partir del artículo 3 de la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito.*

El capital social mínimo ha de estar íntegramente suscrito y desembolsado mediante aportaciones en efectivo de duración indefinida. Estas aportaciones se instrumentarán en títulos nominativos, debiendo quedar señalado cuántos debe poseer cada socio sobre la base de uno como mínimo.

Además, cualquier cooperativa de crédito puede obtener la categoría de cooperativa de crédito calificada, que concede el Banco de España, y que le permite, entre otras ventajas, emitir certificados de

¹⁴ Véase el artículo 6 de la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito y la Disposición Adicional 4ª de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, donde se establece que si una cooperativa de crédito quiere operar fuera de su ámbito geográfico tendrá que ajustar su capital social al nivel que corresponda.

depósito¹⁵, acceder al crédito del Banco de España, así como la suscripción de convenios de colaboración con las entidades de crédito oficial¹⁶. Para lograr esta calificación por parte del Banco de España la cooperativa en cuestión debe alcanzar los mínimos de recursos propios exigidos en el coeficiente de garantía.

2.4.1. Normativa legal

Desde el punto de vista legal, las cooperativas de crédito están sometidas tanto a la normativa que afecta a cualquier entidad de crédito como a la reglamentación propia de las cooperativas. A este respecto, dichas entidades deben quedar registradas en el Banco de España, como entidad que realiza una actividad crediticia, y en el Registro de Cooperativas¹⁷.

En cuanto a la regulación relativa a las cooperativas de crédito, fue en la Ley de Cooperación de 2 de enero de 1942 cuando, por primera vez, se hace referencia a las cooperativas de crédito, quedando definidas¹⁸ en su artículo 44, que está inspirado en la anterior Ley de Sindicatos Agrarios de 1906.

Posteriormente, tras la publicación de la Ley de Crédito Oficial, de 19 de junio de 1971, las cooperativas de crédito pasaron a depender del Banco de España, aunque en estas fechas tenían una mínima presencia en el conjunto del sistema bancario español, puesto que los recursos que manejaban eran escasos.

Con la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (ahora Unión Europea) han aparecido distintas modificaciones legislativas importantes que afectan de forma esencial a las cooperativas de crédito. Esta normativa ha supuesto, con carácter general, la

¹⁵ Son documentos acreditativos de depósitos a plazo fijo en una entidad bancaria, con un vencimiento mínimo de seis meses y un nominal de un millón de pesetas (aprox. 6.000 euros). Su característica principal es su transmisibilidad, ya que pueden ser traspasados mediante endoso o cualquier otra forma admitida en el derecho español.

¹⁶ Véase el artículo único del Real Decreto 243/1984, de 11 de enero, por el que se modifica parcialmente el Real Decreto 2860/1978, de 3 de noviembre, que regula las Cooperativas de Crédito.

¹⁷ Exposición de motivos de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, sobre Cooperativas de Crédito.

¹⁸ El artículo 44 de la citada Ley dice que "son cooperativas de crédito las que se constituyen exclusivamente para servir los fines de las cooperativas de otras ramas y de sus asociados, y podrán admitir imposiciones de fondos, hacer anticipos, préstamos y descuentos, realizar cobros y pagos por cuenta de sus asociados, prestarles los servicios de banca necesarios y verificar cualquier otra operación que sea complementaria de las anteriores o sirva para el mejor cumplimiento de los fines estrictamente cooperativos".

aplicación de los principios de libertad de establecimiento, libertad de prestación de servicios y libertad de movimiento de capitales¹⁹.

En las sucesivas directivas bancarias se establece como exigencia de capital social mínimo la cantidad de cinco millones de euros, aunque se plantean dos posibilidades alternativas para aquellas entidades de menor tamaño:

- ❑ Conseguir la condición de entidad de crédito particular, según la cual el capital social exigido será de un millón de euros.
- ❑ Formar parte de un organismo central, quedando eximida de cualquier condición en materia de capital social y recursos propios.

No obstante, a pesar de la adaptación de nuestra reglamentación a la de la Unión Europea, el grueso de la regulación cooperativa se lleva a cabo a través las siguientes Leyes nacionales:

2.4.1.1. Ley 27/1999 de Cooperativas

Se constituye como la ley nacional más reciente que afecta a las cooperativas de crédito con carácter supletorio²⁰.

Las mejoras que establece con respecto a la normativa anteriormente existente se pueden sintetizar en:

- ❑ El número de socios necesarios para constituir una cooperativa pasa a ser, como mínimo, de tres.
- ❑ Se elimina la necesidad de convocar una Asamblea constituyente. Esto supone una tremenda agilización del procedimiento de creación de una sociedad cooperativa pues sólo se precisa la comparecencia simultánea de los socios promotores ante notario para constituir la sociedad.
- ❑ Se establece una nueva regulación del derecho de reintegro de las aportaciones al capital que hayan realizado los socios, eliminando parte del derecho que tenían las

¹⁹ Directiva nº 73/183 de 28 de junio de 1973, sobre la supresión de las restricciones a la libertad de establecimiento y a la libre prestación de servicios en materia de actividades por cuenta propia de los bancos y otras entidades financieras.

²⁰ Véase artículo 104 de la Ley 27/1999 de Cooperativas.

cooperativas de practicar deducciones a los socios que solicitaban el reembolso de su aportación.

- Se crea la figura de la *fusión especial* que consiste en la posibilidad de fusionar una sociedad cooperativa con cualquier tipo de sociedad civil o mercantil, dando lugar a una cooperativa mixta, en el caso de que subsistan elementos de ambos tipos. De la misma forma, también se regula la posible transformación de una cooperativa en otro tipo de sociedad civil o mercantil²¹.

2.4.1.2. Real Decreto 84/1993, de 22 de enero, por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla la Ley de Cooperativas de Crédito de 1989

La finalidad de este Reglamento es doble:

- a) Se pretende regular aspectos de disciplina e intervención de entidades de crédito y complementar la regulación sobre algunas cuestiones fundamentales, como son las fusiones y escisiones; la fijación del capital social mínimo exigible en función del ámbito territorial, así como determinados temas relacionados con los recursos propios. En este sentido, conviene destacar dos cuestiones fundamentales:
 - El capital social exigido a la cooperativa de crédito es más reducido que el que se exige a otro tipo de sociedades, lo cual es debido a sus limitaciones operativas y estructurales, así como al propósito de fomentar este tipo de instituciones.
 - Para el cómputo de los recursos propios se consideran, además del capital social, las reservas acumuladas, según establece la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria de la extinta Comunidad Económica Europea.
- b) Se lleva a cabo una adaptación a la normativa comunitaria, especialmente a la Segunda Directiva del 15 de Diciembre de 1989 y la Directiva sobre el coeficiente de solvencia de 18 de Diciembre de 1989. Las novedades más destacadas son:

²¹ Entendemos, debido al carácter subsidiario de esta Ley que, en el caso de cooperativas de crédito, cualquier movimiento de fusión, absorción o cambio societario precisará la autorización de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, según lo establece el artículo 36 del Real Decreto 84/1993 que actúa como reglamento desarrollador de la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito.

- ❑ Se introduce el voto proporcional de forma legal, condicionando el principio de gestión democrática de las cooperativas.
- ❑ Se introduce la posibilidad de constituir cooperativas, denominadas de *integración*, fomentando la agrupación y cooperación entre las cooperativas de menor tamaño.

2.4.1.3. Ley 20/1990 de Régimen fiscal de Cooperativas

Las cooperativas de crédito tienen en la actualidad un tipo impositivo del 25% en el Impuesto de Sociedades, en lugar del tipo general del 20% que afecta al resto de cooperativas²². Al mismo tiempo, la consideración anterior de este tipo de cooperativas como fiscalmente protegidas repercutía positivamente sobre las mismas al tener derecho a una bonificación en la cuota íntegra del 50% aplicable sobre los resultados.

Sin embargo, la nueva Ley 20/1990 de Régimen Fiscal de Cooperativas no considera a las cooperativas de crédito como entidades especialmente protegidas, lo cual supone una merma importante en cuanto a los beneficios fiscales, no sólo por la pérdida, en principio, de la bonificación mencionada con anterioridad, sino porque en el nuevo texto legal esta bonificación no se aplica al conjunto de los ingresos propios de la entidad, distinguiendo entre ingresos cooperativos e ingresos extracooperativos, los cuales pueden tener gran importancia por la naturaleza de las operaciones de este tipo de entidades (operaciones activas con terceros no socios).

Así pues, la nueva Ley 20/1990 especifica aquellas actividades que deberán ser incluidas como rendimientos extracooperativos y, por tanto, no deberán contar con la bonificación establecida, que se mantiene sólo para los rendimientos cooperativos, esto es, para:

- a) Los procedentes de las operaciones activas realizadas con sus socios.
- b) Los obtenidos a través de otras cooperativas de crédito.
- c) Los obtenidos a través de inversiones en fondos públicos y valores emitidos por empresas públicas.

²² Para obtener un mayor detalle, véanse los artículos 33 y 40 de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas, y más recientemente, la Ley 43/1995 de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades.

2.4.1.4. Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito

Supone un gran impulso a la actuación de las cooperativas de crédito, ya que implica una serie de aspectos diferenciadores:

- ❑ Se establece la ampliación del límite de las operaciones activas con terceros del 15%, recogido en la Ley General de Cooperativas, al 50% de los recursos totales (artículo 4), así como la homologación de sus operaciones activas y pasivas con el resto de entidades de crédito. Sin embargo, las cooperativas de crédito deberán seguir financiando las actividades de sus socios y demás cooperativas de forma preferente.
- ❑ Se establece la posibilidad de captar recursos de otros grupos empresariales que no pertenezcan al cooperativismo hasta un máximo del 49% del capital social, a costa del riesgo de pérdida de identidad cooperativa de la misma.

2.5. Características distintivas del sector

2.5.1. Peculiaridades de su estructura orgánica

Como ya hemos detallado en el apartado normativo, las cooperativas de crédito se caracterizan precisamente por encontrarse sujetas a dos reglamentaciones: la que concierne a las cooperativas y la referida a las entidades financieras.

Según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas de España, los órganos de la sociedad cooperativa serán los siguientes²³:

- ❑ La *Asamblea General*. Es la encargada de fijar la política general de la cooperativa y de impartir instrucciones al resto de órganos de la sociedad.
El derecho de voto en este órgano, a diferencia de las sociedades anónimas, tiene en cuenta al número de socios y no el volumen de participaciones o aportaciones sociales que cada uno de ellos posea (cada socio tendrá un voto)²⁴.
- ❑ El *Consejo Rector*. Se constituye como el órgano encargado de la alta gestión, la supervisión de directivos y la

²³ Véase artículo 19 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas en España, capítulo IV.

²⁴ *Ibidem*, artículo 26.

representación de la sociedad cooperativa, con sujeción a la Ley, los Estatutos y las directrices generales trazadas por la Asamblea General²⁵.

- La *Intervención*. Es el órgano que ejerce la fiscalización de la cooperativa, conforme a la Ley y Estatutos de la misma. Concretamente, los interventores de la cooperativa tendrán como misión la revisión, previa aprobación en la Asamblea General, de las cuentas anuales de la entidad, salvo que ésta se encuentre sometida a auditoría externa.

En el caso específico de las cooperativas de crédito, el Reglamento de la Ley de Cooperativas de Crédito²⁶ establece una serie de particularidades de este tipo de entidades con relación a la normativa general expuesta en la Ley 27/1999. Concretamente, son de destacar los siguiente aspectos:

- a) Debido a la obligación de auditoría de las cooperativas de crédito, se supone potestativo el nombramiento de interventores que, en caso de existir, tendrían que asumir otras funciones adicionales a la mera revisión de los estados contables.
- b) Estas entidades estarán obligadas a tener un Director General, nombrado por el Consejo Rector entre personas que reúnan las condiciones de capacidad, preparación técnica y experiencia suficiente para desarrollar dicho puesto. Sus funciones quedarán en todo caso recogidas en los Estatutos de la cooperativa²⁷.
- c) Posibilidad de que existan Comisiones Ejecutivas del Consejo Rector, Comités de Recursos²⁸, o cualquier otro órgano previsto estatutariamente por la cooperativa de crédito.

A continuación, en el cuadro 2.3 se presenta, a modo de resumen, una breve descripción de los órganos necesarios en una cooperativa y algunos ejemplos de órganos que la Ley y el Reglamento de Cooperativas consideran como potestativos para las entidades cooperativas.

²⁵ Para obtener un mayor detalle, véase la Sección III de la Ley 27/1999 de Cooperativas en España.

²⁶ Desarrollado en el Real Decreto 84/1993, anteriormente expuesto.

²⁷ Véase artículo 27 del Real Decreto 84/1993.

²⁸ Aunque sus funciones serán tan amplias como los estatutos lo permitan, la función principal de este comité será la defensa de los socios de la cooperativa por todos aquellos litigios o sanciones que les puedan afectar.

Cuadro 2.3.

Estructura orgánica de una cooperativa

Fuente: Elaboración propia.

2.5.2. Rasgos diferenciadores con el resto de entidades bancarias

Siguiendo la línea de los trabajos de Fama y Jensen (1983, p. 330), Jaeger *et al.* (2001, p. 5) y Ory (2004, p. 45), sobre las características de las diferentes formas de organización, se podría diferenciar a estas entidades cooperativas del resto por:

- El interés común que subyace en su origen. Quizá la característica esencial de las cooperativas de crédito sea la exigencia de un proyecto común que desemboque en la unión de sus miembros. Normalmente la claridad e identificación del mismo es el que mueve a una "clientela" homogénea y de escaso volumen de negocio a unirse para lograr una entidad de mayor dimensión y, por ende, lograr una mayor eficacia operacional que la obtenida en el pasado por cada socio de forma individual.
- La estructura de la propiedad del capital. Podría considerarse que esta es la diferencia fundamental con las grandes sociedades anónimas, tan predominantes en el entorno financiero. El reparto del capital de las entidades cooperativas se realiza normalmente entre sus clientes de forma limitada, es decir, el poder de decisión está repartido de manera equitativa entre los socios y no en función a su participación en el capital de la empresa. El principio de "un socio – un voto", garantiza la supremacía del elemento personal frente al capital, al contrario que en las sociedades

anónimas, donde los derechos políticos son proporcionales a la participación en el capital de la empresa (Soler Tormo, 2002; p. 221)²⁹.

La figura del cooperativista que participa en aquel interés común que origina el nacimiento de la entidad cooperativa se caracteriza por:

- Tratarse de personas físicas o jurídicas que pertenecen al mismo campo de actividad, al mismo gremio profesional y a la misma zona geográfica.
- Todos ellos se verán beneficiados por la entidad resultante de su unión, de la que recibirán unos servicios y unos productos estándares, pero acordes con sus necesidades homogéneas (Hart y Moore, 1990; pp. 1119-1158).

Es por ello que, la entidad resultante de la materialización de ese proyecto común, inspirado por la unión de clientes de pequeña dimensión pero con necesidades homogéneas, se describe como:

- Una entidad suficientemente especializada en la prestación de servicios a sus asociados. Por tratarse de un servicio homogéneo a todos sus socios, la entidad podrá estandarizar sus procesos operativos, favoreciendo así su eficiencia operativa y la reducción de los costes operativos³⁰.
- Una organización que favorece la reducción de los problemas relacionados con la obtención de información referente a las necesidades de sus clientes, pues serán sus socios los que diseñen el catálogo de productos de la entidad cooperativa, así como los canales más apropiados para la distribución de los mismos. Es decir, habrá una identidad de intereses.
- Una sociedad que controla el riesgo de sus clientes. Si son los miembros de la entidad cooperativa los que demandan créditos, será lógico pensar que a éstos les será muy difícil “escapar” al control de su nivel de endeudamiento y capacidad de reembolso de las cantidades solicitadas, debido al conocimiento que de su actividad particular tendrá la entidad cooperativa.

²⁹ Soler Tormo también advierte de las desventajas que genera este principio de unicidad entre el socio y su voto en las cooperativas de grandes dimensiones. En estos casos, la participación de los socios individuales resulta un tanto irrelevante y a menudo se tiene la sensación de que son los administradores los que imponen su voluntad a los socios y no al contrario.

³⁰ Cuestión que tendremos oportunidad de contrastar en el capítulo 4.

Lógicamente, todas estas virtudes cooperativas tienen su reflejo en una serie de desventajas o puntos débiles, que se encuentran muy ligados al escaso tamaño de sus socios y al suyo propio. En estos casos sería muy difícil competir en precios con las grandes sociedades anónimas que operen en el mismo mercado, ya que la entidad cooperativa sería incapaz de aplicar economías de escala o de gama, por lo menos tan eficientemente como las grandes entidades bancarias³¹.

Tal vez el escaso tamaño que presentan estas entidades sea el causante de la natural segmentación del mercado entre las entidades cooperativas y el resto de entidades bancarias, con una clara especialización en su dominio de competencia:

- Las cooperativas de crédito, históricamente, han prestado servicios a una clientela con poco riesgo y que demanda operaciones con escasa complejidad, susceptibles de estandarizar.
- Las entidades bancarias, bajo el estatus jurídico de sociedades anónimas, son las que realizan las operaciones más complejas, innovan en nuevos productos financieros y son capaces de ofrecer sus productos al mercado sin tener que discriminar por razón de tamaño o heterogeneidad en las demandas de sus clientes (Jaeger *et al.*, 2001; p. 6).

A modo de resumen, se puede diferenciar a las entidades cooperativas del resto de intermediarios que operan en el mercado crediticio por:

- a) Son entidades privadas, en las que coexisten los rasgos característicos de una empresa cooperativa y los de una entidad crediticia. Es por ello que, por una parte, dependen administrativamente del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y, por otra, del Ministerio de Economía y Banco de España.
- b) Su capital es variable en función de la predisposición de sus clientes a asociarse a la misma por medio de la adquisición de aportaciones al capital social. No precisa, por tanto, de complicados mecanismos de ampliación o reducción de capital para variar sus recursos propios. El aumento o disminución de los mismos radica en la voluntad de sus asociados de mantener o desprenderse de su participación.

³¹ Véase Mester (1991, pp. 257-278) para un estudio detallado de los costes de agencia.

- c) En estas entidades se establece, según ley, un orden de prelación en la prestación de sus servicios, es decir, su finalidad principal es servir las necesidades financieras de sus socios y, posteriormente, de terceros que los requieran³².
- d) Para cumplir con la misión social que este tipo de entidades tiene encomendada, es necesario que anualmente, tras la obtención de beneficios, doten una parte de los mismos a la constitución de reservas especiales como son (Palomo Zurdo *et al.*, 2001; p. 21):
 - ❑ Dotación de, al menos, el 20% de sus beneficios al Fondo de Reserva Obligatoria (FRO).
 - ❑ Dotación de, al menos, el 10% al Fondo de Educación y Promoción (FEP).
- e) En conjunto, las operaciones de activo que realizan con terceros no socios no pueden superar el 50% de los recursos totales de la entidad.
- f) Cumplen, hasta la fecha, con la estrategia común del Grupo Caja Rural de no agresión territorial entre las cajas rurales asociadas.

2.5.3. La eficacia en el sector de cooperativas de crédito

Para Jaeger *et al.* (2001, p. 2) la importancia de este tipo de entidades radica en su capacidad para constituirse como fuente de:

- a) *Eficacia organizacional.* Algunos autores anglosajones afirman que las cooperativas de crédito tienen ciertas limitaciones a los derechos de propiedad, a diferencia del resto de entidades bancarias con carácter societario. Según éstos, tal limitación les proporcionará ineficacias en el control de la empresa por parte de sus gestores. Como se sabe, en las sociedades por acciones la función de propietario la ejerce el accionista, que puede ser cliente o no de la entidad bancaria y que, en función de su peso accionarial, tiene la facultad de elegir a los miembros del consejo de administración de la sociedad anónima. Por el contrario, en las cooperativas de crédito suele ocurrir que, en la mayoría de los casos, el depositario de los recursos propios, vía aportación de capital, es el cliente de

³² Véase artículo 1 de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito.

la cooperativa y, además, su peso en la asamblea general es el mismo que el del resto de los socios, independientemente del volumen de capital que tenga atribuido.

Así pues, la confusión que se da en las cooperativas de crédito de cliente y propietario puede dar lugar a la modificación del objeto social de la entidad. Es por ello que, quizá no sea tan necesario rentabilizar la posición del accionista, es decir, la rentabilidad financiera de la empresa. Tal vez la orientación sea la de satisfacer los deseos de su clientela, que al mismo tiempo son sus propietarios.

Según este razonamiento, podría demostrarse que, en las cooperativas de crédito, dada su estructura, es posible resolver los problemas de agencia clásicos que tienen lugar en las entidades bancarias en las que los conflictos entre los propietarios (accionistas) y los directivos se ponen de manifiesto debido a que mantienen intereses antagónicos.

- b) *Eficacia comercial.* Teniendo en cuenta que estimar con cifras la eficacia comercial de una empresa es difícil, se podría entender que una entidad es eficaz, comercialmente hablando, si de manera simultánea es capaz de ganar cuota de mercado y mantener unos márgenes aceptables en sus actividades.

Dado que este tipo de entidades surge como evolución de secciones de crédito de empresas cooperativas, se acabaría por reconocer cierta ventaja competitiva del crédito cooperativo a la hora de mantener y ampliar su clientela. Entre otras cosas, porque parte de sus clientes son socios activos de dichas entidades de crédito, lo que favorece la solidez de las mismas, a la vez que se sienten menos presionadas a la hora de remunerar los fondos propios, a diferencia de las sociedades anónimas. Esta menor remuneración hace que apliquen unos márgenes más bajos, ajustados al riesgo que corren, a sus operaciones de activo, con el consecuente efecto positivo sobre el aumento de la clientela.

Asimismo, el hecho de que las cooperativas de crédito, al contrario de lo que ocurre en la banca por acciones, no tengan la obligación de mantener siempre altas cotas de rentabilidad para sus asociados, las llevan a no tener que practicar exclusividad financiera a todos aquellos clientes que no consideren rentables. Siguiendo este razonamiento, podría considerarse entonces que las cooperativas de crédito constituyen una fuente de eficacia social.

Por otra parte, la mayor eficiencia a la hora de obtener información sobre la solvencia de sus clientes y sus actividades sitúa a las cooperativas de crédito en una posición privilegiada respecto al resto de competidores.

- c) *Eficacia en el incremento de recursos propios.* A la hora de valorar el grado de dificultad que tienen las cooperativas de crédito para elevar el peso de sus capitales propios y así sostener un mayor ritmo de crecimiento, hay que afirmar que tales dificultades no son mayores que las que pudiera tener cualquier otra entidad de crédito. Esto es así puesto que la legislación que las regula las habilita para utilizar todos y cada uno de los instrumentos financieros de los que gozan el resto de establecimientos de crédito, tales como: titulización de activos, adquisición de sociedades, acumulación de reservas, etc.

2.5.4. Clientela objetivo y actividad preferente

Desde un punto de vista financiero, las cooperativas de crédito llevan a cabo su intervención en el Sistema a través de una fórmula muy extendida en el seno de la banca cooperativa, es decir, el tipo de estrategias con las que “luchan” en su competitivo mercado son:

- a) Alto grado de especialización en determinados sectores y clientes.
- b) Segmentación según zonas geográficas determinadas.
- c) Puesta por la calidad en la atención personal al cliente.
- e) Proximidad geográfica.

Estas estrategias suponen catalogar a las cooperativas de crédito como un tipo de banca local o banca especializada. A pesar de constituir en la actualidad su ventaja competitiva sobre bancos y cajas de ahorros, no podemos olvidar que tal fórmula puede reportar consecuencias negativas en su futuro. Esto es así puesto que, históricamente se limitaban las operaciones con terceros debido al marcado carácter mutualista de estas cajas, lo que a su vez producía una excesiva concentración del riesgo en un determinado sector de la población y una baja rentabilidad por no promover la diversificación de sus operaciones financieras, al tiempo que ésta resultaba ser de escasa importancia.

No obstante, con la aprobación de la Ley 13/1989 de cooperativas de crédito, algunas de estas desventajas fueron desapareciendo. Valga como ejemplo, ya citado anteriormente, la ampliación de operaciones de

activo con terceros hasta un máximo del 50% de sus recursos totales, con lo que se eliminó o redujo de forma importante el carácter mutualista del crédito cooperativo y se disminuyó, del mismo modo, la concentración del riesgo, al poder diversificar sus operaciones bancarias.

Esta liberalización de la operatoria ha facilitado a las cooperativas de crédito el poder adoptar estrategias de expansión y diversificación mucho más ambiciosas, que han permitido la captación de nuevos clientes bancarios, aumentando su rentabilidad económica así como la captación de fondos de sectores ajenos al cooperativista. De esta forma, se está reduciendo el problema de capitalización de algunas de estas entidades.

En el caso de las cajas rurales en España, el proceso de expansión de este tipo de cooperativa de crédito se desarrolló en función de las características de los productos y empresas a las que financiaban. No obstante, el modelo de implantación seguido por el crédito agrario español ha tenido dos modalidades:

- a) En las zonas donde los productos agrarios son perecederos y requieren de una financiación rápida y apreciable, el crédito cooperativo se implanta a partir del ámbito local para, posteriormente, ir vertebrándose a través de estructuras comarcales y provinciales.
- b) En el resto del Estado español, el crédito cooperativo se implanta directamente en el ámbito provincial (cajas rurales provinciales), careciendo de una fuerte implantación local y comarcal.

En definitiva, la estrategia de especialización se convierte en un modelo alternativo al propio de la banca universal, centrándose en tres aspectos fundamentales:

- a) *Especialización sectorial*. Financiación agraria mediante crédito de campaña a la pequeña y mediana empresa.
- b) *Especialización geográfica*. Red de oficinas densa y dispersa en forma de Cajas locales, comarcales y provinciales, coordinadas por un organismo central.
- c) *Diferenciación*. Atención preferente al cliente mediante un trato personalizado, centrándose principalmente en los socios y cooperativas asociadas.

Llegados a este punto, y una vez expuesta la importancia que las cajas rurales han tenido para el campo, se hace necesario conocer las características del agricultor como cliente de este tipo de entidades, de las que destacan las siguientes:

- ❑ Normalmente el agricultor es un cliente seguro y fiable respecto a la devolución de los préstamos y fiel a la entidad acreedora.
- ❑ Por término medio, el nivel de depósitos que el agricultor mantiene en el sistema bancario es superior al de los créditos que recibe. Esto ha permitido que el excedente agrario haya podido financiar a los demás sectores productivos.
- ❑ Históricamente el rendimiento de la “industria agrícola” rara vez proporciona más de un 4% o un 5% de beneficio, por lo que si el interés de los préstamos que se hacen a los agricultores excediese de ese tipo provocaría la ruina de los mismos (Rivas Moreno, 1904; p. 194).

Esta última característica explica por qué los tipos de interés del sector agrario son los más bajos del mercado, no sólo por el pequeño rendimiento que proporciona la actividad agraria, sino también por la posibilidad que ofrece para las entidades de crédito el colocar parte del ahorro captado del campo en otros activos de mayor rentabilidad. Históricamente, el campo ha sido un generador neto de recursos ajenos para las entidades bancarias.

No obstante, en los últimos años el coste de los recursos utilizados para la financiación del campo ha experimentado una fuerte subida, la cual puede venir producida por un aumento del endeudamiento del sector a consecuencia de una mayor capitalización del proceso productivo y una mayor adquisición de consumos intermedios (Colino, 2004; p. 196).

2.5.5. Evolución del crédito agrícola

El movimiento de cooperación en la agricultura española comenzaría a principios del siglo XX, un poco tarde, puesto que las agrupaciones de agricultores que existían eran escasas y carecían de recursos económicos suficientes (Gámez Amián, 1999; p. 148), al contrario de lo que sucedía en el resto de Europa.

En esta situación, el crédito a los agricultores se caracterizaba por la escasez de capitales invertidos, por la exigencia de mayores garantías en las operaciones de préstamo y el cobro de mayores tipos y comisiones por parte de las entidades bancarias³³. Es fácil comprender que resultaba arriesgado ofrecer préstamos a unos clientes que, en la

³³ Los pósitos, montepíos y bancos agrícolas no eran suficientes para satisfacer las necesidades de crédito de los agricultores, tanto por el escaso capital con el que contaban, como por los problemas de gestión que tenían la mayoría de estas instituciones. Se precisaba más ayuda gubernamental (Gámez Amián, 1999; p. 222).

mayoría de los casos, dependían de las cosechas futuras como vía para hacer frente al pago de préstamos.

Los intentos gubernamentales para solucionar los problemas de financiación de la agricultura dieron lugar al nacimiento de las primeras cooperativas de crédito o a la creación de los primeros sindicatos agrícolas que gestionaban sus propias cajas rurales.

Actualmente, el sector agrario español está inmerso en un proceso de modernización tecnológica, así como en un proceso de diversificación de sus actividades y de adaptación a la globalización de los mercados. El problema surge de las características que tiene el agricultor español, caracterizado por la pequeña dimensión de sus explotaciones, la estacionalidad de su negocio y los riesgos climáticos que asume periódicamente. Es por ello que, la concesión de operaciones de activo a este sector tiene unas características muy específicas que las cooperativas de crédito han sabido aprovechar a lo largo del tiempo³⁴.

El endeudamiento de la agricultura española ha sido creciente en los últimos años, con una tasa de crecimiento anual del 16% entre 2001 y 2002 (igual porcentaje que entre 1998 y 1999). Véase el cuadro 2.4.

Cuadro 2.4.

Evolución del endeudamiento del sector agrícola español según el tipo de intermediario

Fuentes de financiación	Miles de millones de pesetas				Millones de euros					
	1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Banca comercial	839,4	36,9	934,5	35,3	6.040,8	34,2	6.197,7	31,5	6.857,8	30,0
Cajas de Ahorros	753,0	33,1	896,6	33,9	6.291,4	35,6	7.222,5	36,7	8.514,9	37,2
Cajas Rurales/Coop. de crédito	618,1	27,2	741,7	28,0	4.859,8	27,5	5.761,5	29,2	6.915,7	30,2
Crédito oficial y otros	63,9	2,8	73,1	2,8	492,2	2,8	522,6	2,7	593,6	2,6
TOTAL	2.274,4	100	2.645,9	100	17.684,2	100	19.704,3	100	22.882,0	100
	Tasa crto.: 16,33%				Tasa crto.: 16,13%					

Se incluye únicamente el crédito destinado a actividades productivas a 31 de diciembre.

Fuente: Elaboración propia a partir de M.A.P.A y Banco de España.

³⁴ El endeudamiento de los sectores agrario y pesquero se mide teniendo en cuenta el saldo de las cuentas de los créditos concedidos por las diversas entidades financieras públicas y privadas. Para evitar que la cifra final incluya los créditos destinados al consumo se incorpora únicamente el crédito destinado a actividades productivas, partiendo de saldos a 31 de diciembre. El grado de endeudamiento se mide comparando el saldo vivo, al final de cada ejercicio, de las cuentas de crédito con el valor añadido correspondiente al mismo año.

Se puede comprobar que la financiación del sector agrario español está bastante equilibrada entre los tres tipos de entidades bancarias, aunque destaca el incremento de la cuota de mercado de las cajas rurales y de ahorro frente a una rebaja de la correspondiente a la banca.

Asimismo, es preciso destacar cómo el peso del sector de cooperativas de crédito en la financiación del campo es mucho mayor que en el resto de actividades productivas. Por ejemplo, a nivel nacional la cuota de mercado en créditos a otros sectores residentes era del 5,5% en 2003³⁵.

2.5.6. Implantación geográfica preferente

En 2003 el sector de cooperativas de crédito está compuesto por 77 cajas rurales, cinco cajas profesionales y una caja popular, es decir, 83 cooperativas de crédito que son el resultado del paulatino proceso de concentración que está experimentando el sector.

A semejanza de lo que ha ocurrido en el resto de la banca, las entidades cooperativas no han sido ajenas a dicho proceso de concentración, lo que explica el hecho de que de las 99 cooperativas de crédito que existían a 31 de diciembre de 1992, hoy sólo queden 83.

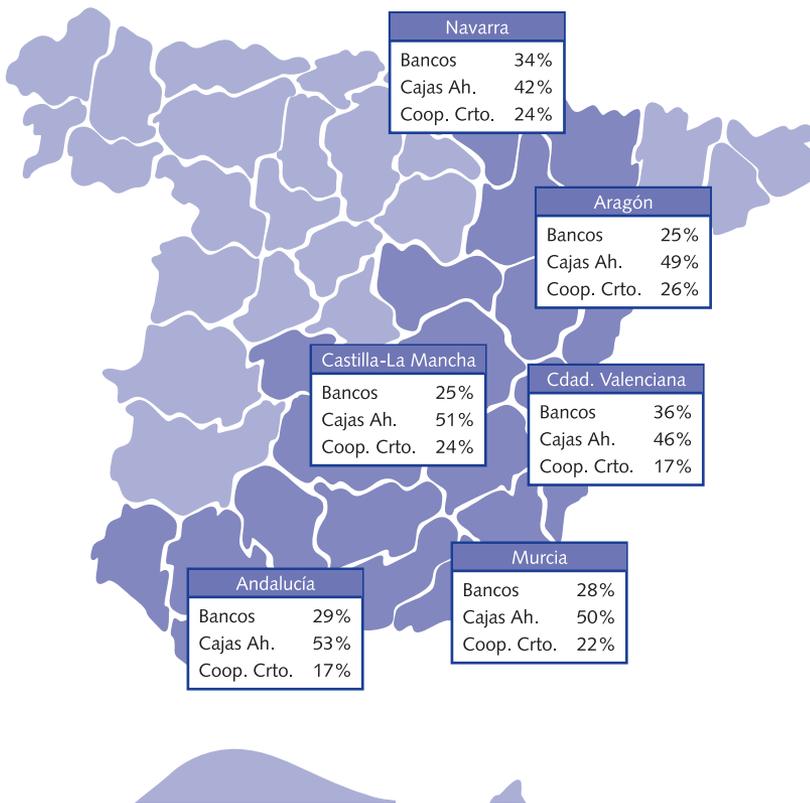
Con el objetivo de ofrecer una visión actual de la implantación geográfica de las cooperativas de crédito se presenta el gráfico 2.2, en el que se han destacado las Comunidades Autónomas con una mayor presencia en sucursales cooperativas. A partir de esta visión estática y actual de la presencia de cooperativas de crédito en España se podrán analizar otras variables, tales como la dimensión en activos totales medios, depósitos e inversión de las entidades cooperativas.

Así pues, en lo que respecta a su implantación geográfica actual, y como orientación, los continuos procesos de fusión en el sector y las diferentes apuestas estratégicas que han llevado a cabo dichas entidades, han provocado que las Comunidades Autónomas con mayor implantación del sector cooperativo sean: Aragón, Navarra, Castilla-La Mancha, Murcia, Andalucía y Comunidad Valenciana.

³⁵ Véase anexo del capítulo 1, apartado 2. Cuotas de mercado en créditos a otros sectores residentes.

Gráfico 2.2.

Comunidades Autónomas con mayor peso en sucursales de cooperativas de crédito en 2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

Se destacan, en un tono más oscuro, las regiones con una presencia más elevada de las cooperativas de crédito, mayoritariamente cajas rurales. A este respecto, con el objetivo de analizar la posible causa de implantación de este tipo de entidades financieras en dichas regiones, se ha considerado conveniente estudiar la descomposición del valor añadido bruto de la agricultura, ganadería y pesca a nivel regional recogido en el cuadro 2.5.

Cuadro 2.5.

Valor añadido bruto de la agricultura, ganadería y pesca por CC.AA entre 1995 y 2003 (precios constantes)

Comunidad Autónoma	1995	1996	1997	1998	1999 (*)	2000 (*)	2001 (*)	2002 (**)
Andalucía	4.634.681	5.428.241	5.577.752	5.620.106	5.204.391	5.183.427	5.839.656	6.031.818
Aragón	877.554	984.105	1.014.722	939.380	784.478	841.096	878.330	856.884
Asturias	297.740	350.974	322.390	300.880	286.335	279.968	310.889	286.330
Baleares (Illes)	182.544	216.873	224.918	244.193	239.047	230.388	238.404	261.652
Canarias	483.402	568.008	597.461	605.938	565.666	459.212	484.490	532.805
Cantabria	269.060	315.132	294.766	307.504	268.670	280.413	304.133	282.504
Castilla - La Mancha	1.861.636	2.074.202	1.988.715	1.969.690	1.837.186	1.924.725	1.725.400	1.727.364
Castilla y León	2.400.613	2.744.341	2.471.124	2.341.606	2.174.164	2.210.496	2.097.870	2.031.265
Cataluña	1.414.186	1.653.144	1.699.267	1.534.449	1.490.294	1.631.479	1.824.037	1.819.572
Ceuta y Melilla	3.882	4.082	3.353	3.700	2.947	3.035	2.781	2.801
Cdad. Valenciana	1.402.150	1.676.587	1.791.015	1.697.853	1.542.463	1.447.910	1.486.514	1.526.417
Extremadura	709.859	804.832	922.161	988.421	981.852	1.085.456	1.052.324	1.193.113
Galicia	1.928.779	2.193.391	2.051.152	2.083.775	2.057.494	1.988.794	2.133.712	2.003.664
Madrid	171.590	197.894	204.442	196.538	202.647	201.104	214.116	218.600
Murcia	788.173	940.011	986.921	981.730	921.744	975.177	1.030.425	1.125.443
Navarra	364.329	418.400	399.435	411.866	407.797	424.390	407.919	416.650
País Vasco	547.060	628.671	509.738	530.285	565.120	564.050	602.147	555.649
Rioja (La)	292.762	349.112	376.668	411.086	384.705	388.880	367.853	348.469
España	18.630.000	21.548.000	21.436.000	21.169.000	19.917.000	20.120.000	21.001.000	21.221.000

(*) y (**) Datos previstos y estimados respectivamente.

Importes en miles de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir del I.N.E.

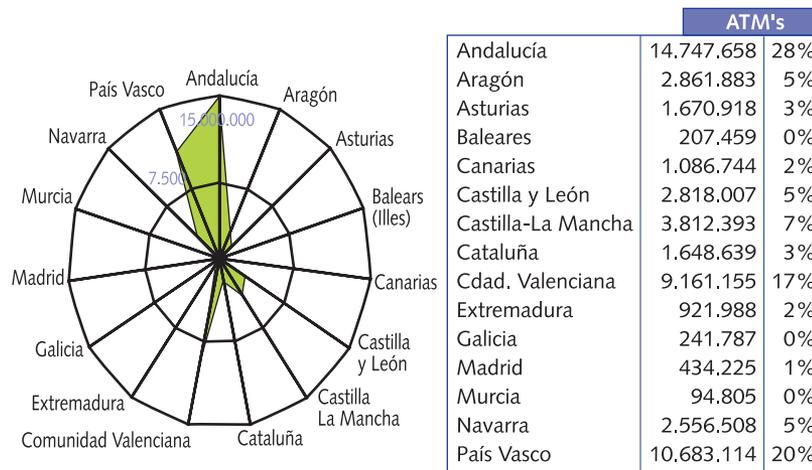
Si a lo anterior añadimos que más del 90% de las entidades cooperativas son cajas rurales que vienen contribuyendo al desarrollo agrícola de sus Comunidades Autónomas, resulta relativamente sencillo justificar su actual preponderancia en aquellas Comunidades en las que existe un sector agrícola suficientemente desarrollado (Águila Molina, 1995; p. 233).

Adicionalmente, una vez estudiada la implantación geográfica de las cooperativas de crédito con relación al número de sucursales de bancos y cajas de ahorros a nivel regional, se presenta un detalle de la distribución del tamaño en el sector español de cooperativas de crédito. El objetivo es jerarquizar la importancia del sector de cooperativas de crédito por Comunidades Autónomas, aunque posteriormente se ofrece una muestra a nivel provincial que ayudará a vislumbrar específicamente el mayor desarrollo de este tipo de entidades.

Así pues, tomando como variable de comparación los activos totales medios de las cooperativas, a nivel regional, resulta que existe una notable concentración en torno a las Comunidades Autónomas de Andalucía, País Vasco, Comunidad Valenciana, Castilla – La Mancha, Castilla – León, Aragón y Navarra, tal y como refleja el gráfico 2.3.

Gráfico 2.3.

Concentración de las cooperativas de crédito por CC.AA (volumen de ATM's en 2003)



Datos en miles de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de la UNACC (2003).

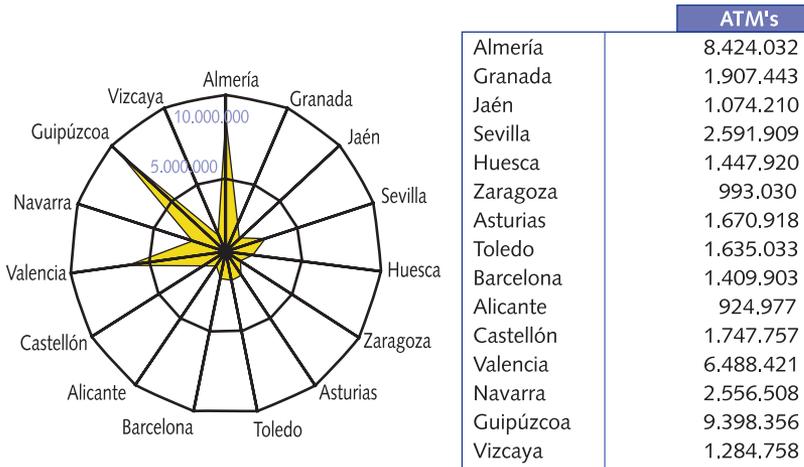
En dicho gráfico se observa que las mayores “áreas” se alcanzan cuando la variable en cuestión, activos totales medios, se proyecta sobre Andalucía, País Vasco y Comunidad Valenciana. Asimismo, se puede constatar que sólo en las dos primeras Comunidades Autónomas se concentra casi el 50% de los ATM's del sector de cooperativas de crédito español, para el ejercicio 2003.

Por otro lado, desde el punto de vista de aquellas Comunidades Autónomas con menor peso de sus cooperativas de crédito tenemos a Murcia, Baleares y Galicia. Aunque es posible concretar más esta afirmación recurriendo a un estudio más detallado a nivel provincial.

Así pues, descendiendo un poco más en el detalle territorial, si se tiene en cuenta el domicilio social de las cooperativas de crédito, se puede representar una pequeña muestra de aquellas provincias donde el sistema de cooperativas de crédito tiene un mayor peso, considerando el volumen de activos totales medios de las cooperativas de crédito censadas en la muestra provincial. Véase el gráfico 2.4.

Gráfico 2.4.

Concentración de las cooperativas de crédito por provincias (volumen de ATM's en 2003)



Datos en miles de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de la UNACC (2003).

Se comprueba que las provincias con más importancia relativa son Guipúzcoa, Almería y Valencia:

- ❑ En el caso de Guipúzcoa hay que considerar que sólo existe una cooperativa de crédito y es la Caja Laboral Popular, que desde antaño ha ostentado el liderazgo en el sector de cooperativas de crédito español.
- ❑ En Almería es preciso señalar la importancia que ha tenido la fusión de las cajas rurales de Almería y Málaga en el año 2000. Aunque previamente al proceso de fusión la Caja Rural de Almería ocupaba el segundo puesto en el ranking de cooperativas de crédito nacionales (y el primer puesto en lo que se refiere a cajas rurales), hay que reconocer que fue a partir de la fusión cuando se produjo la mayor aproximación al líder del sector, la Caja Laboral Popular (Belmonte Ureña y García Moreno, 2001; pp. 33- 49).
- ❑ En Valencia, el peso provincial hay que repartirlo entre más de una cooperativa de crédito, aunque a partir de la fusión en 2002 de la Caja Rural de Valencia, Caja Rural Credicoop y la Caja Rural de Alicante para formar la Caja Rural del Mediterráneo-RuralCaja, el liderazgo provincial lo tiene la entidad fusionada. No obstante, como veremos más adelante, hay que tener presente que existen doce cooperativas de crédito en la provincia además de la Caja Rural del Mediterráneo, pero con una importancia mínima en relación a ésta.

2.5.7. El pacto de territorialidad de las cooperativas de crédito: el límite a su dimensión

El denominado pacto de territorialidad de las cooperativas de crédito establece la facultad de este tipo de entidades para operar con plena independencia jurídica y económica dentro del ámbito territorial en donde radica su domicilio social. Por lo que, en principio, no debiera producirse una prestación simultánea de dos cooperativas de crédito en una misma zona geográfica.

Al objeto de dar explicación a la acusada fragmentación del sector de cooperativas de crédito en España, parece interesante destacar la aportación de Palomo Zurdo (1999a, p. 46), tras analizar la implantación de la red comercial de las cajas rurales españolas.

Éste se plantea la duda de si la implantación territorial de las cajas rurales españolas, como agrupación más importante del sector

cooperativo español, obedece a una estrategia de grupo diseñada por la mayoría de entidades cooperativas o si, por el contrario, se debe a estrategias aisladas, basadas en la buena voluntad de las cajas más grandes con respecto a las de menor tamaño por respetar su área de influencia.

Sea cual sea la respuesta a esa duda³⁶, el hecho es que este pacto de no agresión territorial sólo ha favorecido a las pequeñas cooperativas de crédito que pertenecen al grupo de cajas rurales, ya que ha impedido al resto de asociados el que ocupasen su área de influencia con la misma estrategia cooperativa. Por ende, a las entidades con mayor capacidad de recursos, con una mayor inquietud expansiva, las ha condenado a extenderse en lo que el profesor Palomo Zurdo denomina "territorios de sombra", es decir, en aquellas áreas en las que no opera una cooperativa de crédito asociada al Grupo Caja Rural.

Evidentemente, amén de la cooperación interna que se establece en el seno del Grupo Caja Rural entre las distintas cooperativas de crédito, es un hecho que este pacto territorial supone una fuerte limitación al crecimiento y un motivo adicional que favorece la fragmentación del sector. Por este hecho, habría que admitir que la única vía de crecimiento que en el futuro tendría una cooperativa de crédito será la fusión con otra cooperativa de crédito vecina, frente al crecimiento endógeno por medio de la implantación de su propia red de sucursales.

Es posible que en el futuro ese pacto de no agresión territorial tenga que revocarse o, cuando menos, reformarse para dar cabida, dentro de una misma asociación cooperativa, al interés de unos miembros por crecer con el mercado y al de otros asociados que prefieran no incurrir en ese riesgo.

A continuación se presenta un estudio con el que se trata de localizar aquellas Comunidades Autónomas que albergan a las cooperativas de crédito más interesadas en el crecimiento de su negocio y, consecuentemente, de su dimensión.

La metodología empleada ha consistido en comparar los datos de oficinas, créditos y depósitos suministrados por el Banco de España para cada Comunidad Autónoma y la agregación de estas mismas magnitudes para cada una de las cooperativas de crédito que hay censadas en la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC).

³⁶ En realidad la estrategia de expansión que han llevado a cabo ciertas cooperativas de crédito ha hecho que existan situaciones de competencia territorial entre dos cooperativas de crédito pertenecientes al Grupo Caja Rural. Palomo Zurdo (1999a, p. 58) matiza que estas situaciones se han producido con anterioridad a la creación de la Asociación Española de Cajas Rurales en 1989.

Con este análisis se ha comprobado que, existen dos Comunidades Autónomas con entidades cooperativas de tal importancia y necesidad de crecimiento que han traspasado sus fronteras físicas hacia otras regiones. Este hecho supone un notable avance en la previsible ruptura del pacto de no agresión entre cooperativas de crédito, pues en algunos casos las zonas de implantación de una cooperativa de crédito foránea no son una "zona de sombra" o tierra de nadie.

En el cuadro 2.6 se presenta el detalle de las sucursales bancarias que están instaladas en cada una de las Comunidades Autónomas (instaladas en su domicilio social) y, al mismo tiempo, mostrando el total de sucursales que las cooperativas de crédito de una determinada Comunidad Autónoma poseen, ya sea en su Comunidad Autónoma natal o en cualquier otra.

En la última columna se manifiesta el grado en que las cooperativas de crédito de cada una de las Comunidades Autónomas consideradas importa o exporta sucursales de otras regiones o hacia otras regiones.

Cuadro 2.6.

Distribución de sucursales de las cooperativas de crédito por CC.AA en 2003 (exportación o importación de oficinas)

Sucursales de las Cooperativas de Crédito	A 31/12/2003		
	Atribuídas a su Domicilio Social	Instaladas en su Domicilio Social	Exportación o Importación de Ofic. Coop.
Andalucía	1.391	1.012	27,2%
Aragón	431	435	-0,9%
Asturias	99	99	0,0%
Canarias	112	113	-0,9%
Cantabria	0	8	-100,0%
Castilla y León	409	435	-6,4%
Cast. La Mancha	447	421	5,8%
Cataluña	44	132	-100,0%
Cdad. Valen.	799	749	6,3%
Extremadura	132	132	0,0%
Galicia	41	43	-4,9%
Baleares	26	27	-3,8%
Rioja	0	43	-100,0%
Madrid	2	82	-100,0%
Murcia	6	250	-100,0%
Navarra	173	170	1,7%
País Vasco	408	305	25,2%
Ceuta y Melilla	0	4	-100,0%

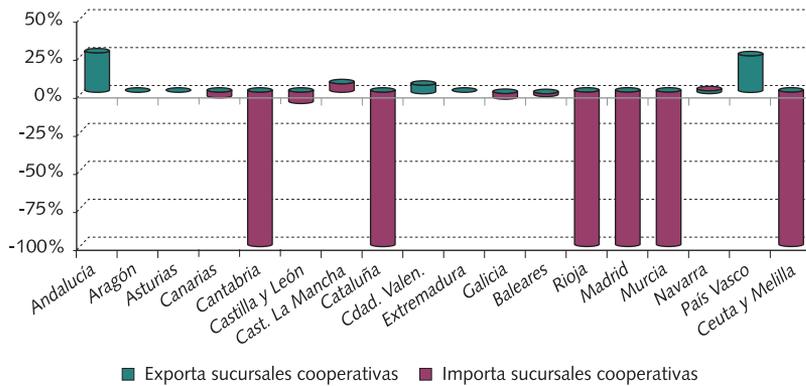
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003) y UNACC (2003).

En definitiva, se comprueba cómo las Comunidades Autónomas de Andalucía, País Vasco, Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha son las más activas a la hora de instalar sucursales en otras regiones distintas a las propias de su nacimiento, donde radica su sede social.

En el gráfico 2.5 se ilustra la situación de exportación o importación de oficinas cooperativas de una Comunidad Autónoma a otra, tal y como se deriva del análisis anterior.

Gráfico 2.5.

Exportación o importación de sucursales de cooperativas de crédito por CC.AA en 2003



Fuente: *Elaboración propia.*

Si hacemos el mismo análisis, pero en esta ocasión tomando el período de tiempo comprendido entre 1995 y 2003, y estudiando la concesión de créditos por parte de las cooperativas de crédito, resultaría el cuadro 2.7.

Al igual que ocurría cuando estudiamos el detalle de las sucursales bancarias para cada una de las regiones, ahora podemos apreciar cómo las Comunidades Autónomas con cooperativas de crédito más activas a la hora de exportar sus inversiones a otras regiones son:

- Andalucía.
- País Vasco.
- Comunidad Valenciana.
- Castilla-La Mancha.

Cuadro 2.7.

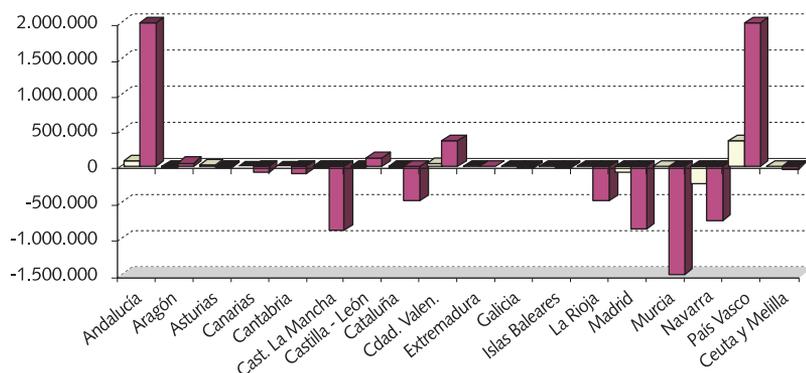
Localización de la concesión de créditos sobre clientes por CC.AA en 1995 y 2003

CRÉDITOS SOBRE CLIENTES	1995		2003	
	Atribuidos a las CC.AA según la Sede Social	Invertidos en la Comunidad Autónoma	Atribuidos a las CC.AA según la Sede Social	Invertidos en la Comunidad Autónoma
Andalucía	2.805.945	2.730.212	12.470.242	10.043.146
Aragón	643.119	664.365	2.263.540	2.215.499
Asturias	275.534	260.395	1.125.354	1.151.412
Canarias	164.058	171.998	918.499	994.573
Cantabria	0	1.881	0	92.631
Castilla y León	575.523	596.956	2.049.754	2.928.462
Cast. La Mancha	1.086.498	1.104.978	2.713.430	2.599.500
Cataluña	288.852	317.106	1.087.548	1.551.619
Cdad. Valen.	2.011.509	1.980.419	7.241.373	6.884.232
Extremadura	120.473	122.985	629.521	626.572
Galicia	31.812	33.536	149.887	159.746
Islas Baleares	32.130	33.434	183.896	202.500
La Rioja	0	7.513	0	478.852
Madrid	121.657	200.540	284.142	1.148.319
Murcia	3.486	3.582	81.668	1.963.934
Navarra	499.303	731.756	1.954.128	2.697.123
País Vasco	2.278.635	1.925.060	8.247.397	5.969.941
Ceuta y Melilla	0	0	0	32.491

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años) y UNACC (varios años).

Gráfico 2.6.

Inversión negociada en cada Comunidad Autónoma por las cooperativas de crédito según su domicilio social en 1995 y 2003



Fuente: Elaboración propia.

El excedente de inversión, vía créditos a otros sectores residentes, de estas regiones se ha intensificado en los últimos años, por lo que, actualmente y con relación al ejercicio 1995, se comprueba cómo el saldo de inversiones que migran a otras Comunidades Autónomas distintas a sus regiones natales no cesa de incrementarse. Véase el gráfico 2.6.

Se puede llegar un poco más allá y localizar el espacio geográfico donde se materializa el excedente inversor de las Comunidades Autónomas antes señaladas. Así pues, por lo que respecta a Andalucía, el grueso de la inversión extraregional se aplica en Murcia, Madrid y Cataluña, principalmente a través de la notable expansión que está realizando la Caja Rural Intermediterránea – Cajamar-, sociedad cooperativa de crédito de Almería, en esas dos regiones.

En el caso de las Comunidades de La Rioja y Navarra, eminentemente receptoras de inversión procedente de cooperativas de crédito de otras regiones, hay que decir que son las entidades con sede en el País Vasco las que están llevando parte de la inversión que en ellas se localiza. Concretamente estaríamos hablando de la Caja Laboral Popular, que aunque tiene su domicilio social en el País Vasco extiende su influencia a las regiones colindantes.

2.6. Evolución reciente del sistema de cooperativas de crédito: 1995 a 2003

2.6.1. Las cooperativas de crédito españolas en la actualidad

Desde su nacimiento, las cooperativas de crédito han evolucionado desde un sistema agrario y cooperativo hasta llegar a ser un instrumento más del sistema crediticio nacional, aunque hay que reconocer que actuando siempre para hacer valer los intereses del mundo agrario, gremial o profesional, en virtud de los cuales tuvieron su origen.

Finalmente, el cambio en el negocio bancario de las cajas rurales no se hizo esperar debido al progresivo proceso de transformación de la agricultura tradicional española, al creciente éxodo rural, a la progresiva mecanización del campo y a la sostenida elevación de los salarios agrarios. Todo ello provocaría unas necesidades de financiación todavía mayores³⁷ y la progresiva diversificación de las operaciones de este tipo de entidades.

³⁷ Véase Martín Mesa (1988b, pp. 213-222).

Con el paso del tiempo y debido a la sólida base que le proporcionaba su particular clientela y a la creciente necesidad de diversificación, dichas entidades fueron evolucionando y creciendo hasta llegar a consolidarse en el competitivo panorama financiero español.

En lo que respecta al número de oficinas, los bancos han crecido un 16,81% desde 1990 a 2003, mientras que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito poseen en la actualidad más de un 50% de sucursales que las que tenían operativas en 1990, siendo el crecimiento experimentado por las cajas de ahorros ligeramente mayor que el de las cooperativas de crédito.

Por otra parte, el volumen de depósitos ha sufrido un gran aumento, siendo las cooperativas de crédito las que han conseguido un mayor desarrollo. No obstante, son los créditos concedidos la variable que ha tenido un crecimiento más espectacular. Así, por ejemplo, las cooperativas de crédito incrementando su número de oficinas en un 52,79%, han conseguido captar un 369,80% más de depósitos y conceder un 688,74% más de créditos; estas son las entidades que han llevado a cabo un crecimiento más eficiente de su estructura física. Véase el cuadro 2.8.

Cuadro 2. 8.

Variación porcentual en el número de oficinas, créditos y depósitos entre 1990 y 2003

	Número oficinas	Créditos	Depósitos
Bancos	16,81%	234,37%	114,21%
Cajas de Ahorros	52,99%	496,28%	244,57%
Cooperativas de Crédito	52,79%	688,74%	369,80%
Total entidades	17,70%	338,26%	182,45%

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Una vez estudiada la cuota de mercado que tiene el sector de cooperativas de crédito a nivel nacional, se va a jerarquizar su importancia por Comunidades Autónomas, lo que ayudará a vislumbrar específicamente el sentido actual del desarrollo de este tipo de entidades.

2.6.1.1. Estudio del número de oficinas

A diciembre de 2003 el número de oficinas que cada tipo de entidad financiera tenía en las distintas Comunidades Autónomas aparece recogido en el cuadro 2.9, mientras que el gráfico 2.7 muestra el porcentaje que cada entidad representa sobre el total de entidades. Se observa que sólo hay dos Comunidades, Asturias y Galicia, en las cuales los bancos tienen un mayor número de oficinas; en el resto de Comunidades esta primacía la ostentan las cajas de ahorros.

Por lo que respecta a las cooperativas de crédito, éstas superan el 20% del total de oficinas solamente en cuatro Comunidades: Aragón, Castilla-La Mancha, Murcia y Navarra, mientras que Andalucía, Castilla-León, Comunidad Valenciana y País Vasco superan el 15%.

Cuadro 2. 9.

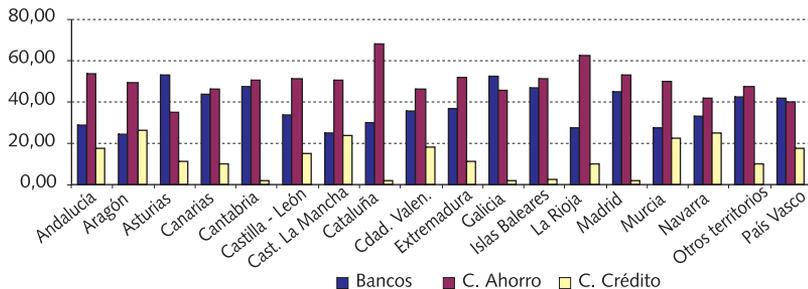
Distribución del número de oficinas por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003

	Bancos	%	Cajas de ahorros	%	Coop. de crédito	%	Total Oficinas
Andalucía	1.671	28,82	3.116	53,73	1.012	17,45	5.799
Aragón	406	24,53	814	49,18	435	26,28	1.655
Asturias	461	53,36	304	35,19	99	11,46	864
Canarias	492	43,81	518	46,13	113	10,06	1.123
Cantabria	216	47,58	230	50,66	8	1,76	454
Castilla - León	961	33,57	1.467	51,24	435	15,19	2.863
Cast.-La Mancha	438	25,03	891	50,91	421	24,06	1.750
Cataluña	2.184	29,96	4.973	68,23	132	1,81	7.289
Cdad. Valenciana	1.498	35,89	1.927	46,17	749	17,94	4.174
Extremadura	423	36,78	595	51,74	132	11,48	1.150
Galicia	1.248	52,79	1.073	45,39	43	1,82	2.364
Islas Baleares	515	46,56	564	50,99	27	2,44	1.106
La Rioja	117	27,21	270	62,79	43	10,00	430
Madrid	2.173	44,98	2.576	53,32	82	1,70	4.831
Murcia	311	27,74	560	49,96	250	22,30	1.121
Navarra	224	33,04	284	41,89	170	25,07	678
País Vasco	719	41,95	690	40,26	305	17,79	1.714
Otros territ	17	42,50	19	47,50	4	10,00	40
TOTAL	14.074	35,72	20.871	52,97	4.460	11,32	39.405

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

Gráfico 2.7.

Distribución del porcentaje de oficinas por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003

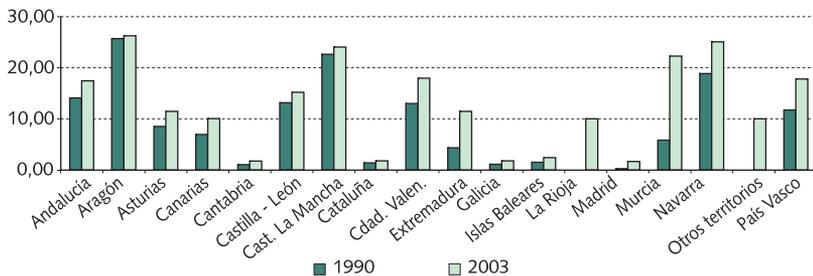


Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

Por otra parte, es posible estudiar la evolución que ha experimentado el porcentaje de oficinas de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003. Los datos aparecen representados en el gráfico 2.8. Son las Comunidades de Murcia, La Rioja, Ceuta y Melilla, País Vasco, Navarra, Extremadura, Comunidad Valenciana, Andalucía y Asturias las que mayor crecimiento han tenido. Hay que observar que Aragón y Castilla-La Mancha, que ocupan el primer y tercer puesto, respectivamente, en cuanto a cuota sobre el total de entidades, han sufrido un crecimiento muy pequeño en estos años, lo que indica que son regiones con una tradición asentada de cooperativismo financiero.

Gráfico 2.8.

Evolución del porcentaje de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1995 y 2003



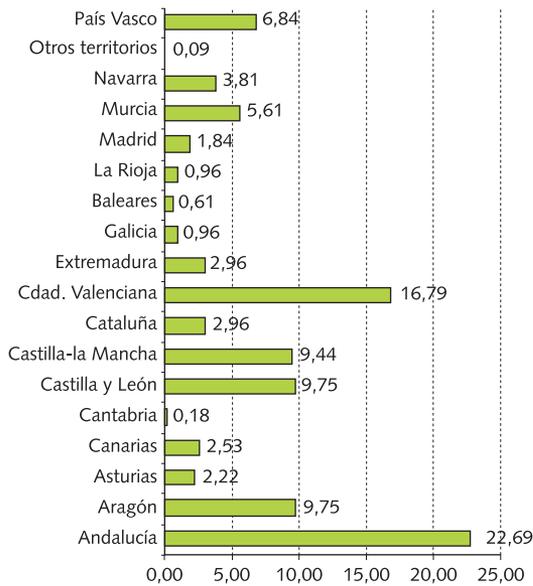
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Finalmente, en lo que respecta a esta primera variable, se estudiará la distribución por Comunidades Autónomas del total de oficinas de las cooperativas de crédito. Los datos aparecen recogidos en el cuadro 2.10. En el mismo se muestra que las Comunidades que poseen el mayor porcentaje de oficinas de cooperativas de crédito son, por este orden, Andalucía, Comunidad Valenciana, Aragón, Castilla-León, Castilla-La Mancha, País Vasco y Murcia.

Cuadro 2.10.

Distribución del porcentaje de oficinas de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma en 2003

CC.AA	%
Andalucía	22,69
Aragón	9,75
Asturias	2,22
Canarias	2,53
Cantabria	0,18
Castilla y León	9,75
Cast.-La Mancha	9,44
Cataluña	2,96
Cdad. Valenciana	16,79
Extremadura	2,96
Galicia	0,96
Baleares	0,61
La Rioja	0,96
Madrid	1,84
Murcia	5,61
Navarra	3,81
País Vasco	6,84
Otros territorios	0,09



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

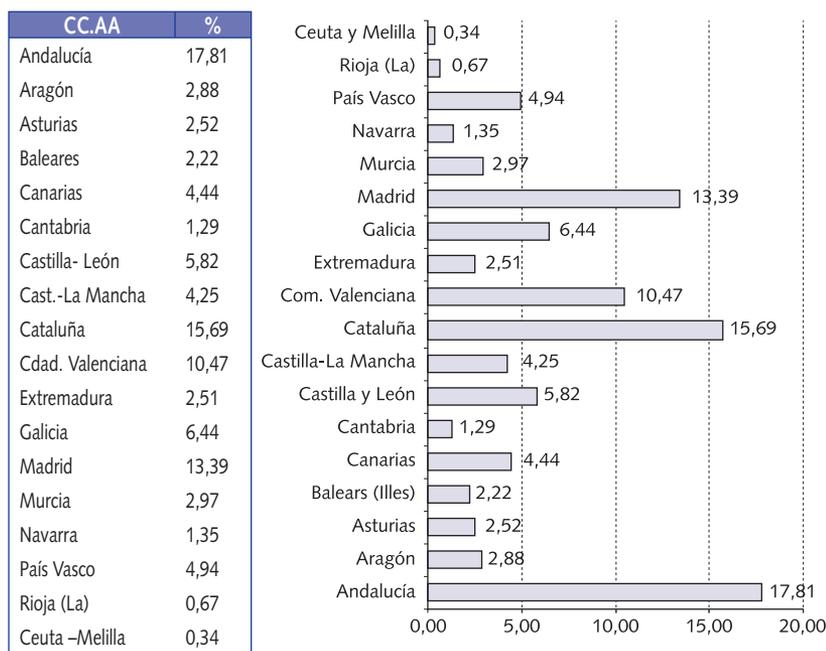
Es preciso observar cómo en Navarra las cooperativas de crédito representan el 25,07% del total de entidades financieras, pero el número de oficinas que posee del conjunto de cooperativas es sólo del 3,81%.

Si se analiza la distribución de la población en el territorio nacional, se observa, tal y como se refleja en el cuadro 2.11, que las Comunidades que recogen los mayores porcentajes son, por este orden, Andalucía, Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana, Galicia y Castilla-León. En consecuencia, no existe una identidad entre las Comunidades con mayor número de cooperativas de crédito y las Comunidades con

mayor población, como cabría esperar, cosa que sí ocurre para bancos y cajas de ahorros³⁸; por tanto, el motivo de una mayor presencia de cooperativas de crédito en determinadas regiones habrá que buscarlo en una causa diferente de la población (véase el epígrafe 2.5.6).

Cuadro 2.11.

Distribución del porcentaje de la población por Comunidad Autónoma en 2003



Fuente: Elaboración propia a partir del I.N.E.

2.6.1.2. Estudio del volumen de créditos

La distribución del volumen de créditos por tipo de entidad en cada Comunidad Autónoma, aparece recogido en el cuadro 2.12 y representado en el gráfico 2.9. Se observa un mayor predominio de las cajas de ahorros sobre el resto de entidades financieras; sin embargo, los bancos dominan más Comunidades ahora que en el caso del número de oficinas y las diferencias en las Comunidades que dominan las cajas de ahorros y los bancos se acortan al estudiar el volumen de créditos.

³⁸ Véase el apartado 2 del anexo del capítulo 2.

Cuadro 2.12.

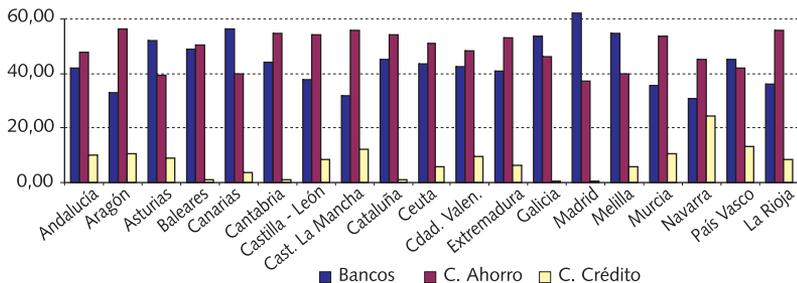
Distribución del volumen de créditos por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003

	Bancos	%	Cajas de ahorros	%	Coop. de crédito	%	Total
Andalucía	40.860.035	42,04	46.296.656	47,63	10.043.146	10,33	97.199.837
Aragón	6.912.887	33,13	11.738.675	56,25	2.215.499	10,62	20.867.061
Asturias	6.583.698	51,71	4.995.816	39,24	1.151.412	9,04	12.730.926
Baleares	9.371.973	48,72	9.660.675	50,22	202.500	1,05	19.235.148
Canarias	14.359.270	56,48	10.071.447	39,61	994.573	3,91	25.425.290
Cantabria	3.416.441	44,15	4.228.314	54,65	92.631	1,20	7.737.386
Cast. León	12.864.580	37,49	18.525.202	53,98	2.928.462	8,53	34.318.244
Cast. La-Mancha	6.677.967	31,92	11.640.856	55,65	2.599.500	12,43	20.918.323
Cataluña	67.581.220	45,03	80.937.095	53,93	1.551.619	1,03	150.069.934
Ceuta	252.263	43,68	292.806	50,70	32.491	5,63	577.560
Cdad. Valenciana	30.993.020	42,49	35.057.464	48,07	6.884.232	9,44	72.934.716
Extremadura	4.161.135	40,65	5.449.731	53,23	626.572	6,12	10.237.438
Galicia	16.186.662	53,31	14.018.075	46,17	159.746	0,53	30.364.483
Madrid	110.075.212	62,20	65.735.019	37,15	1.148.319	0,65	176.958.550
Melilla	287.876	54,60	209.712	39,77	29.666	5,63	527.254
Murcia	6.574.688	35,78	9.838.241	53,54	1.963.934	10,69	18.376.863
Navarra	3.402.259	30,67	4.994.703	45,02	2.697.123	24,31	11.094.085
País Vasco	20.444.293	44,83	19.187.971	42,08	5.969.941	13,09	45.602.205
La Rioja	2.036.706	35,87	3.163.212	55,70	478.852	8,43	5.678.770
España	363.752.440	47,74	356.404.816	46,78	41.770.208	5,48	761.927.464

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

Gráfico 2.9.

Distribución del porcentaje del volumen de créditos por tipo de entidad y Comunidad Autónoma en 2003



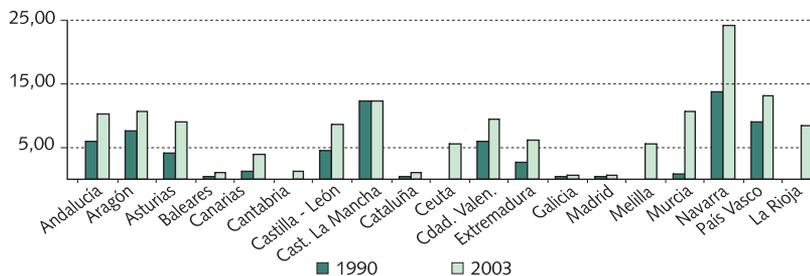
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

Por lo que respecta a las cooperativas de crédito, sólo supera el 20% la Comunidad de Navarra, y el 10% apenas es rebasado por el País Vasco, Castilla-La Mancha, Murcia, Aragón y Andalucía.

A continuación, se estudia la evolución que ha experimentado el porcentaje de créditos de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003. Los datos aparecen representados en el gráfico 2.10. Son las Comunidades de Navarra, Murcia, La Rioja, Ceuta y Melilla, Asturias, País Vasco, Andalucía, Castilla-León, Aragón y Canarias las que mayor crecimiento han tenido. Entre ellas se encuentran las Comunidades con mayor cuota de mercado, sobre el total de entidades, respecto al volumen de créditos.

Gráfico 2.10.

Evolución del porcentaje de créditos de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003



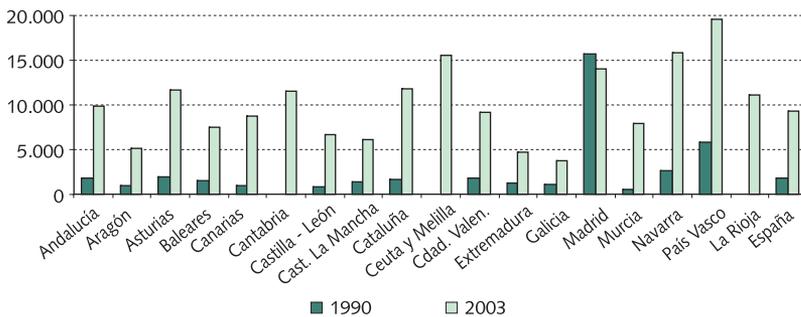
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Es interesante estudiar el volumen de créditos/oficina en cada Comunidad Autónoma. El gráfico 2.11 representa los datos al respecto para los años 1990 y 2003. En primer lugar, es preciso destacar el crecimiento espectacular que ha sufrido esta magnitud en casi todas las Comunidades Autónomas, exceptuando Madrid, lo que muestra una mayor eficiencia de las oficinas en el momento actual.

Los mayores volúmenes se negocian, por este orden, en el País Vasco, Navarra, Ceuta y Melilla, Madrid, Cataluña, Asturias, Cantabria y La Rioja. A excepción del País Vasco y Navarra, estas Comunidades no se encuentran entre las que acaparan un mayor porcentaje de créditos sobre el conjunto de entidades financieras.

Gráfico 2.11.

Volumen de Créditos / Oficina en las cooperativas de crédito y por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003



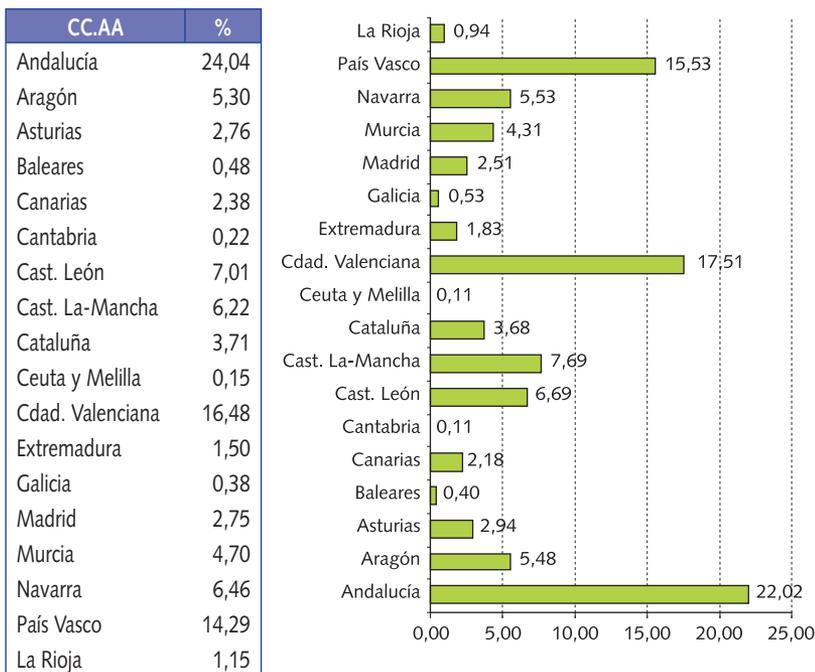
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

En lo que respecta a la distribución del volumen de créditos totales de las cooperativas de crédito entre las diferentes Comunidades Autónomas, los datos aparecen recogidos en el cuadro 2.13. Se observa que las Comunidades que acaparan los mayores porcentajes son, por este orden, Andalucía, Comunidad Valenciana, País Vasco, Castilla-León, Navarra, Castilla-La Mancha, Aragón y Murcia.

Es curioso observar como, en línea con los comentarios anteriores, a excepción del País Vasco y Navarra, estas regiones no están entre las que conceden mayor volumen de créditos/oficina. Ello significa que, las Comunidades que conceden un mayor volumen de créditos lo hacen de forma más dispersa, es decir, en un mayor número de oficinas.

Cuadro 2.13.

Distribución del porcentaje del volumen de créditos de cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma en 2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

2.6.1.3. Estudio del volumen de depósitos

La distribución del volumen de depósitos por tipo de entidad en cada Comunidad Autónoma, aparece recogido en el cuadro 2.14 y representado en el gráfico 2.12. Se observa un predominio de las cajas de ahorros sobre el resto de entidades financieras, a excepción de Madrid y Melilla, siendo las diferencias más marcadas que en el caso de los créditos.

Por lo que respecta a las cooperativas de crédito, sólo supera el 20% la Comunidad de Navarra, y el 10% es rebasado solamente por el País Vasco, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia y Aragón. Es decir, se repite prácticamente el mismo patrón que para los créditos.

Cuadro 2.14.

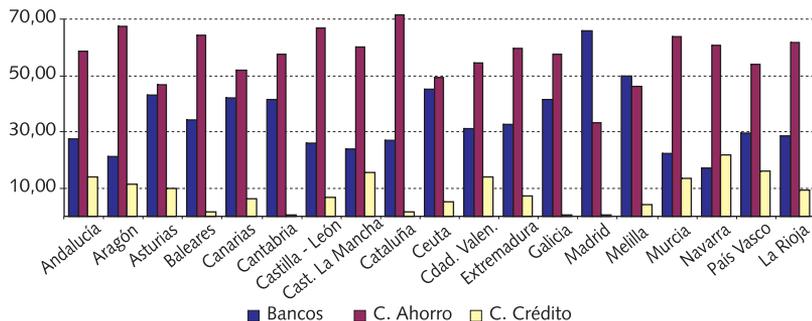
Distribución del volumen de depósitos por tipo de entidad en cada Comunidad Autónoma en 2003

	Bancos	%	Cajas de ahorros	%	Coop. de crédito	%	Total
Andalucía	19.166.104	27,55	40.810.971	58,66	9.591.274	13,79	69.568.349
Aragón	4.396.524	21,07	14.084.367	67,49	2.388.583	11,45	20.869.474
Asturias	5.522.074	43,08	6.016.974	46,94	1.280.015	9,99	12.819.063
Baleares	4.132.447	34,12	7.804.946	64,44	175.212	1,45	12.112.605
Canarias	6.591.646	41,96	8.165.858	51,98	951.356	6,06	15.708.860
Cantabria	2.685.150	41,53	3.731.323	57,71	49.357	0,76	6.465.830
Cast. León	10.930.321	26,18	27.914.888	66,85	2.913.358	6,98	41.758.567
Cast. La-Mancha	5.146.144	24,12	12.842.042	60,19	3.347.636	15,69	21.335.822
Cataluña	30.395.494	26,93	80.862.328	71,65	1.601.218	1,42	112.859.040
Ceuta	241.415	45,36	263.509	49,51	27.320	5,13	532.244
Cdad. Valenciana	16.629.260	31,12	29.186.933	54,62	7.624.474	14,27	53.440.667
Extremadura	3.489.674	32,87	6.329.847	59,63	796.297	7,50	10.615.818
Galicia	12.812.944	41,37	17.926.886	57,89	229.774	0,74	30.969.604
Madrid	97.481.983	66,08	48.933.562	33,17	1.094.674	0,74	147.510.219
Melilla	266.691	49,78	247.316	46,16	21.738	4,06	535.745
Murcia	3.054.030	22,25	8.792.114	64,07	1.877.227	13,68	13.723.371
Navarra	1.908.963	17,33	6.700.403	60,81	2.408.890	21,86	11.018.256
País Vasco	12.451.265	29,73	22.667.282	54,12	6.763.548	16,15	41.882.095
La Rioja	1.230.667	28,63	2.660.037	61,88	407.874	9,49	4.298.578
España	250.322.394	39,12	345.941.600	54,07	43.552.059	6,81	639.816.053

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

Gráfico 2.12.

Distribución del % del volumen de depósitos por tipo de entidad en cada Comunidad Autónoma en 2003

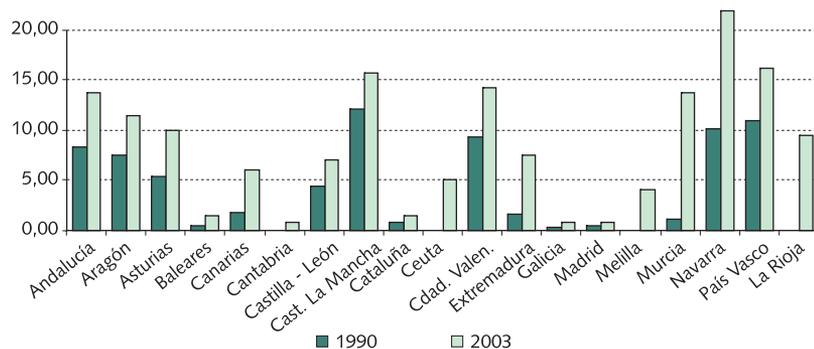


Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

A continuación se estudia la evolución que ha experimentado el porcentaje de depósitos de las cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003. Los datos aparecen representados en el gráfico 2.13. Todas las regiones españolas han sufrido un fuerte crecimiento, excepto Islas Baleares, Cantabria, Cataluña, Galicia y Madrid. Los incrementos más llamativos son los experimentados por Murcia (que apenas tenía antes representación), La Rioja (que ha pasado de un 0% a un 9,49%) y Navarra (que ha duplicado su cuota de participación sobre el total nacional).

Gráfico 2.13.

Evolución del % de depósitos de las cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma entre 1990 y 2003



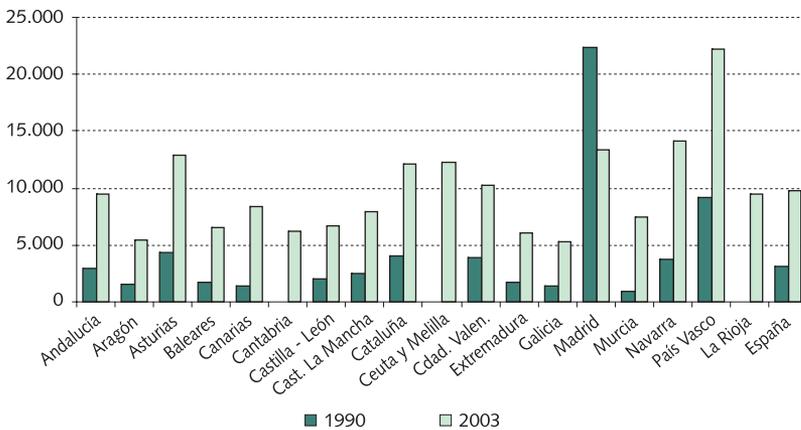
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Seguidamente se estudia el volumen de depósitos/oficina en cada Comunidad Autónoma. El gráfico 2.14 representa los datos al respecto para los años 1990 y 2003. Al igual que en el caso de créditos/oficina, destaca el enorme crecimiento que ha sufrido esta magnitud en todas las Comunidades Autónomas, a excepción de Madrid, lo que pone de manifiesto una eficiencia mayor de las oficinas en el momento actual.

Los mayores volúmenes se negocian, por este orden, en el País Vasco, Navarra, Madrid, Asturias, Ceuta y Melilla, Cataluña y la Comunidad Valenciana. A excepción del País Vasco, Navarra y la Comunidad Valenciana, estas Comunidades no se encuentran entre las que acaparan un mayor porcentaje de créditos sobre el conjunto de entidades financieras.

Gráfico 2.14.

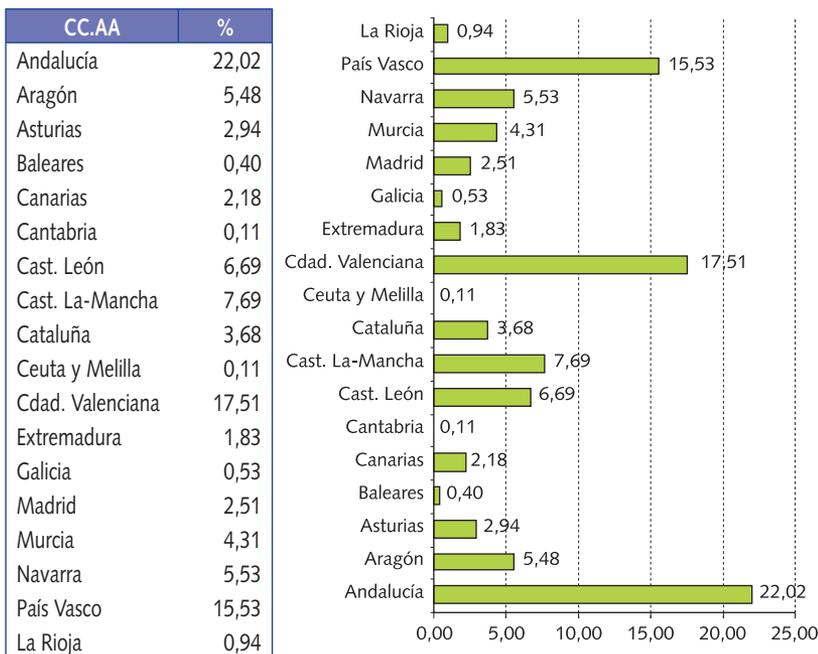
Volumen de Depósitos / Oficina de las cooperativas de crédito por Comunidades Autónomas entre 1990 y 2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

Cuadro 2.15.

Distribución del porcentaje del volumen de depósitos de las cooperativas de crédito por Comunidad Autónoma en 2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (2003).

En lo que respecta a la distribución del volumen de depósitos totales de las cooperativas de crédito entre las diferentes Comunidades Autónomas, los datos aparecen recogidos en el cuadro 2.15. Se observa que las Comunidades que acaparan los mayores porcentajes son, por este orden, Andalucía, Comunidad Valenciana, País Vasco, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Navarra, Aragón y Murcia.

Es curioso observar cómo, de acuerdo con lo comentado anteriormente, a excepción del País Vasco, Navarra y la Comunidad Valenciana, estas regiones no están entre las que obtienen mayor volumen de depósitos/oficina. Ello significa que, las Comunidades que obtienen un mayor volumen de depósitos lo hacen de forma menos concentrada, es decir, en un mayor número de oficinas, al igual que ocurría con los créditos.

En suma, podemos concluir que las Comunidades Autónomas en las que más desarrollo tienen las cooperativas de crédito son:

- Andalucía
- Comunidad Valenciana
- País Vasco

seguidas por:

- Castilla-León
- Castilla-La Mancha
- Navarra
- Aragón
- Murcia

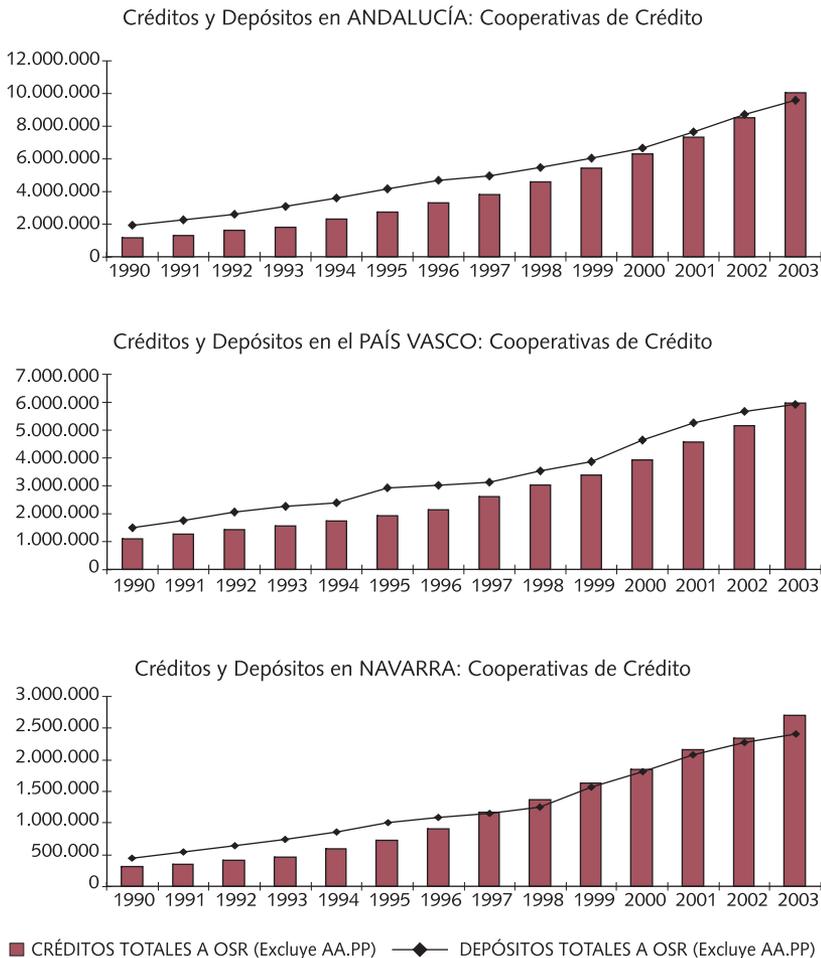
Resulta patente el cambio que se está dando en la estrategia competitiva de este tipo de entidades, ya que si anteriormente se las consideraba entidades “captadoras de pasivo” que prestaban posteriormente a los bancos, más eficientes a la hora de llevar a cabo inversiones, en la actualidad esta situación se ha invertido.

Gráficamente este hecho queda patente en la convergencia de la línea que representa la captación de depósitos de clientes por parte de este tipo de entidades y el gráfico de barras que representa el crecimiento de la inversión desde 1990 a 2003.

Este fenómeno se manifiesta en todas las Comunidades Autónomas, si bien aquí se presenta sólo se presenta el caso de Andalucía, País Vasco y Navarra. Véase el gráfico 2.15.

Gráfico 2.15.

Evolución de los créditos y depósitos en una muestra de Comunidades Autónomas entre 1990 y 2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco de España (varios años).

2.6.2. La concentración de las cooperativas de crédito

Hasta ahora se ha constatado que, uno de los condicionantes más importantes de las cooperativas de crédito, y uno de sus aspectos más acusados dentro del sector financiero, es la gran diversidad de

dimensiones y envergadura económica que estas entidades tienen. Este aspecto es fundamental para sus posibilidades futuras.

Así pues, pasado algún tiempo, las cooperativas de crédito más débiles se hacen inviables, dado que dependen totalmente del medio agrario o gremial en el que nacieron y, ante la imposibilidad de expandirse, terminan sucumbiendo, incapaces de dar solución a los problemas para las que fueron creadas.

Sin embargo, otras con mayor envergadura logran pasar las dificultades iniciales de implantación y desarrollo, pero deben enfrentarse al resto de empresas del sector, en un mundo extremadamente competitivo, en el que es necesario tener un cierto volumen para poder continuar en la actividad. Es entonces cuando comienzan las operaciones de concentración entre ellas, aumentando su tamaño y, por tanto, sus posibilidades de supervivencia, en unos casos, y la absorción por otras entidades del sector, en otros.

Es por ello que, las cooperativas de crédito se han sumado al proceso de concentraciones bancarias desarrollado en Europa durante la última década. La causa principal ha sido la atomización de las cajas locales y la inexistencia de organismos integradores en los niveles regional y nacional.

A priori, las ventajas que puede reportar una fusión de este tipo pasan siempre por las economías de escala que se alcanzan al operar en el mercado con una mayor cuota de negocio y un mayor grado de participación en sectores cada vez más concentrados como el sector bancario en España. A este respecto, y una vez que se han estudiado los rasgos característicos de las fusiones que han tenido éxito, se puede argumentar que, en la mayoría de los casos, el éxito de la fusión se ha debido a que:

- a) Las empresas implicadas operaban en el mismo negocio.
- b) La operación de fusión no suponía un incremento considerable de la deuda.
- c) El equipo directivo de ambas sociedades también procedía a integrarse en el proceso de fusión.

Volviendo a nuestro caso concreto, la concentración de las cooperativas de crédito, y tratando de averiguar cuáles podrían ser las razones bancarias para llevar a cabo un proceso de concentración, podrían analizarse las siguientes:

- a) Realizar economías de escala, puesto que las entidades cooperativas implicadas poseen la misma gama de productos y ésta es susceptible de centralizarse.
- b) Racionalizar la red de sucursales de la entidad resultante, con la ventaja de que por tratarse de cooperativas de crédito habrá pocas posibilidades de que exista duplicidad en la red de oficinas.
- c) Responder más adecuadamente a las necesidades planteadas por sus grandes clientes. Debido a la mayor suma de recursos propios, se posibilitará el acceso a las grandes operaciones, ya que éstas llevan aparejadas grandes coberturas, vía recursos propios.
- d) Igualar el tamaño de otras entidades regionales.
- e) Hacer frente a la competencia de bancos extranjeros.
- f) Economizar los recursos en automatización y nuevas tecnologías, como la banca virtual.
- g) Incrementar su influencia en el grupo de cajas rurales, con objeto de facilitar el consenso entre ellas, la homogeneización de problemas y una mayor especialización dentro de las cajas rurales.

Desde una perspectiva estratégica, el principal beneficio que conlleva para el nuevo grupo sería el fortalecimiento de su posición producto/mercado, aunque también es cierto que el objetivo natural de las fusiones de tipo horizontal suele ser el aprovechamiento de economías de escala. A este respecto, habrá que tener en cuenta la capacidad de los directivos de ambas entidades para hacer que las empresas que se unen funcionen conjuntamente. Sin olvidar que, el hecho de que dos entidades financieras tengan unas curvas de costes que muestren la posibilidad de aprovechar economías de escala, no quiere decir que si se duplica el tamaño de una entidad financiera resultará una curva de costes medios más eficiente.

En la práctica es necesario pensar en el tiempo que se consumirá en la reorganización de una nueva entidad financiera, así como una dirección de la suficiente calidad como para tratar con los problemas de una organización mucho mayor.

Lo que habría que verificar es si en cada una de las entidades a fusionar existen factores que no llegan a emplearse en su capacidad óptima y, por lo tanto, el coste medio de estos factores disminuiría si se usaran más intensamente; por ejemplo, los equipos informáticos o las personas, pues a veces las economías de escala no se ven claramente

relacionadas con el tamaño. Quizá ésta sea más importante por otras razones como operar con grandes clientes, mercados y bajos riesgos.

Desde el punto de vista de su diversificación geográfica, hay que reconocer que una fusión de cooperativas de crédito facilitará la política de inversiones de la compañía resultante respecto al exceso de concentración de las cooperativas iniciales. Este hecho se acentúa más aún en el caso de las pequeñas empresas que se unen a otras más grandes con el objeto de verse favorecidas por una mayor capacidad de producción y distribución necesarios para hacer rentable sus productos financieros. Ahora bien, al mismo tiempo se beneficia la empresa de mayor dimensión por la disposición de una mayor área de negocio.

Este razonamiento no hace más que ahondar en la teoría de que si una empresa invierte en diferentes negocios o mercados, no perfectamente correlacionados, es muy probable que se reduzca el riesgo económico por unidad de rendimiento esperado. Esta es la principal razón por la que las empresas con excedentes de tesorería suelen invertir en empresas que operan en mercados diferentes al suyo, ya que, de ese modo, diversifican su riesgo económico³⁹, al tiempo que aprovechan su *savoir faire* para exportarlo a la empresa con la que acaban de fusionarse y que pertenece al mismo sector.

Para las entidades producto de una fusión la explicación más lógica consiste en el mejor aprovechamiento de recursos complementarios, de modo que cada entidad necesita lo que tiene la otra: tamaño o diversificación geográfica y, por tanto, la fusión va a beneficiar a ambas, puesto que las dos valen más juntas que separadas, ya que cada parte adquiere lo que necesita a un precio menor del que pagaría si decidiera la adquisición o la implantación de forma individual.

En España, este proceso se inició en 1984, cuando existían 154 entidades cooperativas de crédito, hasta llegar a 2003, en el que parece haberse estabilizado el deseo de concentración. En este año contamos con 83 cooperativas de crédito en actividad, de las cuales 77 son cajas rurales y seis son cajas laborales o profesionales.

³⁹ Mascareñas Pérez-Iñigo (1996, p. 10) opina que la diversificación no puede ser considerada como una razón para las fusiones, desde el punto de vista económico. Esto lo justifica diciendo que muchos directivos buscan con la diversificación una forma de reducir la probabilidad de insolvencia y liquidación de la compañía a través de la reducción del riesgo económico. En contra de este planteamiento se podría decir que, cualquier accionista podría diversificar su riesgo simplemente con la adquisición particular de títulos de varias compañías con el consiguiente ahorro y rapidez.

2.6.3. El índice de concentración Herfindahl-Hirschman (IHH)

Este índice se utiliza para conocer el grado de concentración geográfica de la red de sucursales de las entidades de depósito. De esta forma se podrá comprender mejor el grado de exteriorización de las cooperativas de crédito oriundas de una región hacia otras.

La expresión del índice es la siguiente:

$$HH_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{N_i}{N} \right)^2$$

donde:

- N_i es el número de sucursales de las cooperativas de crédito en cada una de las Comunidades Autónomas distintas a la de su domicilio social.
- N es el número total de sucursales que tiene cada cooperativa de crédito considerada.
- i es el número de Comunidades Autónomas que se han considerado.
- j es el número de cooperativas de crédito censadas en el anuario de la UNACC a diciembre de 2003.

Como se puede deducir, el valor del índice va a estar comprendido entre cero y uno. De tal forma que cuanto más se aproxime a cero mayor será la descentralización territorial, mientras que cuando dicho valor sea uno o próximo a uno indicará que la cooperativa de crédito en cuestión sólo tiene sucursales en su Comunidad Autónoma de origen. En el cuadro 2.16 se han jerarquizado a las cooperativas de crédito en función de este índice⁴⁰.

⁴⁰ Sólo figuran las cooperativas de crédito que presentan un valor inferior a la unidad. El cálculo de este índice para el resto de cooperativas de crédito se encuentra en el Anexo del capítulo 2 y resulta ser igual a la unidad (ya que se trata de entidades que no tienen sucursales en otra Comunidad Autónoma distinta a la de su origen).

Cuadro 2.16.

Clasificación de las cooperativas de crédito según el valor del Índice Herfindahl-Hirschman (HHI)

Tipo de cooperativa	Entidad	HHI	Oficinas totales	En su CC.AA	En otras CC.AA	CC.AA con presencia
Caja Pop/ Prof.	C. DE ARQUITECTOS	0,0926	23	3	20	11
Caja Rural	C.R. INTERMEDITERRÁ- NEA	0,3473	733	358	375	7
Caja Pop/ Prof.	C. DE INGENIEROS	0,4074	9	5	4	2
Caja Pop/ Prof.	C. DE LOS ABOGADOS	0,4321	9	5	4	2
Caja Pop/ Prof.	C. LABORAL POPULAR	0,3963	336	198	138	7
Caja Rural	C.R. CENT. ORIHUELA	0,5787	63	44	19	1
Caja Rural	C.R. DE NAVARRA	0,5660	173	125	48	2
Caja Rural	CAJA CAMPO CAJA RURAL	0,6916	63	51	12	1
Caja Rural	C.R. DE BURGOS	0,7643	68	59	9	2
Caja Rural	C.R. DE ARAGÓN	0,7999	133	118	15	1
Caja Rural	C.R. DE TOLEDO	0,8493	196	180	16	2
Caja Rural	C.R. DEL MEDITERRÁNEO	0,8833	450	422	28	1
Caja Rural	C.R. DE ALBACETE	0,8922	70	66	4	1
Caja Rural	C.R. ARAGONESA Y PIRINEOS	0,9093	231	220	11	1
Caja Rural	C.R. DE ZAMORA	0,9225	75	72	3	2
Caja Rural	C.R. DE JAÉN	0,9556	132	129	3	1
Caja Rural	C.R. DE TENERIFE	0,9683	62	61	1	1
Caja Rural	C.R. DE TERUEL	0,9706	67	66	1	1
Caja Rural	C.R. DE GRANADA	0,9752	159	157	2	1
Caja Rural	C.R. DE CÓRDOBA	0,9789	94	93	1	1
Caja Rural	C.R. DE EXTREMADURA	0,9798	98	97	1	1
Caja Rural	C.R. DE CIUDAD REAL	0,9806	102	101	1	1
Caja Rural	C.R. DEL SUR	0,9849	263	261	2	2

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario 2003 de la UNACC.

Según los valores que toma este índice, se podría decir que las cajas profesionales y populares son las entidades cooperativas que presentan una mayor descentralización puesto que presentan una ratio más próxima a cero.

Por lo que respecta a las cajas rurales, se observa que no existe relación clara entre el tamaño de la entidad y la dispersión de la red

de oficinas⁴¹. Esto es así pues si en el caso de la C.R. Intermediterránea –Cajamar– se verifica que es la entidad de mayor dimensión dentro del grupo de cajas rurales y al mismo tiempo es la que mayor dispersión de la red de oficinas tiene, no se puede decir lo mismo de C.R. Central de Orihuela, de tamaño mediano dentro del sector.

2.6.4. Importancia y evolución de las cooperativas de crédito como parte del sistema crediticio español

En este apartado se pretende ofrecer una visión de la evolución de la cuota de mercado de las cooperativas de crédito respecto al resto de entidades del sector. Para hacer esta comparación se ha recurrido al volumen de depósitos de clientes, inversión crediticia y número de sucursales que los distintos tipos de entidades de crédito mantienen en cada una de las Comunidades Autónomas españolas.

Con el objetivo de precisar un poco más las conclusiones a propósito de la ganancia o pérdida de cuota de mercado del sector de cooperativas de crédito en cada Comunidad Autónoma, se ha tomado como horizonte temporal de la comparación el escenario que abarca el período que va desde 1995 a 2003.

A este respecto, y a pesar de que se contará con un breve detalle para cada una de las Comunidades Autónomas consideradas, el estudio de tales cuotas de mercado ofrece las siguientes conclusiones generales:

- a) En lo que respecta al equilibrio entre los depósitos que obtiene del público una entidad de crédito y la inversión que ésta logra colocar entre sus clientes, hay que señalar que el sector de cooperativas de crédito español ha sido predominantemente captador de recursos. Esto es así ya que, salvo en las Comunidades Autónomas de Castilla-León y Navarra (en los últimos años), resulta que existe una mayor especialización de este tipo de entidades por la captación de depósitos, puesto que presentan cuotas de mercado superiores que para el caso de la inversión. Sin embargo, esta situación tiende a desaparecer (véase epígrafe 2.6.1.3).

⁴¹ En Palomo Zurdo (2003, p. 16) se expone que las cajas rurales con mayor dispersión suelen ser las de mayor tamaño. En 2003 esto no ocurre.

- b) En cuanto al poder de mercado que presenta el sector de cooperativas de crédito en el panorama financiero nacional, hay que señalar que en todas las Comunidades Autónomas su influencia es menor que la que tienen los bancos o las cajas de ahorros.

No obstante, hay que reconocer el notable incremento de la cuota de mercado de este tipo de entidades en relación al resto de participantes, ya que desde 1992 las cooperativas de crédito han ido incrementando dicha cuota, especialmente en:

- ❑ Murcia, que en 1992 tenía una cuota de mercado en depósitos del 0,20% y en 2002 alcanza el 12,70%.
- ❑ Navarra, que entre 1992 y 2002 incrementa su cuota de mercado en depósitos, inversión y oficinas en un 9,50%, 8,80% y un 4,80% respectivamente.

Con carácter general, los incrementos de cuota de mercado en el sector de las cooperativas de crédito españolas se han visto compensados, casi exclusivamente, por pérdidas de las entidades bancarias. Dichas pérdidas, ya sean en depósitos o inversión, han sido muy bien aprovechadas por las cajas de ahorros, que han resultado ser las verdaderamente favorecidas con el decremento de importancia relativa de las entidades bancarias.

- c) Finalmente, con carácter general, se puede afirmar que existe una natural descompensación, en el sector de cooperativas de crédito nacional, entre las cuotas de mercado que se mantienen. Esto es así pues, si bien en el caso de la captación de depósitos y la aplicación en forma de inversiones existe cierto equilibrio, no ocurre lo mismo si se comparan dichas cuotas con las que este tipo de entidades mantienen en relación al número de oficinas.

Así pues, resulta característico que el sector de cooperativas de crédito mantenga una elevada presencia en el tejido financiero de las localidades donde están implantadas y paradójicamente no exista correlación entre la cuota de mercado en sucursales bancarias y la que corresponde al volumen de depósitos captados o a la inversión gestionada.

La explicación a este fenómeno puede que se encuentre en las características tan particulares que presentan este tipo de entidades y que acabamos de detallar al comenzar a analizar la estrategia competitiva de las mismas. Es por ello que, posiblemente se pueda justificar que el motivo por el que las cooperativas de crédito mantienen un elevado número de sucursales con relación al volumen de inversión y depósitos gestionado se deba básicamente a:

- ❑ Los rasgos propios de la clientela de las cooperativas de crédito, muy caracterizada por demandar un servicio personalizado y ajeno a la distribución del mismo a través de otro canal que no sea el de la sucursal bancaria.
- ❑ El escaso volumen negociado por cliente individual, puesto que en la mayoría de los casos el cliente medio que opera en el sector de las cooperativas de crédito se suele caracterizar por su escaso tamaño.
- ❑ Su interés por mantenerse próximas a sus clientes, lo que las obliga, irremediablemente, a mantener una red de oficinas más densa que en el caso de las entidades bancarias puramente consideradas.

En el anexo del capítulo 2, se presenta un detalle de la evolución de las cuotas de mercado en depósitos, inversión y oficinas para cada una de las Comunidades Autónomas españolas, de donde se deduce cuál ha sido el devenir del sector de cooperativas de crédito en cada una de las regiones consideradas.

2.6.5. Consideraciones sobre el futuro del sector

Los motivos que inspiraron el nacimiento de las cooperativas de crédito en España han ido cambiando a la vez que también lo hacía el entorno, principalmente para adaptarse a las nuevas necesidades de los usuarios de sus servicios.

Como se verá en el capítulo siguiente, el modelo cooperativo español ha tenido escasa implantación si lo comparamos con algunos países europeos. A este respecto, Soler Tormo (2002, p. 234) cita algunos factores que han impedido un mayor crecimiento del crédito cooperativo en España:

- ❑ La falta de preparación técnica y organizativa que contribuyeron a la crisis en un importante número de cajas rurales a principios de los 80, Martín Mesa, (1988a).

- ❑ La recesión del sector agrario a finales de los 70, momento en el que la mayoría de las cooperativas de crédito estaban especializadas en la financiación agrícola.
- ❑ Falta de cohesión entre las cooperativas de crédito españolas, pues aunque se ha avanzado mucho con la creación del Grupo Caja Rural y sus sociedades de servicios, esta cooperación surgió tarde y, además, no consigue agrupar a todo el sector nacional.
- ❑ Mejor posicionamiento de las cajas de ahorros, que aprovecharon la mala situación de las cooperativas de crédito durante los 80 para hacerse líderes en los mercados regionales.

La pregunta que habría que hacerse ahora sería: ¿Es probable que peligre la existencia del sector de cooperativas de crédito en España?. Hay quienes creen que en España no ocurrirá como en el Reino Unido o en Estados Unidos, donde el sector se ha extinguido o se ha reconvertido. En este sentido, es destacable la aportación de Soler Tormo (2002, p. 236), que dice que la descooperativización de España no resulta inminente, fundamentalmente porque la elevada solvencia del conjunto de entidades cooperativas no las aboca a buscar recursos propios en mercados financieros organizados, por lo que su estabilidad no resulta amenazada en ese sentido.

Asimismo, y como veremos con más detenimiento en el siguiente capítulo, el sector de cooperativas de crédito en España no goza de tantos privilegios como en el caso de otros países, en donde el movimiento cooperativo ha sucumbido. Lo cierto es que en España no existen disposiciones normativas que otorguen exclusividad a las cooperativas de crédito en ciertos nichos de mercado. Ni hay monopolio en la agricultura, ni en el sector hipotecario, ni en ningún otro colectivo de la clientela⁴².

Es por ello que, la falta de respaldo público las ha hecho de por sí competitivas y capaces de soportar los cambios que se están produciendo en el entorno financiero. No obstante, tendrán que afrontar grandes retos que se avecinan y que podríamos sintetizar en (Palomo Zurdo *et al.*, 2001; p. 35):

⁴² La única ventaja que tienen las cooperativas de crédito es de carácter impositivo y con ciertas matizaciones. En concreto, todos los beneficios que se deriven de operaciones con sus socios quedarán gravadas en el impuesto de sociedades al 25%, mientras que las que se realicen con los no socios se gravarán al 35% (tipo vigente y aplicable a los beneficios de los bancos comerciales, por ejemplo). Véase la exposición de motivos de la Ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades.

- ❑ Diversificar sus fuentes de ingresos para compensar la caída constante en el margen de intermediación como consecuencia de una política de tipos de interés bajos y, al mismo tiempo, conseguir incrementar el margen ordinario, vía comisiones, o el margen de explotación, reduciendo los costes de transformación.
- ❑ Obtención de mayores niveles de eficiencia y mejoras en la gestión del riesgo.
- ❑ Profundizar en la aplicación de nuevos canales de comercialización como vía para reducir sus costes y, a la vez, convertir a las sucursales bancarias en tiendas o supermercados financieros que les permitan comercializar productos desarrollados por otras entidades.
- ❑ Aumentar el peso de la contratación externa de ciertas actividades, disminuyendo la importancia de los servicios centrales y racionalizando la red de sucursales.

CAPÍTULO 3:

LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN EL RESTO DEL MUNDO ESPECIAL REFERENCIA AL SISTEMA BANCARIO EUROPEO

Las cooperativas de crédito en el resto del mundo. Especial referencia al sistema bancario europeo

3.1. Introducción

El movimiento cooperativo no es algo que se encuentre circunscrito solamente a Europa; es una actividad que se extiende, con cierto éxito, por todo el mundo. Como ideas claves a este respecto se podrían entresacar las siguientes (Palomo Zurdo, 1999b; p. 35):

- ❑ Las entidades cooperativas más desarrolladas se encuentran en los países con mayor desarrollo financiero, es decir, en los más avanzados del mundo.
- ❑ Teniendo en cuenta que las entidades cooperativas suelen satisfacer ciertos nichos en el extenso mercado financiero, tienen mayores posibilidades de desarrollo en los países con economía de mercado.
- ❑ Finalmente, estas entidades contribuyen al desarrollo de un adecuado sistema financiero, atendiendo ciertas necesidades no cubiertas por el resto de intermediarios y aumentando la libre competencia en el mismo.

3.2. La Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.)

La Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.) es el órgano supremo de representación del movimiento cooperativo a escala internacional. Se fundó en Londres en 1895, como asociación no gubernamental, para representar y asistir a sus cooperativas asociadas a nivel mundial. Actualmente tiene su sede en Ginebra, aunque cuenta con cinco sub-sedes regionales: en Nueva Delhi, para Asia y Pacífico Sur; Nairobi, para

África oriental; en Oagadougou (Burkina Faso), para África occidental; San José de Costa Rica, para América; y la propia Ginebra, para Europa.

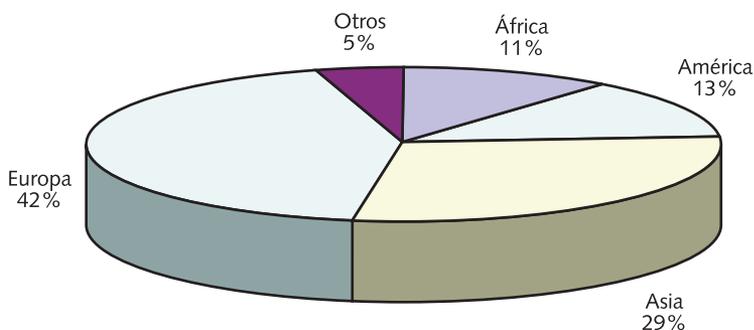
Su objeto social consiste en la promoción de los principios cooperativos, al tiempo que coordina la formación de cooperativas sólidas y viables en el mundo entero. La A.C.I. define a las cooperativas como aquellas asociaciones autónomas de personas que voluntariamente se agrupan para satisfacer sus aspiraciones y necesidades económicas, sociales y culturales, mediante la constitución de una empresa en donde la propiedad es colectiva y el poder se ejerce de forma democrática.

En términos generales, en 2002 su dimensión quedaba patente por la existencia de más de 230 organizaciones (entre las que se incluyen 60.000 sociedades cooperativas de crédito (Palomo Zurdo, 1999a; p. 44) presentes en más de 100 países, que reúnen a cerca de 730 millones de socios en todas sus vertientes: agricultura, pesca, banca, ahorro y crédito, energía, industria, seguros o consumo¹.

Geográficamente, el reparto de miembros por continentes queda expuesto en el gráfico 3.1.

Gráfico 3.1.

Miembros de la Alianza Cooperativa Internacional en 2003



Fuente: Elaboración propia a partir de Vanhove (2003, p. 39).

¹ www.ica.coop (10/12/04).

El reparto de miembros de la A.C.I. por sectores de actividad muestra que el 33% de sus asociados corresponden a entidades de carácter financiero, el 21% a cooperativas agrícolas, el 14% a grupos de distribución y el 3% a cooperativas de viviendas. Finalmente, el 27% de las cooperativas socias de la A.C.I. pertenecen a varios sectores de actividad (Vanhove, 2003; pp. 14-41).

3.2.1. Valores y principios cooperativos

Con la finalidad de lograr su objeto principal, promover el movimiento cooperativo a nivel internacional, la A.C.I. se basa en una serie de valores fundamentales, como son: la ayuda mutua entre sus miembros, la responsabilidad social, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad.

Para poner en práctica estos valores, la Alianza cuenta con siete principios cooperativos². A saber:

- ❑ *Adhesión voluntaria y abierta*. Este principio supone que cualquier persona está capacitada para formar parte de la asociación, siempre que sea capaz de asumir su responsabilidad como miembro, sin discriminación de ningún tipo.
- ❑ *Gestión democrática por parte de los socios*. Los hombres y las mujeres elegidos por los miembros de las cooperativas como sus representantes son los que participan en la fijación de las políticas de las entidades, así como en la toma de decisiones. Como contraprestación, éstos se convierten en responsables ante sus electores.
- ❑ *Participación económica de sus miembros*. Este principio supone que el capital de la cooperativa tendrá que ser desembolsado, de manera equitativa, por sus socios. Habitualmente, las aportaciones sociales podrán tener una remuneración, aunque estará limitada a la cuantía del capital suscrito. Los beneficios anuales de las cooperativas podrán afectarse a ciertas finalidades, entre las que están:
 - ⊙ El fortalecimiento de los recursos propios de su cooperativa, fundamentalmente a través de la dotación de reservas con cargo a los resultados del período.

² Adaptación de la Carta de Manchester de 23 de septiembre de 1895, constitutiva de la A.C.I.. Véase el artículo 5 de los estatutos de la A.C.I. (2003, p. 2).

- ⊙ La retribución directa a los socios, en función de la cuantía de sus aportaciones.
- ⊙ Desarrollo de otras actividades, que previamente hayan aprobado sus socios.
- ❑ *Autonomía e independencia.* Como organizaciones autónomas, bajo la gestión de sus socios, las cooperativas firman acuerdos con otras organizaciones y gobiernos.
- ❑ *Educación, formación e información.* Por medio de este compromiso, las cooperativas dispensan a sus asociados, representantes y clientes la educación, formación e información necesarias para conseguir que éstos contribuyan de forma eficaz al desarrollo de su cooperativa. Con carácter general, estas entidades informarán de la naturaleza y ventajas del cooperativismo.
- ❑ *Cooperación entre cooperativas.* Este principio consiste en aprovechar y fortalecer el movimiento cooperativo a través del trabajo conjunto entre las distintas estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales.
- ❑ *Compromiso hacia la sociedad.* A través de este principio las cooperativas participan en el desarrollo sostenible del medio que las rodea, a través de las políticas aceptadas por sus miembros.

Junto a estos principios, sobre los que hay un acuerdo general en el seno del mundo cooperativo, hay otros dos que ofrecen ciertas reticencias en cuanto a su admisión como principios generales de las cooperativas de crédito. Se trata de:

- ❑ *Exclusividad o dualidad en la prestación del servicio.* Según este principio, la cooperativa sólo podría hacer operaciones por cuenta de sus asociados. Por esta razón, todo beneficiario de un servicio cooperativo tendría que ser socio previamente. En el segundo caso, la consideración de la dualidad en la prestación de los servicios cooperativos, admitiría la existencia de otros "usuarios" distintos a los cooperativistas.
- ❑ *Acumulación de los beneficios.* Existe cierto desacuerdo a la hora de considerar si los beneficios del ejercicio deben servir para capitalizar aún más a la empresa o si, por el contrario, deben distribuirse a modo de dividendo a sus asociados. A este respecto, Burgard (1988, p. 75) afirma que una sociedad que no distribuye beneficios y los afecta a sus reservas no tiene por qué considerarse menos cooperativa que otra sociedad que no lo hace.

3.2.2. Comité para la Promoción y el Avance de las Cooperativas (COPAC)

Aunque la A.C.I. es el máximo órgano de representación de las cooperativas a nivel internacional, existe una organización aún más amplia. Se trata del Comité para la Promoción y el Avance de las Cooperativas (COPAC), que se constituyó en 1971 como vía para integrar las actuaciones, los estudios, los seminarios y las sesiones informativas sobre el movimiento cooperativo en todo el mundo. Engloba a organizaciones supranacionales tan importantes como (Vanhove, 2003; p. 42):

- ❑ La FAO (Food and Agriculture Organisation), como organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura.
- ❑ La propia Alianza Cooperativa Internacional, (A.C.I.)
- ❑ La Federación Internacional de Productores Agrícolas, (I.F.A.P.).
- ❑ La Organización Internacional del Trabajo, (O.I.T.).
- ❑ Las Naciones Unidas, (O.N.U.).

3.2.3. La promoción de las cooperativas de crédito en la Unión Europea: la forma jurídica de la cooperativa europea

Desde 1983 el Parlamento Europeo ha adoptado varias resoluciones relacionadas con las cooperativas, entre las que cabe mencionar la Resolución de 13 de abril de 1983 sobre el movimiento cooperativo en la Comunidad y la de 9 de julio de 1987 sobre la contribución de las cooperativas al desarrollo regional. Estas reglamentaciones sucesivas darían lugar a la formalización del Reglamento 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio, relativo al estatuto de la sociedad cooperativa europea.

El objetivo de este modelo sería facilitar la cooperación transfronteriza entre las cooperativas de la Unión, al tiempo que se eliminarían todos los obstáculos jurídicos y administrativos. Todo ello con la finalidad de conseguir que cualquier cooperativa europea se encuentre en la misma posición de igualdad, independientemente del país donde opere, así como en su comparación con las sociedades constituidas por acciones.

3.2.3.1. Características de la sociedad cooperativa europea

A grandes rasgos, una sociedad cooperativa europea podrá ser constituida, como mínimo, por cinco personas físicas o por dos personas jurídicas. Este último supuesto, la formación tras la iniciativa de dos personas jurídicas, recoge el interés que dos sociedades cualquiera puedan tener a la hora de fusionarse y formar una sociedad cooperativa.

Desde el punto de vista de su residencia, toda sociedad cooperativa europea debe tener su domicilio social en alguno de los estados miembros de la Unión Europea, donde se situará su sede social. La reglamentación aplicable será aquella que corresponda al estado miembro en que resida la citada sociedad, ampliándose la reglamentación en el caso de poseer filiales en varios estados miembros, por lo que se le aplicará la normativa destinada a cualquier sociedad multinacional.

En cuanto al control de la sociedad, se estipula que estas entidades serán gestionadas equitativamente por sus socios, aunque pueden permitirse ciertas ponderaciones de voto, como forma de reflejar la participación en el capital de la empresa de los mismos.

En lo que se refiere a la garantía aportada por los socios, el capital suscrito no podrá ser inferior a 30.000 euros³, aunque cada estado miembro podrá fijar un capital superior para ciertas actividades y dentro de su ámbito geográfico.

Los objetivos pretendidos en el Reglamento 1435/2003, relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea, fueron objeto de desarrollo mediante la Directiva 2003/72 del Consejo, de 22 de julio, por la que se completaría dicho Estatuto en lo que respecta a la implicación de los trabajadores. Se trataba de establecer una normativa subsidiaria, por razones de escala e impacto de la acción propuesta, sobre la implicación de los trabajadores en la sociedad cooperativa europea⁴.

3.3. La Asociación Internacional de Bancos Cooperativos

Se trata de una asociación surgida en octubre de 1992 con la tarea de representar a las entidades cooperativas cuyo objeto social consista en una actividad bancaria. Asimismo, se constituye como un foro de discusión del sector cooperativo mundial.

Los objetivos de la Asociación Internacional de Bancos Cooperativos son los siguientes:

- Iniciar y animar el debate, a nivel mundial, sobre los problemas cruciales que afectan a las instituciones financieras

³ Véase artículo 3 del Reglamento 1435/2003 del Consejo.

⁴ No obstante, como dice la Directiva 2003/72, punto 18 de la exposición de motivos, lo que se dispone en ella no afectará a los derechos que existan en cada uno de los estados miembros en materia de implicación de los trabajadores en las cooperativas europeas.

de carácter cooperativo: nuevas normas bancarias de supervisión, política, desarrollo comercial, etc.

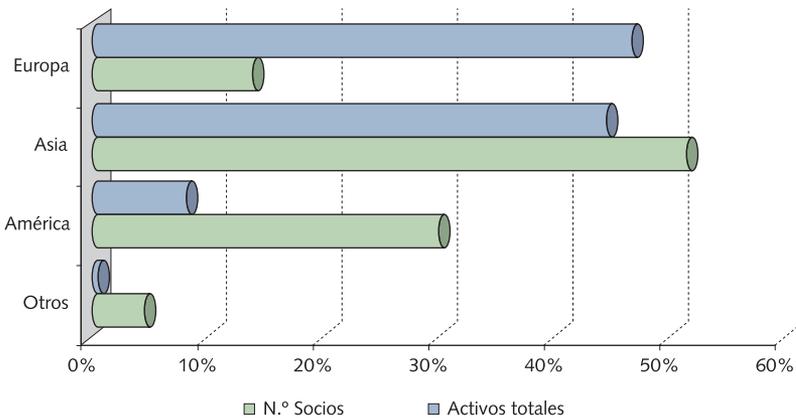
- ▣ Establecer una estrecha cooperación con la Alianza Cooperativa Internacional y entre los propios miembros de la Asociación Internacional de Bancos Cooperativos.
- ▣ Representar los intereses de las instituciones financieras cooperativas en el seno de la A.C.I.

A escala internacional, para dar una idea de la importancia que el sector de las cooperativas de crédito representa en el mundo diremos que, en 1996, el activo gestionado por las entidades financieras cooperativas representaba casi el 20% del activo total de los mil bancos más importantes del mundo (Defourny *et al.*, 2002; p. 8). En ese mismo año, los treinta bancos cooperativos más importantes del mundo, de los que diecinueve eran europeos, gestionaban más de 5,5 billones de dólares (5.500.000 millones)⁵. Es por ello que, hay que tener presente a este intermediario en el panorama financiero internacional.

En el gráfico 3.2 se muestra la distribución internacional de la banca cooperativa por continentes.

Gráfico 3.2.

Reparto del activo de los bancos cooperativos por continentes en 1996



Fuente: *Elaboración propia a partir de Côté y Vezina (2000, p. 2).*

⁵ Según Côté y Vezina, (2000, p. 2) el activo gestionado por los bancos cooperativos, en 1996, representaba alrededor del 17,3% del activo total correspondiente a las mil entidades más grandes del mundo.

Como se puede comprobar, el activo de las entidades financieras cooperativas está concentrado en Europa y Asia, fundamentalmente. Aunque no ocurre lo mismo con la cifra de socios o con el número de establecimientos. La mayoría de los 267 millones de socios se concentran en Asia, seguida de América (sur, central y norte) y Europa. En el caso de África y Oceanía, hay que destacar que, aunque no tienen un peso significativo en lo que a activos totales se refiere, agrupan a un número importante de socios (el 3,3% y el 1,2%, respectivamente).

3.3.1. Ranking de los principales grupos bancarios de tipo cooperativo

La característica principal del sector de cooperativas de crédito, a escala internacional, es la fuerte concentración que presenta. Concretamente, desde un punto de vista geográfico, ha quedado patente el mayor peso de Europa y Asia en lo que a activos totales se refiere.

También resulta destacable la concentración del sector a escala individual. Así pues, sólo los 30 primeros bancos cooperativos del mundo gestionaban el 98,5% del activo total, con datos a diciembre de 1996. De estos 30 bancos, 19 tenían su domicilio social en Europa (Côté y Vezina, 2000; p. 4).

En el cuadro 3.1 se muestran los principales grupos bancarios de tipo cooperativo, ordenados según su cifra de activos totales a diciembre de 1996.

Cuadro 3.1.

Ranking de los principales grupos bancarios de tipo cooperativo en 1996

Grupo cooperativo	País	Número de socios (miles)	Cooperativas de crédito individuales	Activo total (millones \$)
Norinchukin	Japón	8.800	8.178	1.071.400
Shinkin Banks	Japón	8.117	416	1.210.506
BVR	Alemania	13.800	2.504	906.500
Crédit Agricole	Francia	5.513	2.775	477.365
Credit Union National Association	EE.UU	71.390	11.887	336.452
Banca Popolari	Italia	1.200	97	217.800
Rabobank	Holanda	585	510	189.800
Association of British Credit Union	Reino Unido	146	384	137.869
Banques Populaires	Francia	1.875	30	115.536
Crédit Mutuel	Francia	5.223	1.850	110.674
OVR	Austria	1.749	707	85.888
Federazione di Credito Cooperativo	Italia	468	621	75.342
NACF	Corea	--	--	71.465
Mvt Caisses Desjardins	Canadá	5.467	1.452	60.739
Taiwan Co-op Bank	Taiwan	--	--	59.170
Bank Hapoalim	Israel	--	--	45.345
Bacob	Belgique	--	562	44.129
SV der Raiffeisenbank	Suisse	654	962	41.924
CERA	Belgique	449	218	41.865
Credit Union Central of Canada	Canadá	4.156	918	32.943
Grupo Okobank	Finlande	668	298	32.384
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito	España	1.027	95	31.879
Ost. Genossensbank	Austria	650	78	22.801
National Credit Union Federation of Korea	Corea	4.711	1.671	19.688
Cobank	EE.UU	2	9	18.156
		136.650	36.222	5.457.620

Fuente: Elaboración propia a partir de Côté y Vezina (2000, p. 4).

Sólo estas veinticinco entidades bancarias gestionan el 98% de los activos totales del sector, a escala internacional, con un notable predominio de Europa y Asia, como se ha comentado con anterioridad.

En el cuadro 3.2 se ofrece un ranking de los países con mayores bancos cooperativos. A este respecto, resulta interesante verificar como Japón, Estados Unidos y Canadá figuran entre los diez países con entidades bancarias, de tipo cooperativo, más importantes, a pesar de que Europa, de forma agregada, sea la región con mayor peso internacional.

Asimismo, se puede comprobar que España ocupa una modesta posición dentro del grupo de países con mayor desarrollo de las cooperativas de crédito.

Cuadro 3.2.

Importancia de las cooperativas de crédito por países

País	Número de socios (miles)	Cooperativas de crédito individuales	Activo total (millones \$)
1 Japón	16.917	8.594	2.281.906
2 Alemania	13.800	2.504	906.500
3 Francia	12.611	4.655	703.575
4 EE.UU	71.392	11.896	354.608
5 Italia	1.668	718	293.142
6 Holanda	585	510	189.800
7 Reino Unido	146	384	137.869
8 Austria	2.399	785	108.689
9 Canadá	9.623	2.370	93.682
10 Corea	4.711	1.671	91.153
11 Bélgica	449	780	85.994
12 Taiwan	0	0	59.170
13 Israel	0	0	45.345
14 Suíza	654	962	41.924
15 Finlandia	668	298	32.384
16 España	1.027	95	31.879
	136.650	36.222	5.457.620

Fuente: *Elaboración propia a partir de Côté y Vezina (2000; p. 4).*

3.4. La Asociación Europea de Bancos Cooperativos

En el caso de Europa, según la Asociación Europea de Bancos Cooperativos, en 2002 había un censo de 3.743 cooperativas de crédito, con una red comercial de algo más de 51.000 sucursales que atendían a 37 millones de socios y 105 millones de clientes (Palomo Zurdo, 2004; p. 112). En conjunto, este tipo de entidades gestionaban el 17% de los depósitos de la Europa de los 15, a través de 51.300 sucursales (Guider, 2004; p. 31).

Desde una perspectiva temporal, el sector de cooperativas de crédito europeo no deja de concentrarse, en sintonía con lo que ocurre con el resto de entidades bancarias. No obstante, pese a la concentración del mercado bancario europeo, la competitividad en el sector sigue siendo feroz, como pone de manifiesto el descenso progresivo de los márgenes de intermediación (Gardener *et al.*, 2000; p. 120).

En el caso de España, el nexo de unión con el resto de Europa se produce a través del Banco Cooperativo Español, que en 1998 se integró como miembro del Grupo Bancario UNICO⁶, constituyéndose así una alianza estratégica de los principales bancos cooperativos europeos. Para aquellas cooperativas de crédito españolas que no quedan representadas por la alianza Banco Cooperativo–Grupo UNICO, la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito ofrece la cobertura necesaria para que todas ellas puedan quedar representadas en Europa, en tanto que la UNACC es miembro de pleno derecho de la Asociación Europea de Bancos Cooperativos.

3.5. El sistema de cooperativas de crédito en la Europa continental

El crédito cooperativo es una fórmula que se encuentra implantada en la mayoría de los países europeos, si bien con un grado de integración diferente en función del país que se analice.

La historia nos dice que las primeras experiencias cooperativas surgieron hace más de 160 años. Concretamente, en 1844, en el Reino Unido, se funda la *Rochdale Equitable Pioneers Society* como primera manifestación del movimiento cooperativo de forma estructurada. Se trataba de una cooperativa de consumo creada por 28 tejedores con el objetivo de aprovisionarse de bienes para su consumo propio. Para ello aportarían una libra cada uno con las que acabarían por abrir un establecimiento y, al mismo tiempo, realizarían las primeras compras de alimentos: harina, mantequilla, azúcar y derivados de la avena.

⁶ Se trata de un grupo financiero que, bajo la forma de agrupación de interés económico, integra bancos de nueve países europeos con una filosofía común de banca cooperativa y el objetivo de crear valor para los asociados mediante la puesta en marcha de productos y servicios comunes. Sus miembros actuales son: Crédit Agricole (Francia), DZ Bank (Alemania), ICCREA Holding (Italia), OKO Bank (Finlandia), Rabobank (Holanda), Raiffeisen Zentralbank (Austria), Banco Cooperativo Español (España) y Swiss Union of Raiffeisen Banks (Suiza).

El éxito de esta primera experiencia cooperativa quedó patente tras comprobar que, diez años después, en 1854, el número de miembros de la cooperativa pasaría de 28 a 900⁷.

Pocos años después de que se iniciara la experiencia cooperativa en el Reino Unido, en Alemania surge un movimiento de similares características de manos de Federico Guillermo Raiffeisen. Como se detallará más adelante, a la hora de exponer el caso alemán, la iniciativa llevada a cabo por este burgomaestre sentaría las bases de un sistema de cuatro tipos de cooperativas (Vanhove, 2003; p. 62). A saber:

- ❑ Una cooperativa de consumo con base en el comercio detallista.
- ❑ Una cooperativa de crédito que moviliza el ahorro de los asociados.
- ❑ Una cooperativa de producción que organiza un proceso de producción agroindustrial.
- ❑ Por último, una cooperativa agrícola que facilitaba el abastecimiento y la venta, con mejores márgenes, de los recursos necesarios y los productos elaborados por la cooperativa.

3.5.1. Características generales del sector

Hay países en los que el sector de cooperativas de crédito ocupa una posición de privilegio con una importante red de sucursales. Es el caso de Alemania, Francia u Holanda⁸. En el otro lado de la balanza encontramos países, como España, donde el fenómeno de las cooperativas de crédito no ha evolucionado con la intensidad necesaria, por lo que su peso dentro del conjunto del sistema bancario nacional es algo más que marginal.

Si en 1998 el sector de cooperativas de crédito en la Unión Europea se componía de unas 5.500 entidades con una red de 53.300 oficinas que atendían a 35,6 millones de socios y 99 millones de clientes, en 2002 se ha visto que el número de entidades se ha reducido. Es

⁷ En Vanhove (2003; p. 59) se detallan cuáles fueron los principios que inspiraban el funcionamiento de esta primera experiencia cooperativa. Tras su examen, podríamos comprobar que éstos guardan una estrecha relación con los principios de la Alianza Cooperativa Internacional, 160 años después.

⁸ En estos países, la cuota de mercado que ostentan las cooperativas de crédito supera, en media, el 25%, salvo en el caso de Francia en la que es particularmente alta: 40% (Le Bras, 2004; p. 33).

la consecuencia del proceso de agrupación progresiva que está experimentando el sector de cooperativas de crédito europeo⁹.

Siguiendo las indicaciones de Soler Tormo (2002, p. 238) se podrían distinguir tres escenarios bien distintos en el panorama de las cooperativas de crédito en Europa:

- *Escenario integrador.* Corresponde a aquellos países en los que las cooperativas de crédito de ámbito local han optado por seguir fieles a sus principios originales, renunciando a la desespecialización y centrándose en dar apoyo financiero a sus asociados.

La estrategia que han seguido estas cooperativas de crédito para defenderse de la creciente competitividad del sector ha consistido en la integración en organizaciones de ámbito superior, con la finalidad de tener una única voz en el grupo de cara al exterior o bien para formar sociedades que les presten servicios financieros. En esta situación se hallan Alemania, Holanda y España.

- *Escenario mixto.* Se caracteriza porque, a diferencia del anterior, las instituciones de representación del grupo de cooperativas de crédito pueden estar participadas por inversores ajenos al mundo de las cooperativas de crédito. Estos inversores podrán tener cualquier forma jurídica y siempre se caracterizarán por el ánimo de lucro, ya sea mediante la obtención de dividendos, o a través de la revalorización de las acciones.

Se trataría, por tanto, de un sistema mixto en el que las instituciones de apoyo, prestadoras de servicios financieros, estarían participadas mayoritariamente por cooperativas de crédito, pero no de forma exclusiva.

Es el caso de Francia o de Finlandia, donde el organismo central ha salido incluso a bolsa, desvirtuándose en cierta forma los principios cooperativos por los derechos políticos y económicos que adquieren los socios *externos*.

- *Escenario transformador.* Sería el extremo opuesto a la posición integradora. Esta opción supone la transformación del sector de cooperativas de crédito, y de sus principios, en una parte más del conjunto de sociedades mercantiles con ánimo de lucro que existe en cualquier

⁹ Este descenso en el número de cooperativas de crédito es el reflejo la reducción del número de intermediarios financieros que se está produciendo en Europa en los últimos años (Gardener *et al.*, 2000; p. 121).

sistema financiero. Así, en Dinamarca, Suecia y Bélgica las cooperativas de crédito se han desmutualizado para formar parte de grupos bancarios con forma capitalista.

3.5.2. El rol de las cooperativas como parte del desarrollo europeo

El movimiento cooperativo jugará un papel importante en la estrategia de expansión futura de la Unión Europea debido a las ventajas que reportará a nuestro modelo económico. Sus efectos positivos se dejarán notar en:

- ❑ *El empleo y política social.* Puesto que las cooperativas han demostrado ser una forma jurídica que garantiza un empleo estable y de alta calidad
- ❑ *La ayuda a la expansión de la Unión Europea.* La Comisión Europea estima que las cooperativas jugarán un importante papel en los diez países recientemente incorporados a la Unión, en 2004, así como en el resto de candidatos. En muchos de estos países, el modelo cooperativo ya se encuentra implantado y en algunos casos llega a ostentar una cuota de mercado elevada, con relación al resto de formas societarias¹⁰.
- ❑ *La colaboración con el desarrollo regional.* Normalmente, la iniciativa empresarial de carácter local suele ser cubierta bajo la forma de cooperativa. En una fase posterior, las cooperativas que se constituyeron para cubrir unas necesidades locales, con base en la proximidad, se desarrollan respondiendo a necesidades cada vez mayores de la sociedad. A este respecto, la Comisión Europea considera que todavía no se ha aprovechado suficientemente el potencial que ofrecen las cooperativas, tanto a escala nacional como internacional (Banca Cooperativa, 2004; p.14) y (Comisión Europea, 2004; ref. 1.3.92).
- ❑ *La colaboración con las instituciones públicas.* El movimiento cooperativo facilita las posibilidades de crecimiento de las empresas de pequeña dimensión para que, en el seno de una cooperativa formada por un conjunto de empresas de escaso tamaño, se pueda participar en las

¹⁰ Según Vanhove (2003, p. 36), en el año 2002, las cooperativas en Estonia tenían una cuota de mercado del 15% de la distribución detallista. En Chipre las cooperativas de crédito tienen un 35% del mercado. En Eslovenia más del 75% de la producción de derivados lácteos, de carne de bovino y bebidas están en manos de las cooperativas.

adjudicaciones públicas con un tamaño crítico adecuado. Este hecho, la ganancia de dimensión por la asociación de pequeñas empresas, permite a las cooperativas resultantes la participación en las tareas que el Estado les tenga encomendadas.

- ❑ *Ser un foro de participación de los trabajadores.* El modelo cooperativo ofrece la posibilidad de participar en la gestión de un tipo de entidad que se caracteriza por ser la forma más democrática y participativa de carácter empresarial. Al mismo tiempo, esta participación se extiende al ámbito financiero puesto que sus trabajadores suelen ser accionistas de las empresas y participan, por tanto, en la distribución de resultados de las mismas. Así pues, están fuertemente implicados en las decisiones de la empresa, en su funcionamiento y en sus beneficios anuales.
- ❑ *Ser un instrumento para la cooperación al desarrollo.* La Unión Europea considera que las cooperativas pueden jugar un papel importante en el desarrollo de los países del Tercer Mundo.

En la comunicación que la Comisión Europea hizo al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones se detallaron cuales deberían ser las líneas de actuación futuras, con respecto a las cooperativas (Banca Cooperativa, 2004; p. 14). A saber:

- ❑ Fomentar la constitución de cooperativas, incrementando su viabilidad.
- ❑ Seguir mejorando la normativa europea sobre las cooperativas.
- ❑ Mantener y mejorar la situación de las cooperativas, encaminándolas hacia los objetivos comunitarios.

3.5.3. Características del sector de las cooperativas de crédito en Europa

Las características que definen al sector de las cooperativas de crédito en Europa serían (Palomo Zurdo *et al.*, 2001; p. 40):

- ❑ El tamaño e importancia de los grupos cooperativos nacionales está muy relacionado con la relevancia internacional del país de que se trate. Esto quiere decir que, las cooperativas de crédito más influyentes y desarrolladas se encuentran, financieramente hablando, en los países más avanzados y desarrollados.

- Las entidades cooperativas se desarrollan en países con economía de mercado, debido a que son entidades de carácter privado y dirigidas democráticamente.

3.5.4. El sistema bancario en Alemania

3.5.4.1. El origen del sistema de cooperativas de crédito

El sistema de cooperativas de crédito que hoy conocemos nació en Alemania a finales del siglo XIX como mecanismo de respuesta del sector agrícola a la crisis vivida en ese país a partir de 1846 (Redonet López-Dóriga, 1905; pp. 263-269), si bien, fueron dos los caminos que se tomaron a la hora de instrumentar lo que en la época comenzó siendo el crédito agrario.

Por un lado, y como precursor de un sistema de crédito, tenemos a Herman Schulze, que inspirado por las asociaciones contra accidentes, enfermedades y otros contratiempos de un obrero orfebre llamado Biski, creó el primer banco popular, fundado en Delitzschs, su pueblo, en el año 1850.

El carácter de estos bancos creados por Schulze, los *Vorschussvereine*, no consistía únicamente en el crédito agrícola, pues en la práctica atendían a todas las clases modestas, desde agricultores hasta industriales y pequeños comerciantes (Rayneri, 1897; p. 12).

Lo más curioso de estas asociaciones, *Vorschussvereine*, estaba en el sistema de responsabilidad solidaria, con todo su patrimonio, de todos y cada uno de los socios con respecto a las deudas de la asociación. Es por ello que, en estos casos, se exigía que los candidatos a asociarse fuesen personas de reconocida honradez, con el fin de no comprometer el patrimonio del resto de partícipes.

Por otro lado, tenemos a Federico Guillermo Raiffeisen, alcalde de Westerwald, quien, inspirado por el socialista Fernando Lasalle y compadecido de la situación de sus administrados, funda en 1847 una sociedad de consumo para facilitar al mejor precio ciertos productos de primera necesidad a sus asociados. Posteriormente se complementa el sistema con una nueva asociación de seguros para prestar garantía a los agricultores más pobres, hasta llegar a las cajas Raiffeisen o *Darlehnskasse*.

El carácter de las cajas Raiffeisen es que son asociaciones de deudores en las que no se aporta capital sino una garantía. Estas

funcionan realizando préstamos en las mejores condiciones a sus asociados¹¹, una vez que han obtenido fondos a través de donaciones del Estado, de particulares o de los mismos asociados.

Las diferencias fundamentales de la asociación propuesta por Raiffeisen, en contraposición con la de Schulze, y que dieron lugar a una mayor aceptación en el resto de países europeos, están en:

- ❑ El capital de los *Darlehnskassen* se irá formando por la capitalización de beneficios y tendrá como único destino la constitución de un fondo de reserva sin que exista posibilidad de reparto, en forma de dividendos, de los beneficios obtenidos.
- ❑ Los préstamos que se realizaban en las cajas Raiffeisen eran de más largo plazo, sirviendo este hecho como argumento a Schulze para criticar la sostenibilidad del sistema *Darlehnskassen*, pues los capitales depositados podían ser retirados en breve.
- ❑ En las asociaciones creadas por Schulze, *Vorschussvereine*, se exigía un derecho de entrada, *Eintrittsgeld*, como remuneración forzada y compensatoria para los asociados más antiguos que el candidato. El modelo propuesto por Raiffeisen sólo exige que el asociado posea un capital, aunque sean los utensilios de labranza, que pueda servir de garantía a la asociación en caso de quebranto.

3.5.4.2. Estructura actual del sistema financiero alemán

Según Parejo *et al.* (1993, p. 73) y Gardener *et al.* (2000, p. 119), el sistema financiero alemán presenta una serie de características muy importantes que hacen que sea el sistema financiero más diversificado de todos los países que integran la Unión Europea. Estas características son:

- a) *Diversidad geográfica.* Puesto que el país se configura como una federación de estados con fuertes identidades regionales.
- b) *Predilección por la banca universal.* A pesar de la orientación que haya elegido cada tipo de entidad de depósitos,

¹¹ Según Redonet López-Dóriga (1905, p. 271), éste será el principio fundamental de las Cajas, esto es, el concepto de mutualidad: sólo se presta a los socios.

el hecho es que las sociedades bancarias pueden dedicarse a cualquier tipo de negocio bancario.

- c) *Estrecha relación entre las empresas y las entidades bancarias.* Este hecho se ve favorecido por la toma de participación en el capital de las empresas por parte de las entidades bancarias, pero a diferencia de lo que ocurre en el resto de países europeos, el sector bancario alemán participa activamente en la gestión de las empresas participadas.
- d) *Elevada internacionalización y concentración de su sistema bancario.*
- e) *Alto número de entidades bancarias, con respecto al resto de Europa.* Según Gardener *et al.* (2000, p. 119), Alemania cuenta con una tupida red de sucursales bancarias como resultado del proceso de reunificación alemán y la rápida expansión que están llevando a cabo las cajas de ahorros alemanas por todo su territorio.

En función de las operaciones efectuadas, las instituciones bancarias alemanas podrían clasificarse en dos grandes grupos:

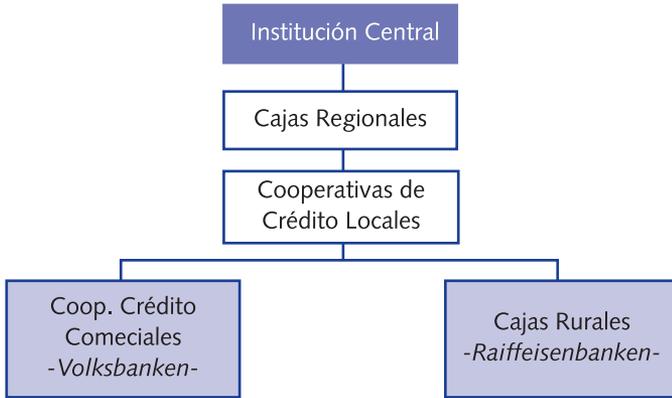
- *Entidades universales.* Está formado por todas aquellas entidades bancarias que cubren un amplio abanico de operaciones bancarias. Constituyen el grupo más numeroso dentro del sector financiero alemán y podemos clasificarlas según su naturaleza en:
 - ⊙ Los bancos comerciales.
 - ⊙ Las cajas de ahorros, *sparkassen*.
 - ⊙ El sector de las cooperativas de crédito, formado por las cooperativas de crédito urbanas y rurales, *genossenschaftsbanken*.
- *Entidades especialistas en determinadas actividades.* Es el caso de los bancos hipotecarios privados y públicos, cajas de ahorros para la construcción, compañías de inversión y sociedades de garantía.

3.5.4.3. El sector de las cooperativas de crédito en Alemania

El sistema de cooperativas de crédito en Alemania está estructurado jerárquicamente desde las cooperativas de crédito locales, pasando por las cajas regionales hasta llegar a la institución central. Véase gráfico 3.3.

Gráfico 3.3.

Estructura del sector de cooperativas de crédito en Alemania



Fuente: Elaboración propia a partir de Parejo Gamir et al. (1993, p. 131).

La base del sector de cooperativas de crédito en Alemania se encuentra en las cooperativas locales, que cumplen con la actividad general que se supone para este tipo de entidades, es decir, la prestación de servicios financieros a sus asociados, aunque también se les permiten operaciones con terceros según los límites que se establezcan.

Tanto las cooperativas de crédito comerciales como las cajas rurales se percataron de la importancia del asociacionismo en el sector y de la necesidad de contar con entidades de ámbito superior que las representen en sus regiones de origen o de forma nacional. Surge así la necesidad de crear sociedades anónimas o cooperativas de crédito participadas por las entidades locales de la región de que se trate, *zentralbanken*.

En la cúspide del sistema, como representante nacional e internacional de las cooperativas de crédito locales, se encontraba el Deutsche Genossenschaftsbank, DG Bank, ahora DZ Bank¹². Se trata de una entidad de derecho público, con un estatuto especial y cuyo capital se encuentra repartido entre las instituciones regionales, las cooperativas de crédito locales, las administraciones regionales y el gobierno central (Parejo Gamir et al., 1993; p. 133).

¹² DZ Bank se formó tras la fusión, en septiembre de 2001, de dos grupos cooperativos: el GZ-Bank y el DG Bank (www.dzbank.de).

La actividad principal del DZ Bank consiste en promover el cooperativismo actuando de intermediario de las cooperativas con los mercados nacionales e internacionales. Aunque habría que ampliar esta función y extenderla al resto de países de la Unión Europea pues ya en el segundo capítulo se habló de la participación del DZ Bank en la constitución del Banco Cooperativo Español.

3.5.5. Le crédit mutuel y cooperative en Francia

El sinónimo francés del sistema bancario español está formado por un subconjunto de establecimientos financieros de crédito que están autorizados para captar depósitos del público (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 45) y que son:

- Los bancos comerciales.
- Las cajas de ahorros y previsión.
- Las cajas de crédito municipal.
- Los bancos mutualistas o cooperativos.

Dentro de este grupo de entidades captadoras de recursos del público destacan por su importancia los bancos, que en 1991 poseían el 55% de la cuota de mercado en depósitos y un 50% en créditos; y los bancos mutualistas o cooperativos, que representaban alrededor del 20% del sector bancario francés. Les siguen las cajas de ahorro y previsión y finalmente, con una importancia marginal, se encuentran las cajas municipales.

A diferencia de lo que ocurre en España, los bancos mutualistas o cooperativos en Francia constituyen el segundo grupo en importancia dentro del conjunto de los establecimientos de crédito franceses, mostrando su máxima relevancia en la constitución de una tupida red de sucursales (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 9).

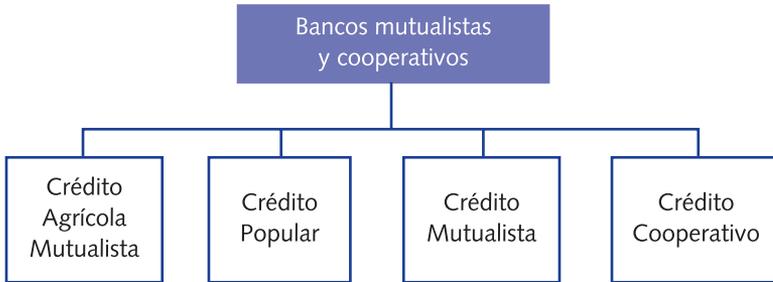
3.5.5.1. Origen y estructura de los bancos mutualistas o cooperativos en Francia

El comienzo de las actividades de este tipo de entidades coincide con la preocupación de las autoridades por beneficiar a ciertos grupos de agentes económicos cuyas operaciones eran poco rentables para los bancos tradicionales. Esto dio lugar a la creación de entidades que se adaptaran a las necesidades de los más desfavorecidos, fundándose: el Crédito Agrícola Mutualista para los agricultores, el Crédito Mutualista para las familias y los Bancos Populares para los artesanos y pymes (Garay, 2001). Véase gráfico 3.4.

El carácter semipúblico de estas iniciativas cooperativas le proporcionaría al sector importantes ventajas, tanto de tipo fiscal como respecto a la distribución de ciertos productos financieros.

Gráfico 3.4.

Estructura de los bancos mutualistas y cooperativos en Francia



Fuente: Parejo Gamir et al. (1993, p. 54).

Todas estas entidades mutualistas o cooperativas poseen una estructura descentralizada en tres niveles: local, regional y nacional. De tal forma que las verdaderas entidades cooperativas serían las sociedades constituidas a nivel local, puesto que son las que vinculan solidariamente a su clientela mediante aportaciones sociales.

Las cajas regionales o federales son también cooperativas de crédito, pero a diferencia de las cajas locales, éstas tienen como socias a otras entidades cooperativas: las cajas locales. La razón de la existencia de las cajas regionales se encuentra en la necesidad que tienen las entidades locales de cooperar con el resto de asociadas y así respaldar sus operaciones financieras.

Los organismos nacionales suelen ser sociedades anónimas constituidas por las agrupaciones regionales y cuya misión consiste en dotar de representación internacional al sector de cooperativas que agrupan. Éstos pueden asumir también competencias financieras, de asesoría y de control del grupo.

3.5.5.2. El Crédito Agrícola Mutualista

Es el subgrupo de entidades cooperativas más importante de Francia y guarda fielmente la estructura jerárquica que caracteriza a la generalidad de cooperativas de crédito, es decir, en tres niveles: local, regional y nacional.

Su actividad principal estaba encaminada a la prestación de apoyo financiero a los agricultores, únicos que en principio podían ser socios de las cajas locales que vertebran al grupo. Actualmente, las entidades que componen la estructura del crédito agrícola mutualista pueden operar con cualquier cliente a raíz de la transformación sectorial que se produce en 1979 cuando se amplía su actividad a terceros no socios. No obstante, en su organización predominan ciertos intereses agrícolas, aunque el peso de éstos sobre el conjunto de las actividades ha ido disminuyendo progresivamente.

Las razones del éxito de este tipo de entidad cooperativa se encuentra en la conservación de ciertos privilegios, otorgados por el Estado francés, que son los responsables del auge de estas entidades o, cuando menos, de su inercia actual.

Antaño, el crédito agrícola mutualista tenía el monopolio en la intermediación entre la Oficina Nacional Interprovincial de Cereales y los agricultores, a los que financiaba. Posteriormente, también serían los encargados de tramitar los préstamos subvencionados a los agricultores, además de otras operaciones de intermediación del Estado sobre la agricultura (Burgard, 1988; pp. 76-77).

En la cúspide el grupo se encuentra la Caisse National de Crédit Agricole (CNCA), que es el órgano de representación de 44 cajas cooperativas regionales y de 2.629 cooperativas de crédito locales. Su extensa red de sucursales permite dar servicio a más de 5,7 millones de socios y a más de 21 millones de clientes, por lo que se constituye como el primer banco *detallista* de Francia (Crédit Agricole, 2003; p. 15).

En 1988 el carácter semipúblico de la institución central deja de tener sentido en el momento en que el grupo se orienta cada vez más hacia la banca universal. Es por ello que, ese mismo año la CNCA se transformaría en una sociedad anónima cuya titularidad corresponde en un 90% a las cooperativas de crédito y en un 10% a los asalariados del grupo.

En diciembre de 2001, como forma de expresar su vocación universal, el *Crédit Agricole* comienza a cotizar en bolsa. Es por ello

que, se podría pensar en una cierta desmutualización del grupo con aplicación parcial de los principios capitalistas (Soler Tormo, 2002; p. 233). A este respecto, hay que tener presente que los cambios que han afectado al sector de cooperativas de crédito francesas son el resultado de un proceso de transformación general de su sistema financiero que, con anterioridad, ya afectó al sector de las cajas de ahorros¹³.

3.5.5.3. El Crédito Popular

Supone el segundo grupo de importancia dentro de los bancos mutualistas y cooperativos. Igualmente se encuentra estructurado en los tres niveles jerárquicos que caracterizan al sector.

Las actividades que desarrollan las entidades pertenecientes al *crédito popular* se restringen a los socios de las mismas, aunque no existe ninguna norma que establezca esta obligación (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 57). Su naturaleza se extiende tanto desde la financiación de bienes de equipo a pymes, como a las personas y organismos dependientes del Ministerio de Educación Nacional francés. Con carácter general, el grupo se distingue por ser el primer socio financiero de los artesanos, aunque se dirige a una amplia masa de clientes particulares.

3.5.5.4. El Crédito Mutualista

Aunque su origen se remonta al siglo XIV, el crédito mutualista no ha conocido un verdadero impulso hasta que finalizó la II Guerra Mundial.

En un principio, estas entidades sólo podían realizar operaciones de inversión con sus socios. En el caso de los depósitos tomados se establecieron dos condiciones (Burgard, 1988; p. 82):

- a) Que la mitad de éstos deben proceder de los socios.
- b) El total de los depósitos no debe superar el 5% de la responsabilidad de sus socios, la cual está fijada en veinte veces el montante de la participación de capital suscrita.

Actualmente es la tercera red cooperativa en Francia. La actividad que desarrolla esta rama del crédito cooperativo y mutualista

¹³ Según Carbó Valverde *et al.* (2002, p. 205) las cajas de ahorros francesas serían objeto de una profunda reestructuración regional que, en 1991, reduciría su número desde 180 a sólo 35 (31 regiones francesas y cuatro territorios de ultramar).

francés se extiende desde la financiación de las cooperativas agrícolas, con carácter específico, hasta operaciones de carácter más amplio, destinadas a particulares y familias.

3.5.5.5. El Crédito Cooperativo

Se trata de una red de sucursales cooperativas de carácter semipúblico que se dedican, fundamentalmente, a la financiación no agrícola.

Con carácter general, su vocación esencial es la de participar en el desarrollo de las personas que componen la economía social no agrícola, es decir, un sector diversificado de la economía que engloba numerosos tipos de instituciones: la financiación de cooperativas de consumo, de comerciantes al por menor, de viviendas, de transportistas y de artesanos.

En conjunto, el crédito cooperativo comprende un grupo de establecimientos que se organizan alrededor de la Caja Central del Crédito Cooperativo, fundada en 1938 y reconocida por la ley bancaria de 1984 como órgano central de este grupo de entidades.

Se distinguen dos categorías de afiliados al crédito cooperativo:

- a) Los que se organizan alrededor de la Caja Central, que son entidades especializadas en un sector o en un producto.
- b) Los que constituyen el Crédito Marítimo Mutualista, que tenía limitada su actividad a la prestación de servicios financieros a los pescadores y con el paso del tiempo se ha ido extendiendo a los sectores vinculados a la pesca.

Actualmente, el Crédito Cooperativo, junto con el Crédito Marítimo Mutualista, se han integrado en el grupo de Bancos Populares, contribuyendo así a la consolidación del sector cooperativo en Francia (Le Bras, 2004; p. 34).

3.5.6. El sistema bancario en Bélgica, Holanda y Luxemburgo

3.5.6.1. El sistema bancario en Bélgica

La característica principal del sistema bancario en Bélgica es la dualidad en lo que a iniciativas bancarias se refiere. Por un lado, se encuentran las entidades que forman parte del sector privado nacional y, por otro, las que están bajo el paraguas estatal. Véase gráfico 3.5.

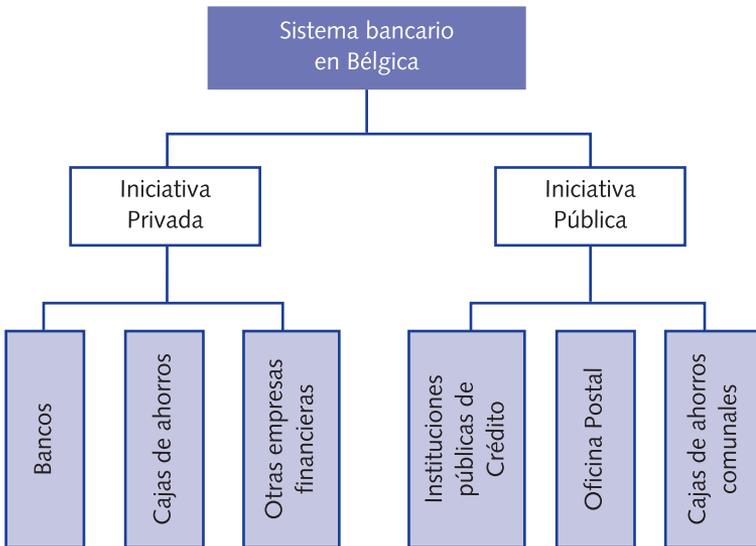
De todos los intermediarios financieros del sistema destaca el grupo de bancos con una serie de características muy específicas, como son (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 340):

- ❑ El elevado peso en su balance de las operaciones en el extranjero.
- ❑ Alto grado de concentración, ya que sólo los tres principales bancos belgas suponen el 44,7% del balance bancario total. A pesar de la elevada concentración, en la práctica los bancos belgas tienen un escaso peso relativo en las finanzas internacionales.
- ❑ Poca rentabilidad y solvencia.

Respecto a las cooperativas de crédito en Bélgica, hay que señalar que la aparición de las primeras cooperativas, en sentido tradicional, se produjo en los últimos años del siglo XIX. Estas primeras iniciativas estaban circunscritas a la agrupación de particulares pertenecientes a sectores tan tradicionales como el consumo, el ahorro y el crédito, los seguros, la distribución farmacéutica, la agricultura o la prensa (Defourny *et al.*, 2002; p. 5).

Gráfico 3.5.

Estructura del sistema bancario belga



Fuente: Elaboración propia a partir de Parejo Gamir *et al.* (1993, p. 345).

A finales de los años setenta, una vez que se comienza a dejar atrás los efectos de la crisis, el concepto se torna cada vez más interesante para responder a ciertas cuestiones sociales, como el empleo de los más desfavorecidos. Así pues, a partir de los ochenta las cooperativas amplían sus principios tradicionales de ayuda mutua y homogeneidad de sus miembros para orientarse hacia el servicio a ciertos colectivos: parados, incapacitados o, incluso, a toda la sociedad.

Para hacer frente a una nueva situación, marcada por la globalización de los mercados y el aumento de la competencia, las cooperativas de crédito belgas se han centrado en la banca y en los seguros. Así pues, al igual que el resto de intermediarios financieros, se especializarían en la *bancassurance*.

Desde el punto de vista financiero, las cooperativas de crédito belgas no han sido ajenas a esta transformación en el concepto de cooperativa. Junto con la desregulación, la privatización, la aceleración de la internacionalización, la concentración del sistema financiero y el aumento de la competencia, el paisaje de las cooperativas de crédito belga no ha podido permanecer inalterable¹⁴. Como el resto de sus competidores, las cooperativas de crédito belgas han entrado en el juego de las fusiones y adquisiciones como entidades típicamente capitalistas.

Finalmente, los bancos cooperativos belgas han terminado por integrarse en otros grupos financieros mucho más grandes, en los que sólo una parte del accionariado sigue en manos cooperativas (Defourny *et al.*, 2002; p. 72).

3.5.6.2. El sistema bancario en Holanda

El sistema bancario holandés se consolidó como consecuencia de la crisis económica sufrida por el país, a mediados de los ochenta, produciendo como resultado una organización intersectorial basada en las fusiones entre bancos y compañías de seguros, lo que introdujo en Europa el concepto de *bancassurance* como estrategia de crecimiento bancario.

¹⁴ Como consecuencia de estos cambios, en el entorno financiero belga se han producido numerosos procesos de fusión, entre los que encontramos: la absorción, en el 2000, del grupo cooperativo belga, Crédit Comunal por el Crédit Local de Francia; o en 1997, cuando el grupo cooperativo BACOB entra en el capital de Paribas Belgique. El resultado sería que, en tan sólo cinco años, desde 1997 a 2002, el escenario financiero de Bélgica cambiaría por completo, dando lugar a un nuevo ranking que encabezan el grupo Fortis Banque, Dexia y la KBC. Todos ellos producto de complicados procesos de fusión (Defourny *et al.*, 2002; p. 8).

El sector bancario holandés presenta un alto grado de concentración, ya que cuenta con tres grupos bancarios (ABN-AMRO, ING Bank, Rabobank) que figuran entre los treinta primeros de Europa por volumen de balance y entre los diecisiete primeros por capitalización, gestionando más del 70% de los activos bancarios totales. Dichos grupos están fuertemente asentados en el mercado doméstico y su estrategia de bancassurance responde, con notable éxito, a las crecientes necesidades surgidas con la privatización del sistema de seguridad social holandés.

Lo anteriormente citado explica las dificultades de la competencia extranjera para abrirse camino en el mercado doméstico minorista, por lo que su actividad se concentra en la banca de inversiones. En este sector, el liderazgo está en manos de bancos de inversiones estadounidenses, ya que los altos costes en materia de remuneración al personal especializado hacen difícil obtener una gran rentabilidad a los grandes bancos holandeses, que están optando por una estrategia de expansión hacia el exterior.

Una característica del sistema bancario holandés es el protagonismo de los llamados “conglomerados financieros”: un grupo de sociedades que tiene entre sus integrantes, como mínimo, una entidad de crédito autorizada por el De Nederlandsche Bank y una entidad de seguros autorizada por el Consejo Supervisor de Seguros (Verzekeringskamer), y en el cual las actividades bancarias y aseguradoras representan al menos el 50% del balance consolidado del conglomerado. De Nederlandsche Bank es el organismo que autoriza el inicio de las operaciones de una nueva entidad de crédito en los Países Bajos y es la autoridad responsable de la supervisión del sistema bancario, desarrollando también la llamada supervisión estructural. Asimismo, mantiene actualizado el registro de las entidades de crédito con licencia para desarrollar su actividad en el país. En dicho registro se distinguen seis categorías de entidades de crédito. A saber:

- Bancos universales.
- Instituciones de crédito centrales.
- Instituciones de crédito afiliadas a una institución de crédito central (bancos cooperativos).
- Cajas de ahorros.
- Entidades de crédito de valores.
- Entidades hipotecarias.

En Holanda sólo hay un banco cooperativo: el grupo Rabobank, que está formado por 349 cooperativas de crédito de carácter

local que actúan con plena autonomía en su zona y que cumplen de forma estricta un criterio de territorialidad. Estas cooperativas son miembros y accionistas de la entidad central del sistema, el Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank, más conocido como Rabobank Nederland, que tiene la forma jurídica de sociedad cooperativa y que da nombre al grupo (Zuiderveld, 2004; pp. 37-40).

El grupo Rabobank tenía, a finales de 2002, una cuota de mercado del 19% y una cuota relativa a los depósitos de clientes del 22% (Guilder, 2004; p. 31). El grueso de la clientela del grupo Rabobank está constituido por particulares. Se halla presente en más de 30 países, con una red de 90 oficinas, y cuenta con varias filiales especializadas, como son, entre otras, la aseguradora Interpolis y la participación en el 50% del capital de Robeco, grupo holandés líder en la gestión de fondos de inversión, con el cual el Rabobank estableció una alianza estratégica en 1990.

El Rabobank Nederland actúa como organizador general del sistema cooperativo holandés y desarrolla las funciones de tesorero central. También tiene su propia actividad bancaria, dirigida a la financiación de grandes empresas nacionales e internacionales.

3.5.6.3. El sistema bancario en Luxemburgo

La organización institucional del sector financiero de Luxemburgo consiste en dos grupos de entidades:

- a) Las entidades de crédito, entre las que se incluyen:
 - ❑ Los bancos universales, encargados de recibir fondos reembolsables y conceder créditos por cuenta propia.
 - ❑ Los bancos emisores de obligaciones hipotecarias.
 - ❑ Los bancos pueden adoptar cualesquiera de las siguientes formas jurídicas: entidad de derecho público, sociedad anónima, sociedad comanditaria por acciones y sociedad cooperativa.
- b) Otros profesionales del sector financiero. Área constituida por “toda entidad jurídica de derecho luxemburgués que ejerza a título profesional una actividad del sector financiero”. Por tanto, en dicho grupo se incluirán, entre otros, consejeros de operaciones financieras, gestores de patrimonios, distribuidores de participaciones de instituciones de inversión colectiva y corredores.

A partir del 1 de junio de 1998, el Institut Monétaire Luxembourgeois (IML), hasta entonces organismo supervisor de bancos y demás profesionales del sector financiero, así como de las instituciones de inversión colectiva, pasó a llamarse Banque Centrale du Luxembourg. El objetivo fundamental de esta entidad es el de mantener la estabilidad de los precios y dar soporte a la política económica general, y surge como consecuencia de la obligación de todos los países de la zona euro (Tratado de Maastricht) de disponer de un banco central independiente de cualquier poder político.

A finales de diciembre de 1996, el sistema bancario luxemburgués se constituía de 221 entidades de crédito pertenecientes a alguna de las siguientes categorías:

- ❑ Entidades de crédito públicas (Banque et Caisse d'Épargne de l'État, Luxembourg y Société Nationale de Crédit et d'Investissement-SNCI).
- ❑ Bancos.
- ❑ Sucursales de entidades de crédito extranjeras.
- ❑ Cooperativas de crédito.

Respecto al sector cooperativo de Luxemburgo, éste se encuentra integrado por:

- ❑ La Caisse Centrale Raiffeisen (entidad de crédito central de las cajas rurales) y sus 35 cajas rurales afiliadas.
- ❑ La sociedad cooperativa de crédito y ahorro Fortuna.

La Caisse Centrale Raiffeisen tiene su origen en 1926 como Caisse Centrale des Associations Agricoles Luxembourgeoises y su actividad principal es la de cubrir las necesidades de los asociados y clientes y la de promover los intereses de las exportaciones agrícolas y vinícolas, así como las de sus cooperativas y organismos profesionales.

Aunque los activos totales de la organización Raiffeisen ascendían a 31 de diciembre de 1996 a 81,1 mil millones de francos luxemburgueses (aproximadamente 2.010 millones de euros), su participación en el conjunto del sistema es marginal, ya que su cuota de participación en el mismo no supera el 1%.

3.5.7. El sistema bancario en Italia

Podemos decir que lo que ha caracterizado durante muchos años al sector crediticio italiano ha sido la especialización, la cual no era adoptada de forma libre por las entidades sino impuesta por ley. Este sistema bancario estrictamente segmentado, que establecía la Ley Bancaria de 1936, no era el óptimo para responder a las necesidades que se derivaban del proceso de innovación financiera, la desintermediación bancaria y la internacionalización de las empresas italianas registradas en la última década, de ahí que se iniciara un proceso de modernización del sistema bancario, en el cual el principio de especialización bancaria poco a poco ha ido perdiendo importancia.

Se diferencia entre establecimientos de depósito que operan a corto plazo (inferior a 18 meses) e instituciones especiales de crédito (realizan operaciones con vencimiento superior a los 18 meses).

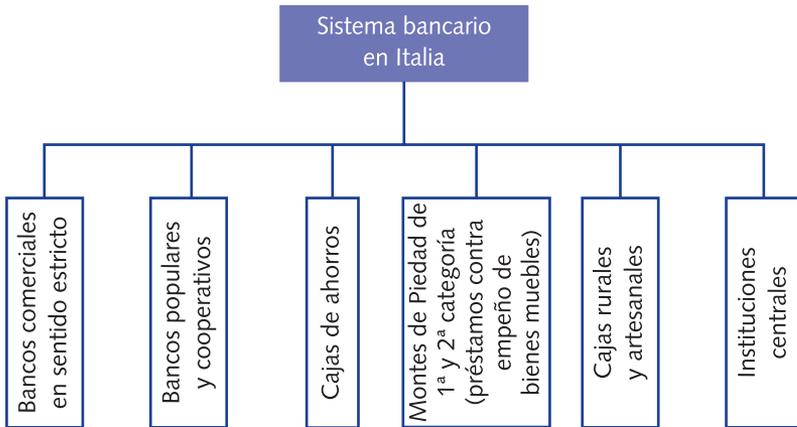
Dentro de los establecimientos de depósito que operan a corto plazo se pueden distinguir (véase el gráfico 3.6):

- Bancos, tanto comerciales, en sentido estricto, como populares o cooperativos.
- Cajas de ahorros.
- Montes de piedad de 1ª y 2ª categoría.
- Cajas rurales y artesanales.
- Instituciones centrales de categoría.

En primer lugar, el sistema crediticio italiano se caracteriza por la existencia de un número muy elevado de entidades¹⁵. Dentro de este amplio conjunto de establecimientos de crédito, existe un importante grado de heterogeneidad y segmentación que, al igual que en el sistema crediticio francés, ha surgido, entre otros factores, por la notable intervención del sector público y por la especialización bancaria que durante un buen número de años rigió el sistema bancario italiano.

¹⁵ En 1991 existían algo más de 1.000 entidades bancarias (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 278).

Gráfico 3.6.

Estructura del sistema bancario italiano

Fuente: Elaboración propia a partir de Parejo Gamir et al. (1993, p. 242)

De las diferentes entidades que componen el sistema crediticio italiano destacan, por su importancia, los bancos comerciales en sentido estricto y dentro del conjunto de bancos, los de mayor importancia relativa son los bancos de crédito ordinario.

A continuación, se encuentran las instituciones especiales de crédito, seguidas por las cajas de ahorros, que poseen el 17,9% del total de activos del sistema, mientras que captan el 22,4% de los depósitos y conceden el 15% de la inversión crediticia.

Por último, las cajas rurales y artesanales y las instituciones centrales de categoría tienen prácticamente un carácter residual dentro del conjunto del sistema crediticio.

3.5.7.1. Cajas rurales y artesanales

Las cajas rurales y artesanales son entidades bancarias de carácter cooperativo. Su actividad se limita a aceptar depósitos de pequeños ahorradores y a utilizar estos fondos para la concesión de créditos a agricultores y artesanos, los cuales son normalmente sus propietarios.

Las cajas rurales y artesanales en su mayoría son de pequeña dimensión y operan principalmente a nivel local. A finales de 1991 existían 708 cajas rurales y artesanales, mientras que a diciembre de 2002 su número se había reducido drásticamente a 553 (Guider, 2004; p. 31). Con todo ello, el volumen de depósitos captados y de créditos concedidos no llegaba al 1% del total del sistema.

3.5.8. El sistema bancario en Grecia y las cooperativas de crédito

La estructura del sistema bancario griego presenta ciertas peculiaridades, con respecto a la generalidad de la Unión Europea. Esto es así puesto que, si en la mayoría de países europeos encontramos bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, en el caso de Grecia echamos de menos a las cajas de ahorros. Según Liso Claret *et al.* (1999, p. 240), en sentido general, las entidades de crédito griegas pueden presentarse como: bancos comerciales, entidades de crédito especializadas¹⁶ y cooperativas de crédito.

Las cuotas de mercado, tanto en créditos como en depósitos y activos totales, se reparten de forma muy desigual entre cada tipo de entidad. El 70% de los activos totales, las inversiones crediticias y los depósitos de clientes están en manos de los bancos comerciales, mientras que las entidades especializadas y las cooperativas sólo gestionan el 29,5% y el 0,5%, respectivamente. Como se puede comprobar, el sector de cooperativas de crédito tiene una representación escasa en el panorama financiero griego. Es por ello que, a diciembre de 2002 sólo existían quince establecimientos financieros de tipo cooperativo (Guider, 2004; p. 31).

Adicionalmente, el sector bancario griego presenta una elevada concentración, pues sólo las cinco primeras entidades de crédito del país concentran casi el 69% de los activos totales del sistema (Liso Claret *et al.*, 1999; p. 253).

3.5.9. El sistema de cooperativas de crédito en Portugal

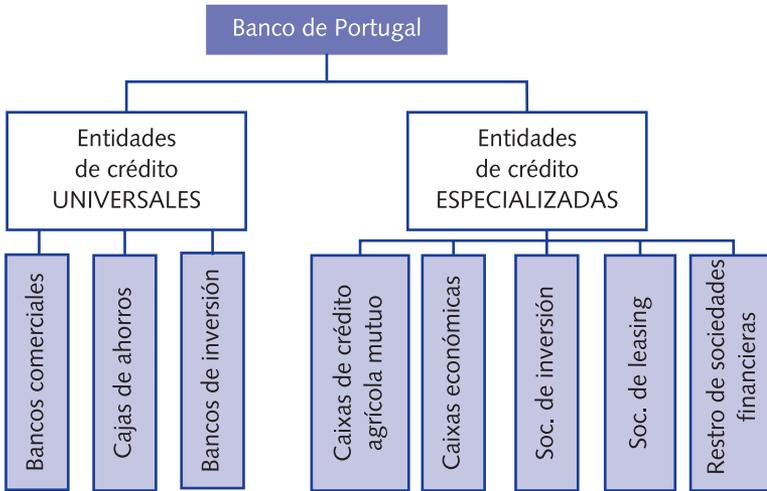
Lo que en la actualidad conforma el sistema financiero portugués ha sido el resultado de un profundo proceso de reestructuración basado en la privatización de entidades financieras públicas, de la misma forma que ocurriera en España en la década de los noventa.

¹⁶ Tanto en el sector agrícola como en el industrial y el hipotecario.

A continuación, en el gráfico 3.7 se muestra la organización del sistema bancario en Portugal.

Gráfico 3.7.

Estructura del sistema bancario portugués



Fuente: Parejo Gamir et al. (1993, p. 530).

Como es habitual en el panorama financiero internacional, los bancos comerciales son los que alcanzan mayores cuotas de mercado, superiores al 55% en créditos, depósitos y activos totales del sistema bancario portugués (Parejo Gamir et al., 1993; p. 556). Dentro de este grupo, cabe mencionar la notable importancia de la banca extranjera.

El sector de las cooperativas de crédito en Portugal estaría representado por las *Caixas de Crédito Agrícola Mutuo*. Como su nombre indica, son entidades de crédito agrícola que operan, fundamentalmente, a nivel local y regional para proporcionar crédito a sus socios.

La importancia de estas cooperativas de crédito es bastante limitada, si tenemos en cuenta que, en 1999, sólo representaban el 3% de los activos totales del sistema (DIES, 2001; p. 222).

Finalmente, el intenso proceso de reestructuración del sistema bancario portugués ha hecho que, a diciembre de 2002, el número de cooperativas de crédito se redujese a 132 entidades (Guider, 2004; p. 31).

3.5.10. Las cooperativas de crédito en Dinamarca

De manera global, el sistema bancario danés se caracteriza por:

- a) Contar con una de las ratios más elevadas de sucursales por habitante.
- b) Se trata de un sistema financiero muy concentrado, aunque las tres o cuatro entidades que concentran el 70% de los activos del sistema bancario danés se difuminan a escala internacional¹⁷.
- c) Gran importancia del crédito hipotecario, por lo que el gran volumen de las operaciones en bolsa las realizan las sociedades especializadas en la banca de inversión.

En el gráfico 3.8 se puede ver un detalle de la estructura del sistema bancario danés.

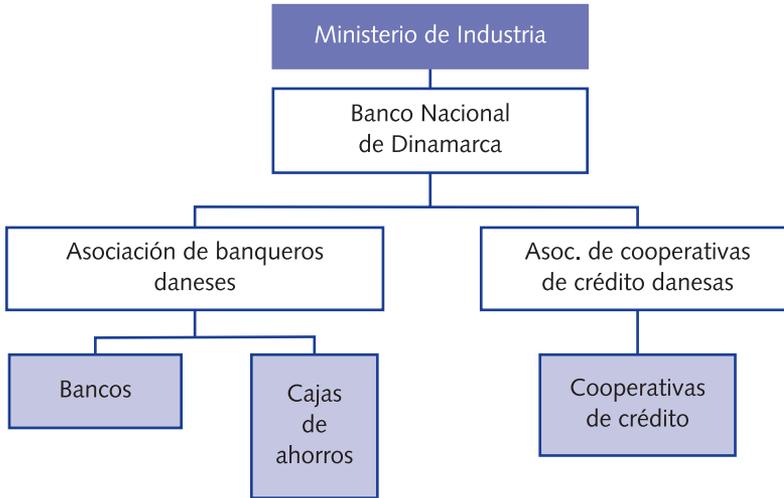
De los tres tipos de intermediarios financieros que operan, con carácter general, en un sistema bancario convencional, en el caso de Dinamarca, el más importante resulta ser también la banca. En 1996 el sector bancario concentraba más del 90% de los activos, de los depósitos de clientes y de los créditos que gestionaba el total del sistema bancario danés (Liso Claret *et al.*, 1999; p. 176). Le siguen en importancia, muy de lejos, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Estas últimas con una significación bastante marginal (0,5% de la cuota de mercado en depósitos y créditos).

Así pues, el sistema de cooperativas de crédito danés no llega a representar ni el 1% del total del sistema, a pesar de contar con un censo, a diciembre de 2002, de 37 cooperativas de crédito (Guider, 2004; p. 31), pero con sólo 48 sucursales para todo el territorio nacional. El grupo de cooperativas de crédito cuenta con una agrupación a nivel nacional que es la que las representa legalmente y por medio de la cual se considera al conjunto como una única entidad a efectos de cumplir con las normas establecidas por la autoridad monetaria nacional.

¹⁷ En 1996, el primer grupo financiero danés, Den Danske Bank, ocupaba la posición número 58 en el ránking europeo de activos totales que publicaba la revista *The Banker*.

Gráfico 3.8.

Organización del sistema bancario danés



Fuente: Elaboración propia a partir de Parejo Gamir et. al. (1993, p. 496).

3.5.11. La organización de las cooperativas de crédito en Austria, Suecia y Finlandia

Con el ingreso de Austria, Suecia y Finlandia en la Unión Europea, en enero de 1995, se produjo la equiparación de su normativa financiera a la del resto de países de la Unión, aunque previamente a esa fecha se iniciase el proceso de adaptación a las directivas comunitarias sobre actividad bancaria y mercados de capitales.

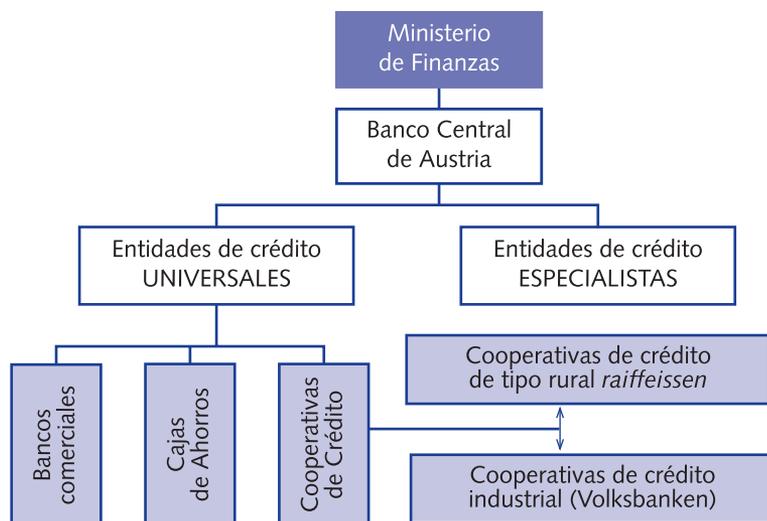
3.5.11.1. El caso de las cooperativas de crédito en Austria

Las primeras cooperativas de crédito de tipo *raiffeisen* se constituyeron en 1886. Desde entonces su número no ha parado de crecer, por lo que en 1998 las más de 665 entidades de crédito de carácter cooperativo contaban con más de 650.000 asociados (DIES, 2001; p. 144), y con una red de sucursales cercana a las 2.500 oficinas (OeNB, 2003; p. 53).

En el gráfico 3.9 se muestra la estructura básica del sistema bancario austríaco, así como un detalle con el tipo de cooperativas de crédito que existen en la actualidad.

Gráfico 3.9.

Estructura del sistema bancario austriaco



Fuente: Elaboración propia a partir de Liso Claret et al. (1999, p. 145).

En el apartado de las cooperativas de crédito, las de tipo rural son las que tienen mayor representación, ya que cuenta con más del 80% de las sucursales de este tipo. Concretamente, las cajas *raiffeisen* suman más de 1.700 sucursales, frente a las 485 de las cooperativas de crédito de tipo industrial (OeNB, 2003; p. 53).

En cuanto a la cifra de activos y la subsiguiente comparación con el resto del sector bancario nacional, se puede decir que, al igual que en la mayoría de países europeos, el sector cooperativo es el tercer tipo de entidad de crédito predominante, detrás de la banca y las cajas de ahorros. Con los últimos datos disponibles, 31 de diciembre de 2002, las cooperativas de crédito de tipo rural gestionaban un balance de 131.200 millones de euros, lo que supone un 22,92% del sector bancario austriaco. Las cooperativas de tipo industrial inspiradas en el modelo alemán de Schulze-Delitzsch, *volksbanken*, sólo representarían el 5% del sector¹⁸.

¹⁸ Si medimos la representatividad del sector por el número de oficinas abiertas, veríamos que el peso del sector cooperativo en Austria es algo mayor que si hacemos la comparación en función de la cifra de activos. A 31 de diciembre de 2003, con datos del banco central austriaco, OeNB, resultaría que, de un total de 4.396 sucursales, el 50% son cooperativas de crédito de tipo *raiffeissen* o *volksbanken*.

Desde el punto de vista geográfico, las cooperativas de crédito se encuentran organizadas en tres niveles, como en la mayoría de países: local, regional y nacional. De tal forma que, a medida que se asciende en la "pirámide cooperativa" nos iríamos encontrando con mayores niveles de representación y centralización de ciertas operaciones respecto de las cooperativas que se encuentra en la base. El órgano nacional de representación del sector es el *Österreichischer Genossenschaftverband*.

3.5.11.2. Las cooperativas de crédito en Suecia

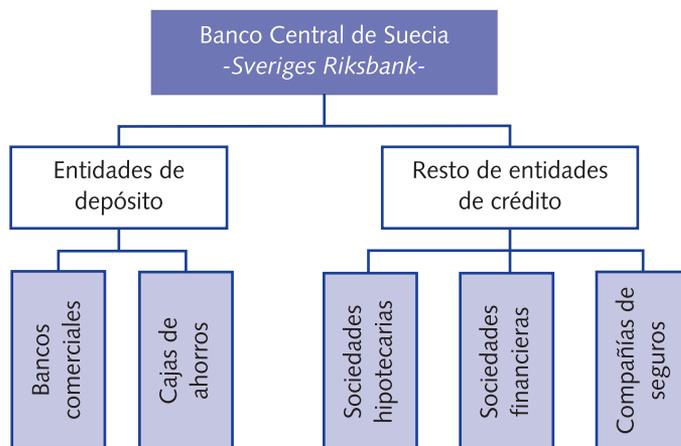
Según el Banco Central de Suecia, *Sveriges Riksbank*, las instituciones financieras que operan en su territorio se distribuyen entre aquellas que son consideradas entidades bancarias, en sentido exclusivo, y el resto de entidades de crédito. En el gráfico 3.10 se muestra un detalle de dicha estructura.

Las entidades con mayor peso en el sistema financiero sueco son los bancos. A diciembre de 2003, éstos controlaban el 45,48% de los activos totales del sector¹⁹. Le siguen en importancia las cajas de ahorros o, como se las conoce internacionalmente, *swedbank*.

En cuanto a las cooperativas de crédito, las primeras empresas de este tipo se fundaron en 1850, año en que surgieron los primeros movimientos populares de productores y consumidores (DIES, 2001; p. 230). Aunque el movimiento cooperativo proliferó en Suecia, el hecho es que en 1991 se materializó la fusión de los doce bancos regionales de carácter cooperativo, para formar una sociedad anónima que prestaría servicios, principalmente a los agricultores (Liso Claret *et al.*, 1999; p. 221), pero bajo una forma jurídica bien distinta.

¹⁹ Véase www.riksbank.com/templates/Page.aspx?id=12017 (14/12/04)

Gráfico 3.10.

Clasificación de las entidades de crédito suecas

Fuente: Elaboración propia a partir de Liso Claret et al. (1999, p. 209) y Banco Central de Suecia (www.riksbank.com/templates/Page.aspx?id=12017).

3.5.11.3. Las cooperativas de crédito en Finlandia

El sistema bancario finlandés está dominado también por la banca que, siendo poco numerosa, se impone a las cajas de ahorros y a las cooperativas de crédito. A finales de 2003, según el Banco de Finlandia, *Suomen Pankki*, más del 65% de los activos totales del sistema bancario eran propiedad de los bancos, un 3,5% de las cajas de ahorros y un 16% de las cooperativas de crédito (el resto de los activos se reparte entre otras entidades de crédito)²⁰.

Con carácter general, el grupo de cooperativas de crédito finlandés, OP Bank Group, dedica sus esfuerzos a satisfacer las necesidades financieras de sus asociados y público en general, fundamentalmente en zonas rurales, a familias y pequeñas y medianas empresas.

Se trata de un conjunto formado por 242 bancos cooperativos independientes que prestan servicios a casi 3 millones de clientes y tienen una cuota, tanto en la concesión de créditos como en la captación de depósitos, de más del 30% (Anuario de la OP Bank Group, 2003; p. 13).

²⁰ Para más información véase el Bank of Finland (2003, p. 29).

Su órgano de representación, a escala nacional e internacional, es el *Osuuspankkien Keskuspankki Oyj*, conocido como Oko Bank. Esta sociedad anónima, constituida por una amplia base de cooperativas de crédito, se ocupa de la centralización de ciertos servicios financieros de sus asociados, a la vez que también opera como banco comercial independiente. Su actividad principal se centra en el crédito a la agricultura, con una cuota de mercado superior al 60% (Guider, 2004; p. 32).

3.5.12. La banca cooperativa en los Países de Europa Central y Oriental (PECO)

Con la ampliación de la Unión Europea a los diez países de Europa Central y Oriental²¹ se imprime un nuevo impulso, en este caso el quinto²², al proceso de crecimiento y posterior consolidación de la Unión. En esta ocasión se trata de la ampliación más importante de las que se han acometido, tanto por el número de países a los que afecta, como por la disparidad que presentan con los miembros actuales de la Unión, ya que es la primera vez que se integran a países del antiguo bloque socialista.

Hay que señalar que, a pesar de que la adhesión de estos nuevos miembros se ha producido en mayo de 2004, se han previsto multitud de cláusulas transitorias que dosificarán la aplicación del *acervo comunitario* en estos nuevos estados miembros. En lo que respecta a la Unión Económica y Monetaria, no se prevé que estos nuevos miembros pongan en circulación el euro, por ejemplo, hasta 2006 como muy pronto (Melguizo Esteso y Taguas Coejo, 2004; p. 6).

Desde el punto de vista macroeconómico, la adhesión de estos nuevos miembros supondrá una bajada del 10% en el nivel medio del PIB per cápita, a pesar de los esfuerzos que éstos han realizado en su etapa de preadhesión. El desempleo también es una variable a tener en cuenta, pues en algunos de estos países llega a superar el 20% de la población activa (Perspectives, 2004; p. 1).

En cuanto a su sistema financiero, se puede decir que, a pesar del proceso de reformas en el que se encuentra inmerso actualmente, son necesarias multitud de actuaciones en el mismo con el fin de

²¹ Los diez países que han entrado a formar parte de la Unión Europea, el 1 de mayo de 2004, son: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Eslovaquia, Chipre y Malta.

²² La primera ampliación del Mercado Común se produciría en 1973, con el ingreso de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido. Posteriormente, en 1981, se produciría la adhesión de Grecia; en 1986 entrarían España y Portugal y, la cuarta ampliación tuvo lugar en 1995, con Austria, Suecia y Finlandia.

permitir un mayor crecimiento económico. Fundamentalmente mediante la oferta de unos servicios financieros más sofisticados, el desarrollo de nuevos canales de distribución del crédito y de captación del ahorro, y el incremento del capital humano de los empleados de banca.

En el cuadro 3.3 se muestra la importancia de las cooperativas de crédito, en los países recientemente adheridos a la Unión Europea.

Cuadro 3.3.

Peso de la banca cooperativa en los PECO en 2003

País	Número de entidades	Cuota Mercado (depósitos)	Cuota Mercado (créditos)
Chipre	360	22%	25%
Hungría	159	15%	15%
Polonia	603	9%	8%

Fuente: Elaboración propia a partir del Anuario de la Asociación Europea de Bancos Cooperativos (www.eurocoopbanks.coop).

Según la Asociación Europea de Bancos Cooperativos, sólo en Chipre, Hungría y Polonia se detecta la presencia de bancos cooperativos, con cierto peso. En todos ellos, al igual que ocurre en el resto de la Unión, se está llevando a cabo un continuado proceso de concentración bancaria que está reduciendo, año tras año, el número de entidades²³.

3.6. Los modelos anglosajones y las causas de su transformación

A diferencia de lo que ha ocurrido en la Europa Continental, existen países en los que el sector de cooperativas de crédito no ha sabido sobrevivir a las nuevas condiciones del entorno. Es el caso de Estados Unidos y el Reino Unido.

En estos dos países, las estructuras cooperativas han ido entrando en un proceso de relajación continuada de los principios cooperativos que las ha llevado a la extinción mediante la desmutualización y la inclusión en grupos financieros capitalistas. A continuación se estudian los dos casos.

²³ Valga como ejemplo que en Polonia, a finales de 1999, existían 782 cooperativas de crédito. Como se recoge en el cuadro 3.3, su número ha quedado reducido a 603 en sólo cuatro años.

Según Coté y Vezina (2000, p. 75), en países tan desarrollados como EE.UU, Canadá o Japón existen entidades que guardan mucho parecido con lo que son las cooperativas europeas y que tienen una actividad diferente al resto de intermediarios financieros.

3.6.1. Las *building societies* británicas

Las *building societies* británicas, creadas en el XVIII²⁴, fueron sociedades inspiradas en los principios cooperativos de ayuda a sus clientes/socios, fundamentalmente a través de la concesión de préstamos hipotecarios para la adquisición de viviendas en condiciones más favorables a las que ofrecía la gran banca. Aunque hay estudios que analizan este tipo de sociedades junto con el sector de las cajas, el hecho es que éstas no están definidas legalmente como cajas de ahorros (Carbó Valverde *et al.*, 2002; p. 207).

Así pues, en sus orígenes, la actividad de estas entidades se encontraba muy centrada en un determinado producto financiero, préstamos hipotecarios, y en ciertas inversiones sobre títulos públicos para rentabilizar sus excesos de liquidez.

En su día se constituiría como un sector de gran importancia dentro del sistema financiero británico, debido a dos causas fundamentales (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 223):

- ❑ Por la propia tendencia de los británicos a ser propietarios de viviendas²⁵, lo que inducía a grupos de 20 o 30 personas a formar cooperativas que posteriormente se disolvían o ampliaban sus operaciones.
- ❑ Porque las condiciones de los préstamos concedidos por estas entidades, sobre todo en lo que respecta al plazo de vencimiento, eran mucho mejores que las que ofrecían el resto de entidades bancarias nacionales.

Es posible que el problema a largo plazo fuese la concentración del riesgo en el sector inmobiliario, a lo que contribuiría la

²⁴ La primera entidad de este tipo fue creada en 1775 en Birmingham (Parejo Gamir *et al.*, 1993; p. 221).

²⁵ A este respecto hay que puntualizar que, al igual que ocurre en España, el Reino Unido se encuentra por encima de la media en cuanto a porcentaje de propietarios de viviendas, tal vez a consecuencia o favorecido por la posibilidad que tienen los británicos de deducir los intereses de los préstamos hipotecarios en su declaración de la renta.

concesión de ciertos privilegios a este tipo de entidades en el crédito a las familias para la adquisición de vivienda²⁶.

En los años ochenta se eliminarían las barreras que impedían al resto de intermediarios financieros entrar en el creciente mercado hipotecario. Esto provocaría un incremento notable de la competencia para las cooperativas de crédito británicas que se verían atacadas por unas entidades, la banca comercial, con mayores medios técnicos y mayor facilidad de obtener recursos financieros acudiendo a los mercados de capitales.

El resultado fue que, a partir de 1986 se iniciaría un proceso de desmutualización en el Reino Unido que desembocaría en la creación de nuevos bancos comerciales, de raíz mutualista, como es el caso del Abbey National, transformado en 1989, o la fusión de las entidades cooperativas con sociedades mercantiles. Es el caso de la fusión de la cooperativa Halifax con el Bank of Scotland o la de Alliance&Leicester con el Bank of Ireland (Soler Tormo, 2002; p. 229).

En la actualidad, el peso de las cooperativas de crédito británicas en su sistema financiero ha pasado a ser marginal. Si antes controlaban el 80% de los préstamos hipotecarios de viviendas ahora sólo gestionan el 30% de los mismos. Su respuesta al proceso competitivo en el que se encuentra inmerso todo el sistema financiero ha consistido en la flexibilización de la condición de socio, pues se ha permitido que un determinado porcentaje del capital pueda dividirse en acciones (hasta un 25%) y que puedan hacer operaciones con los no socios, hasta un 50% del total de las mismas (The Economist, 1999; p. 67).

3.6.2. El modelo norteamericano

En contra de lo que se pueda pensar, el modelo cooperativo se encuentra muy arraigado en países tan desarrollados como Estados Unidos o Canadá, sinónimos ambos de capitalismo y economía de mercado. Este tipo de entidades cooperativas recibirían el nombre de *credit unions* y se caracterizarían por la ausencia de ánimo de lucro y la prestación de servicios a sus asociados.

La similitud de este tipo de entidades con lo que actualmente son las cooperativas la encontramos en su filosofía de cooperación, su

²⁶ Según Soler Tormo (2002, p. 228) las *building societies* británicas eran verdaderos monopolios regionales en lo que respecta a la concesión de préstamos hipotecarios a las familias.

participación igualitaria y la autoayuda entre sus asociados. A semejanza de lo que ocurre en el lado europeo, las *credit unions* tienen una serie de principios, entre los que se destacan:

- *Principio de igualdad.* Supone el control democrático de la institución, la igualdad de voto y la ausencia de discriminación, ya sea por raza, sexo, religión o convicciones políticas.
- *Principio de primacía de los socios.* Por el que las operaciones que la entidad efectúa con sus socios se realizan en condiciones más favorables que las que se cierran con el resto de clientes. Asimismo, a pesar de la capitalización, en forma de reservas, de los beneficios sociales, se dispone que el socio reciba parte de los beneficios en concepto de remuneración a su participación social.
- *Principio de promoción de la educación entre sus socios, empleados y público en general.*

En cuanto a sus orígenes, las *credit unions* norteamericanas aparecen por primera vez en el continente de manos de Alphonse Desjardins, que en 1901 fundó la primera estructura cooperativa en Québec, siguiendo los planteamientos de las *Rochdale* inglesas y las cajas *Raiffeisen* alemanas (Palomo Zurdo, 1999b; p. 33)²⁷.

Desde el punto de vista financiero, en lo que a cooperativas de crédito se refiere, Canadá cuenta con seis entidades que están clasificadas entre las cincuenta más importantes instituciones financieras del país. En 1998, las cooperativas de crédito y las cajas populares aunaban a más de 10 millones de socios, lo que da una idea de la dimensión actual de este sector en el panorama financiero canadiense.

Aunque la introducción del movimiento cooperativo se produce con antelación en Canadá²⁸, el hecho es que el mayor desarrollo de este tipo de entidades tendría lugar en Estados Unidos. Desde la fundación de la primera *credit unions* en 1909, y gracias al notable crecimiento de la economía nacional hasta el final de los años veinte, la implantación y difusión de este tipo de cooperativas fue espectacular.

²⁷ Según este autor las *credit unions* americanas agruparían a unos 72 millones de socios, mientras que las del lado canadiense contarían con algo más de 4,5 millones.

²⁸ Según el documento de trabajo n° 14 de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (1998, p. 5), el grupo Desjardins sería la cooperativa de crédito más importante del país, con 5,1 millones de miembros. Desde el punto de vista de las cuotas de mercado, esta entidad poseía más del 44% de los recursos ajenos de clientes, el 32% de los créditos de consumo, el 40% de los préstamos hipotecarios, el 45% del crédito agrícola y el 23% del crédito comercial e industrial en la región de Québec.

En esos años, la actividad de las cooperativas estaría centrada en la financiación de los pequeños inversores y ahorradores, además de ciertos colectivos profesionales. Por el contrario, el resto de intermediarios financieros estaban preocupados por la financiación de grandes proyectos empresariales, por lo que quedaba el camino libre para que las *credit unions* se centrasen en un tipo de banca minorista.

La dimensión de este tipo de entidades exigiría pronto la organización de las mismas mediante la creación de entidades supralocales o incluso nacionales. Así, en 1934 se constituyó la CUNA (Credit Union National Association) como organismo de representación nacional de todas las *credit unions* americanas.

Tras sucesivos momentos de crisis del sistema de cooperativas, primero con la II Guerra Mundial y después con la intervención de las autoridades monetarias en 1991, se inicia la renovación del sistema de *credit unions* estadounidense. En 1997 se dicta una Ley nacional para el sector que supondría mantener, e incluso aumentar, su implantación (Palomo Zurdo, 1999b; p. 34).

A escala nacional, en 1970, se crea el Consejo Mundial de Credit Unions (WOCCU) para representar en un solo organismo a las *credit unions* de EE.UU, Canadá, África, Asia, Australia, Iberoamérica y Caribe.

Como característica general, actualmente el sistema bancario de EE.UU. se encuentra altamente fragmentado, a pesar de que cuenta con alguna de las entidades más grandes del mundo como es Citigroup. No obstante, la generalidad es que las entidades bancarias operan en un espacio geográfico que se limita al estado en el que se encuentran ubicadas.

La filosofía de las *credit unions* estadounidenses está orientada hacia el crédito personal, aunque a partir de 1980 se les ha permitido hacer préstamos de tipo hipotecario (Côté y Vezina, 2000; p. 10). No obstante, también se pueden encontrar estructuras de financiación a la agricultura. Así pues, la función que en España hacen las cajas rurales, en Norteamérica la realizan la red Cobanks.

Cobanks es el resultado de una fusión de once bancos federales estadounidenses que desde 1933 dedicaban sus esfuerzos a la financiación de la agricultura y de las cooperativas agrícolas.

3.6.3. Las friendly societies en Irlanda

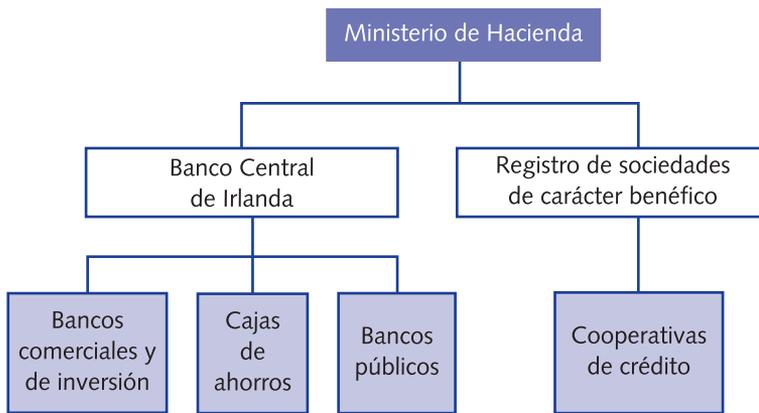
El sistema de cooperativas de crédito irlandés se sustenta en el modelo original que caracteriza a las *credit unions* británicas y norteamericanas, que a su vez tienen su inspiración en las cajas *raiffeisen* alemanas.

A diferencia de lo que ocurre en otros países, la tutela del sistema de cooperativas de crédito irlandés corresponde al Registro de Sociedades Benéficas (*Registrar of Friendly Societies*), que a su vez depende del Ministerio de Hacienda.

A modo de esquema, la estructura del sistema bancario irlandés quedaría reflejada en el gráfico 3.11.

Gráfico 3.11.

Organización de la banca en Irlanda



Fuente: Elaboración propia a partir de Parejo Gamir et al. (1993, p. 458) y de Liso Claret et al. (1999, p. 195).

La primera *credit union* que se creó en Irlanda data de 1958, cuando Nora Herilhy fundó la primera unión de crédito en Dublín. A diciembre de 2003, más de dos millones y medio de personas eran socios de una de las 532 *credit union* que hay censadas en Irlanda, por lo que su cuota de mercado en créditos y depósitos sobre clientes era del 2,8% y del 5%, respectivamente²⁹.

²⁹ Véase el apartado de estadísticas del anuario de cooperativas de crédito de la *Irish League of Credit Unions* (2003, p. 64).

En 1997 se puso en marcha una nueva legislación sobre cooperativas de crédito que favoreció la consolidación de este sector en el panorama financiero irlandés. Así pues, la ampliación de la gama de productos y servicios que estas entidades podían ofrecer reforzaría su cuota de mercado, además de su viabilidad futura (Liso Claret *et al.*, 1999; p. 204).

3.7. Otros sistemas de financiación cooperativa

3.7.1. Situación de la banca cooperativa en África

Como ya se comentó en el apartado 3.3, las cooperativas de crédito africanas se caracterizan por tener una escasa importancia internacional, en lo que respecta a la cifra de activos totales, aunque no ocurre lo mismo en cuanto al número de socios y sucursales.

Asimismo, a pesar de la extensión del continente africano, el 90% del activo total de este tipo de entidades se concentra en Marruecos y el 6% en Kenia. Los demás países africanos con presencia de entidades cooperativas, unos 34, sólo representan el 4% restante.

En cuanto al número de socios, Nigeria y Egipto son los países más destacados, pues reúnen a más de 3,5 y 2,8 millones, respectivamente.

La mayoría de las cooperativas de crédito africanas tienen que hacer frente a numerosos retos, a pesar de tener una marcada influencia europea y norteamericana. Por ello, la red financiera de las entidades africanas necesita (Côté y Vezina, 2000; p. 6):

- ❑ Sanearse, a la vez que se consolida y se reorganiza económicamente, ya que algunas de estas entidades se mantienen gracias a la canalización de las ayudas internacionales.
- ❑ Revisar su política comercial, pues en algunos casos prioriza el ahorro antes que la concesión de cualquier crédito.
- ❑ Incrementar la formación y educación de sus asociados y dirigentes con el objetivo de que apliquen la racionalidad económica a la gestión de la institución.

3.7.2. Situación de la banca cooperativa en Asia

La peculiaridad del modelo cooperativo asiático se manifiesta en la asociación de éste con el gobierno, con la finalidad de racionalizar y promover la prestación de ciertos servicios al pueblo.

Concretamente, la misión de las cooperativas en Asia estaría encaminada, por ejemplo, a:

- ❑ La distribución masiva de crédito a bajo tipo de interés.
- ❑ Suministro de factores de producción a precios reducidos, gracias a las subvenciones otorgadas por el Estado.
- ❑ Subvención directa a la comercialización de ciertos bienes.
- ❑ En general, para actuar como mecanismo de control del nivel de precios de la economía considerada.

En la práctica, algunos autores (Soedjono y Cordero, 1997; p. 1) consideran que el papel que las cooperativas llevan a cabo en Asia no es el más adecuado para perpetuar los beneficios de este sistema en el futuro. De hecho, desde cierto punto de vista, habría que dar la razón a aquellos que piensan que la expansión o recesión del sistema de cooperativas de crédito está ligada a la benevolencia con que los programas de financiación gubernamentales decidan intervenir en la vida económica cotidiana.

Así pues, la intervención directa de los gobiernos en el negocio financiero de las cooperativas obstaculiza uno de los principios básicos de este tipo de entidad: el desarrollo de la capacidad de asistencia mutua. Este hecho provoca inconvenientes en el mantenimiento de la capacidad de las cooperativas para contribuir al desarrollo de sus objetivos, ya sean económicos o sociales.

3.7.2.1. Importancia del sector cooperativo en Asia

En muchos países de Asia, la actividad comercial de las cooperativas ocupa una posición muy importante con relación al resto de intermediarios. Así, por ejemplo, en Indonesia casi el 50% de la población rural está asociada a cooperativas de producción local. Asimismo, en la India hay censadas más de 500.000 sociedades cooperativas, pertenecientes al sector primario, que agrupan a más de 209 millones de asociados³⁰.

³⁰ Véase <http://www.ncui.nic.in/stat.htm> (05/01/05), Haan *et al.* (2001) así como las perspectivas de futuro que se ofrecen en National Resource Centre of National Cooperative Union of India (2000).

Es por ello que, se considera a este país como uno de los más importantes del mundo en materia de cooperativismo.

La situación de las cooperativas de crédito asiáticas difiere sensiblemente de la descrita anteriormente. En este caso, a diciembre de 1996, la banca cooperativa japonesa constituía la parte más importante del sistema de cooperativas de crédito en Asia, en lo que a activos totales se refiere (Côté y Vezina, 2000; p. 4). Le sigue en importancia Taiwán e Israel. No obstante, si tenemos en cuenta el número de socios, se podría decir que la India, Japón y Corea concentran al 98% de los mismos.

3.7.3. El sistema de cooperativas de crédito en Japón

Tras la situación de declive económico de los años 90, el sector financiero japonés experimenta una etapa de desregulación que transformaría el panorama existente hasta llegar a la situación actual, marcada por numerosos procesos de concentración.

Esquemáticamente, el sector bancario japonés se articula en torno a dos grandes grupos: los establecimientos financieros públicos y los de carácter privado.

El sector privado está dominado por las entidades de depósito, entre las que encontramos a la banca convencional y a los establecimientos de tipo cooperativo. La banca convencional preponderante la configuran los *Toshi Ginko* o *City Banks*, que constituyen el grupo de bancos más importantes de Japón y a los que la desregulación del sector y el impulso de los poderes públicos los han convertido en entidades cada vez más universales. Se trata de los bancos privados más importantes del país, en los que la especialización en los servicios que antes prestaban dejan paso a la creación de entidades más homogéneas que ofrecen todo tipo de servicios a la clientela.

Tradicionalmente, los *City Banks* son las entidades de crédito preferidas por las grandes empresas japonesas pues, entre otras cosas, son aquellas que les ofrecen la cobertura necesaria para sus operaciones internacionales. En cuanto a las cuotas de mercado, en 2001 los *City Banks* captaban más de la cuarta parte de los depósitos y distribuían el 28% de los créditos en el archipiélago (Isoko, 2002; p. 2).

A menor escala operan los bancos regionales o *Chihou Ginko*. Son entidades que ofrecen los mismos servicios bancarios que los grandes *City Banks*, pero en un ámbito geográfico más restringido.

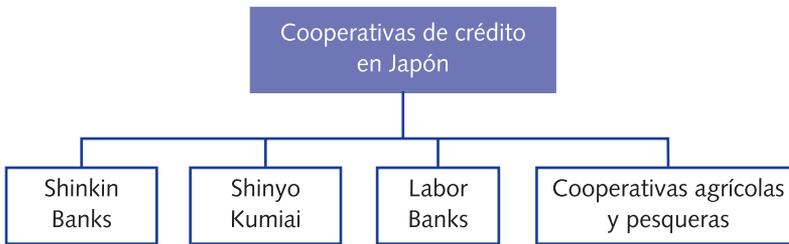
3.7.3.1. Establecimientos financieros de tipo cooperativo

Las cooperativas de crédito japonesas, como el resto de entidades cooperativas, se caracterizan por sus fines no lucrativos. Pueden albergar multitud de tipologías, que van desde aquellas entidades que surgieron para promover el ahorro de particulares, hasta las que centran su actividad en la financiación de pequeñas y medianas empresas.

A modo de esquema, las cooperativas de crédito en Japón se presentan en el gráfico 3.12.

Gráfico 3.12.

Estructura del crédito cooperativo en Japón



Fuente: Elaboración propia a partir de Isoko (2002, p. 18).

Los *Shinkin Banks* son entidades de escala local que ofrecen servicios básicos como el resto de entidades financieras. Su importancia queda patente porque estas entidades sostienen casi el 11% del ahorro total, a pesar de realizar operaciones exclusivamente con sus asociados. El público objetivo al que dirigen sus productos y servicios son las pequeñas y medianas empresas, a las que prestan el 16% de la financiación que éstas necesitan (los *City Banks* prestan el 32,4% de la financiación).

Los *Shinyo Kumiai* son las verdaderas entidades cooperativas de Japón. Están regidas por la Ley de Cooperativas of Small Business de 1949 y se diferencian de las *Shinkin Banks* en que éstas son de menor dimensión y operan en una zona geográfica mucho más restringida. Como en el resto de cooperativas de crédito japonesas, los clientes sólo pueden ser sus propios asociados. A septiembre de 2001 existían 276 cooperativas de crédito de este tipo en Japón.

A una escala menor encontramos una serie de entidades creadas por las asociaciones sindicales y de consumidores con el objetivo

de proporcionar cobertura financiera a sus asociados. Se trata de los *Roudou Kinko* o Labor banks. En principio, la actividad de este tipo de entidades se asemeja mucho a la de cualquier banco privado. Sin embargo, casi la totalidad de sus préstamos están destinados a la financiación inmobiliaria de trabajadores asalariados. Con el objetivo de reforzar su competitividad y mejorar su gestión, para el periodo 2002-2003, el número de entidades de este tipo debía reducirse a trece, según el Ministerio de Salud y Trabajo de Japón (Isoko, 2002; pp. 15-16).

Por último, las cooperativas agrícolas y pesqueras son cooperativas fundadas con fines no lucrativos para proporcionar ayuda financiera a los agricultores y pescadores con el objeto de aumentar su producción o mejorar su situación económica y social; a escala nacional, se agrupan alrededor de un banco cooperativo central, el *Norinchukin*, que centraliza las operaciones de las cooperativas locales y, además, está autorizado para emitir títulos de renta fija a cinco, dos y un año.

3.8. Perspectivas de futuro del actual modelo de banca cooperativa

En los últimos años, la evolución de los mercados financieros ha puesto sobre la mesa la cuestión de la pertinencia de la forma cooperativa en materia bancaria. La necesidad de asegurar su supervivencia y hacer frente a los riesgos que comporta un mercado cada vez más competitivo ha provocado que se hayan dado diferentes respuestas a la cuestión del cambio en el modelo de banca cooperativa:

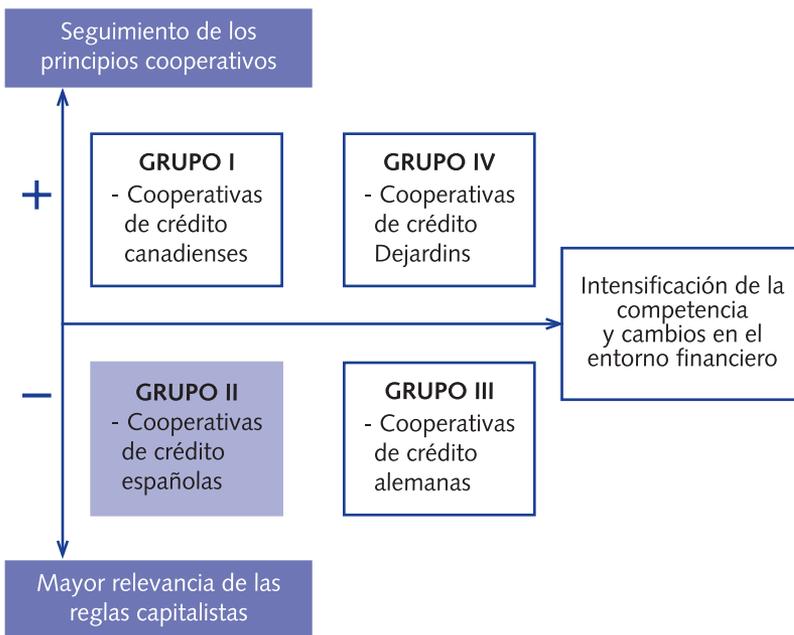
- La mayoría de las sociedades han mantenido su estatus jurídico, a costa de asumir ciertas prácticas propias de sus competidores, lo que ha provocado un cierto alejamiento de su identidad cooperativa. Este hecho se manifiesta por una clientela cada vez más heterogénea: socios y no socios, a los que se ofrecen los mismos servicios. Así, por ejemplo, en Alemania y Francia los bancos cooperativos, en 1997, tenían alrededor de 30 millones de clientes de los que sólo trece millones eran socios. En Italia, de 16 millones de clientes, dos eran socios. En España y en Holanda, de siete millones de clientes, menos de un millón eran socios (Côté, 2001; p.387). Hoy, la proporción de clientes no socios es aún mayor.
- Otras muchas han elegido abandonar su forma jurídica original y convertirse en sociedades anónimas. En el caso de no hacerlo de forma total, sí que han apostado por la creación de multitud de filiales no cooperativas para externalizar parte de sus servicios o acometer otras nuevas vías de negocio.

- ❑ Algunas han elegido la vía de las fusiones, adquisiciones, reestructuración de su organigrama o incluso la transformación en sociedades por acciones (Côté, 2001; p. 386). A este respecto, en opinión de Fitch –*agencia de calificación*–, es crucial abordar un proceso de reestructuración en el sector para lograr economías de escala y el desarrollo de sinergias (Le Bras, 2004; p. 33).
- ❑ Y finalmente, otras han acabado por sucumbir ante las dificultades impuestas por el mercado.

Si hacemos una síntesis de los distintos estudios teóricos, a propósito de los diferentes posicionamientos que han podido adoptar las cooperativas de crédito en cada país, resultaría que los diferentes caminos por los que puede discurrir el desarrollo del movimiento cooperativo serían bien distintos (Côté, 2001; p. 398). En el gráfico 3.13 se resumen algunos de los escenarios que se prevén para las cooperativas de crédito en su conjunto.

Gráfico 3.13.

Escenarios de desarrollo del movimiento cooperativo



Fuente: Elaboración propia a partir de Côté (2001, p. 394).

En el primer grupo se encuentran aquellas cooperativas de crédito que detentan una elevada cuota de mercado local y en las que la globalización de los servicios financieros no es muy intensa, bien porque se trata de zonas rurales o porque prestan servicios a pequeñas y medianas empresas. Es el caso de las cooperativas de crédito canadienses, donde todavía se preservan los principios cooperativos, pues aún se desenvuelven en un entorno relativamente protegido.

En el segundo grupo se enmarcan a aquellas entidades cooperativas, como las españolas, en las que la reducción de márgenes (por la competencia con el resto de intermediarios financieros), la irrupción de nuevos canales de distribución y la dilución de los privilegios gubernamentales de antaño han provocado que su imagen de marca ya no se asocie al campo o a los gremios, perdiéndose poco a poco su diferenciación con el resto de entidades de depósito.

Cuando la competencia en el mercado natural de las cooperativas de crédito se hace cada vez más intensa, la clientela de las cooperativas de crédito empieza a hacerse mucho más heterogénea. Es lo que ocurre en el tercer grupo, que corresponde a aquellas entidades cooperativas que prestan servicios a una clientela, mayoritariamente no socios, a través de un amplio abanico de productos y servicios de tipo universal. Es el caso de la banca cooperativa alemana, con el DZ Bank (antes DG Bank) como entidad central que la representa.

El cuarto grupo estaría formado por aquellas cooperativas de crédito que desarrollan su actividad en un entorno muy competitivo y en continuo cambio, pero al mismo tiempo están decididas a respetar sus principios cooperativos, por encima de otros intereses, como pueda ser la rentabilidad en sus operaciones. Dentro de este grupo de entidades se encuentra una parte de las cooperativas de crédito canadienses, aunque de manera global, la realidad actual de este país sería la que corresponde a la primera agrupación.

Para finalizar, sí que tendríamos que reconocer el cambio que se ha producido en el objeto social de las cooperativas, fundamentalmente las de crédito, en todo el mundo. Incluso se podría llegar a trazar una línea divisoria entre las cooperativas tradicionales y las más actuales. Las primeras fueron fundadas en los últimos años del siglo XIX y principios del XX, por la asociación de un grupo de personas que veían amenazada su supervivencia o porque simplemente querían mejorar su calidad de vida. Su nacimiento estaba ligado a una etapa económica en la que la agricultura y el pequeño comercio tenían un papel considerable. Una etapa marcada por la insuficiencia en el crédito a la agricultura

y al comercio o, en el mejor de los casos, por la usura del resto de intermediarios financieros de la época.

Las cooperativas actuales se caracterizan por contar con fuertes estructuras productivas, de gestión, de asistencia técnica, contable, jurídica y comercial. Se conforman como parte de la economía social, es decir, aquella que ejercen cierto tipo de sociedades, las cooperativas entre ellas, bajo ciertos principios, como son: servicio a sus miembros y al resto de la sociedad, procesos de decisión democráticos, interés por el bien común antes que por el afán de lucro, la primacía del trabajo antes que por el capital o la distribución de beneficios.

SEGUNDA PARTE:

**ANÁLISIS DE LA EFICIENCIA Y SU RELACIÓN
CON LA DIMENSIÓN**

CAPÍTULO 4:

EVOLUCIÓN DE LA EFICIENCIA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO ESPAÑOLAS. FACTORES EXPLICATIVOS

Evolución de la eficiencia de las cooperativas de crédito españolas. Factores explicativos

4.1. Introducción

El objetivo de este capítulo consiste en proponer una metodología alternativa para el cálculo de la eficiencia, en la mayoría de sus acepciones, en el sector de cooperativas de crédito. Esto es así pues, si la propia normativa contempla diferencias, sobre todo fiscales, en el tratamiento de las distintas entidades de depósito españolas, si los fines perseguidos por cada tipo de intermediario financiero son distintos y, si además, su estructura organizativa es diferente, cabe pensar que la evaluación de la eficiencia en el sector de las cooperativas de crédito no puede medirse de la misma forma que para las sociedades exclusivamente comerciales.

Ahora bien, hasta el presente, escasean los trabajos que tengan en cuenta el sesgo social de las cooperativas de crédito. Como ya apuntaban Berger y Humphrey (1997, pp. 204-205), los estudios sobre la eficiencia de las entidades financieras que tienen un fin distinto al estrictamente comercial son escasos. Así pues, la mayoría de las veces, la evaluación de la eficiencia en el sector de cooperativas de crédito se ha medido desde un punto de vista similar al que correspondería a la generalidad de entidades de depósito; en este sentido, los trabajos de Marco Gual y Moya Clemente (1999 y 2001), Calvo Bernardino y González Rodríguez (1999a y 1999b), Cordón Lagares y Cortés Rodríguez (2000), y Cordón Lagares y Leal Linares (1999). En otros casos, el estudio de la eficiencia se ha realizado de forma agregada, es decir, para todo el sistema bancario, sin tener en cuenta las características intrínsecas de cada intermediario financiero: Berger (2000), Maudos Villarroya (2001), Maudos Villarroya y Pastor Monsálvez (2000) y Pastor Monsálvez (1995 y 1996).

No obstante, existen otros trabajos que sí consideran las características intrínsecas del sector objeto de estudio, como el de Server Izquierdo y Melián Navarro (2001).

Adicionalmente, gracias al perfeccionamiento de los desarrollos matemáticos, la aplicación de la informática y, como no, a la propia importancia del concepto en sí mismo, se han multiplicado los estudios relacionados con la eficiencia, aunque con resultados bastante heterogéneos (Pastor Monsálvez, 1996; p. 1).

En este capítulo se propondrá una nueva metodología para el estudio de la eficiencia en el sector de cooperativas de crédito español que aúne sus objetivos comerciales con la orientación social. A este respecto, Azofra Palenzuela (1994, p. 286) afirma que la eficiencia en las entidades cooperativas tiene que ser entendida en un sentido más amplio que el que recoge una perspectiva exclusivamente económica, siendo preciso recurrir a una visión que aglutine una triple perspectiva: económico-financiera, organizativa y social.

La eficiencia económico-financiera se asocia a la consecución de unos objetivos, mediante el empleo de unos inputs, es decir, es de fácil obtención pues se calcula tras relacionar una serie de variables conocidas objetivamente para cada entidad. En cambio, la eficiencia organizativa y social son menos inmediatas pues, la primera, trata de evaluar el funcionamiento interno de la estructura organizativa y, la segunda, intenta medir el grado de satisfacción de los agentes relacionados con la empresa, tanto clientes, como socios y empleados¹.

4.1.1. Razones del estudio de la eficiencia

El interés que actualmente despierta el estudio de la eficiencia en el mundo empresarial, sobre todo en el sector bancario, obedece a una preocupación generalizada por la minimización de los costes, los errores de asignación y la maximización de los resultados empresariales. A modo de esquema, las razones que justifican la importancia del concepto de eficiencia en el sector bancario se podrían resumir en:

¹ La eficiencia social se manifiesta cuando la cooperativa de crédito, en la mayoría de los casos, ofrece unos productos y unos servicios financieros más baratos que la media del sector bancario (a veces llega a ofrecer obsequios o a no cobrar por sus servicios), así como por la realización de actividades de formación y de interés cultural que contribuyan al desarrollo de los territorios en los que la cooperativa de crédito está presente (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 96).

- a) Porque actualmente la expansión de los mercados hace que la competitividad sea una de las claves del éxito de la empresa bancaria, sobre todo en un clima en que los productos bancarios están cada vez más estandarizados y así lo percibe la clientela.
- b) Ya no es suficiente con la comparación a través de ratios exclusivamente contables. Son necesarias otras herramientas que permitan una comparación entre entidades, de la manera más homogénea posible, y que ofrezcan una visión de la empresa más enriquecedora que la que aporta la simple relación de dos o más magnitudes contables.
- c) En caso de no ampliar el campo de visión, es decir, si no se va más allá de estos indicadores contables de rentabilidad, puede ocurrir que se considere a una entidad como ineficiente sin haber tenido en cuenta factores tan importantes como:
 - Saber en qué nicho de mercado opera.
 - Si tiene fuertes diferencias con el resto del sector, en cuanto a especialización.
 - Si se encuentra en una mala posición negociadora con sus proveedores de servicios.
 - Si su entorno le resulta demasiado desfavorable y resulta necesario que se imponga un cambio estratégico.

Así pues, para resolver el sesgo que supone considerar exclusivamente las ratios contables surgen los indicadores de eficiencia en costes y en beneficios basados en la estimación de fronteras (Maudos y Pastor, 2000; p. 158 y Pastor Monsálvez, 1996; p. 2).

4.2. La eficiencia y sus clases

Conceptualmente, la eficiencia se asocia a la capacidad que tiene una unidad productiva, en nuestro caso las cooperativas de crédito, para generar el máximo beneficio posible a partir de una dotación determinada de factores productivos.

Actualmente, la estimación del nivel de eficiencia de una entidad financiera cada vez cobra más importancia pues, como se ha mostrado anteriormente, existe una opinión generalizada de que las entidades más eficientes serán las más competitivas en el futuro.

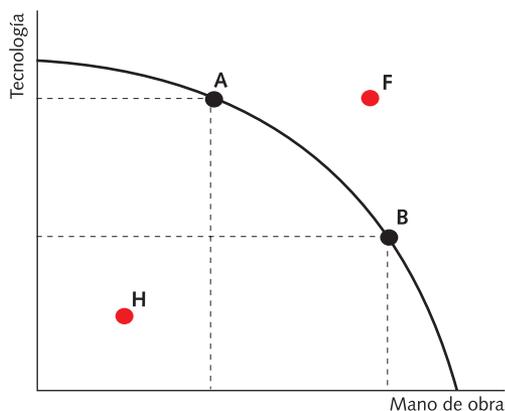
4.2.1. Clases de eficiencia

En la práctica, es posible descomponer el concepto de eficiencia, entendida como la maximización del beneficio al mínimo coste, cuando la entidad de depósito es capaz de:

- Elegir aquel output, combinación de bienes y servicios a comercializar, que maximice su beneficio. Esta decisión, a su vez, será el resultado de un proceso de comparación entre los distintos niveles de producción posibles.
- De entre todas las combinaciones de inputs que sirven para producir el nivel de output seleccionado anteriormente, la empresa debe elegir aquella combinación de inputs que minimiza su coste de producción.
- Una vez que se conoce el nivel de output que maximiza el beneficio de la entidad así como las distintas combinaciones de inputs que se pueden utilizar, sólo faltaría encontrar la combinación mínima de recursos productivos que permita la obtención del output deseado. Gráficamente este hecho se pondría de manifiesto cuando las distintas combinaciones de factores productivos se sitúen sobre la frontera de posibilidades de producción², gráfico 4.1.

Gráfico 4.1.

La Frontera de Posibilidades de Producción



² La frontera de posibilidades de producción (FPP) describe las distintas combinaciones eficientes de bienes y servicios que una economía o empresa puede producir en un determinado periodo de tiempo con los recursos y tecnología existentes.

A la vista del gráfico anterior, se puede afirmar que:

- a) Toda combinación de mano de obra y tecnología que se encuentre sobre la FPP indicaría que se están utilizando eficientemente los recursos productivos que se gestionan en la empresa. Es el caso de los puntos A o B del gráfico anterior.
- b) No obstante, también existen otras posibilidades:
 - ❑ Cualquier combinación de recursos situada por debajo de la FPP (por ejemplo, el punto H) sería considerada como ineficiente pues la entidad estaría obteniendo un output inferior al que podría obtener si utilizara los recursos productivos de forma eficiente.
 - ❑ Toda combinación de recursos situada por encima de la curva de FPP (por ejemplo, el punto F) se consideraría como inalcanzable dada la dotación de mano de obra y de tecnología para una determinada entidad.

En la práctica, el estudio de la eficiencia en las entidades bancarias puede hacerse desde varios puntos de vista o enfoques. Según el interés que se tenga por asociar la eficiencia al tamaño, a la combinación de inputs o a la bondad en la asignación de éstos últimos, se hablará de eficiencia de escala, técnica y asignativa. La característica común en todos estos enfoques se encuentra en el concepto de optimalidad, es decir, tratan de encontrar la mejor combinación de factores, precios y productos para la empresa (Pastor Monsálvez, 1996; p. 3). A continuación se describen brevemente:

- a) **Eficiencia técnica:** cuando la empresa obtiene el máximo output posible con la combinación de inputs empleada, es decir, cuando la combinación de recursos productivos se encuentra sobre la frontera de posibilidades de producción de la entidad bancaria.
Se puede considerar que la eficiencia de escala es un caso particular de eficiencia económica pues su objetivo radica en estimar una función de costes medios que, asociados al tamaño y a la combinación de outputs, permitan determinar la situación más óptima.
- b) **Eficiencia asignativa:** cuando la empresa combina los inputs en la proporción que minimiza su coste de producción. Lógicamente, para el cálculo de este tipo de eficiencia será necesario conocer el nivel de precios de los inputs y outputs considerados. Es en este matiz donde radica la

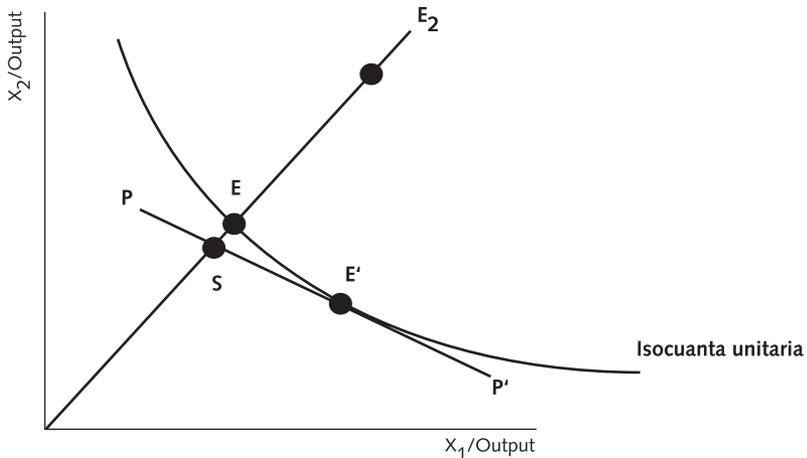
diferencia con la eficiencia técnica, en la que se busca la combinación física de inputs más idónea independientemente de su precio.

- c) **Eficiencia económica o global:** cuando la entidad persigue una situación óptima referida a objetivos de tipo económico, bien sea la minimización de los costes o la maximización de los beneficios. Es considerada como la combinación de las dos anteriores, es decir, la eficiencia técnica y asignativa. Como se verá más adelante, para poder medir la eficiencia económica es necesario la fijación de un objetivo económico a conseguir.

A este respecto, en Farrell (1957, p. 254-5) se muestra la primera descomposición de la eficiencia global en dos vertientes: la que tiene en cuenta la combinación de recursos productivos para la obtención de un output (eficiencia técnica) y la que se ocupa del empleo de los inputs más adecuados para minimizar los costes de producción (eficiencia asignativa). Para ello, suponiendo rendimientos constantes de escala y conociendo la función de producción, este autor consideró la existencia de una empresa que fabricase un único producto y emplease dos factores productivos. Véase el gráfico 4.2.

Gráfico 4.2.

Descomposición de la eficiencia técnica y asignativa



Fuente: Farrell (1957, p. 254).

En el gráfico anterior se muestra cómo a partir de dos factores productivos, X_1 y X_2 , se pueden obtener multitud de combinaciones que den lugar a la producción de una unidad de output. La obtención de la isocuanta unitaria significará que cualquier combinación de factores que se encuentre situada sobre dicha curva será considerada como eficiente, desde un punto de vista técnico. Es el caso de las combinaciones de factores que utilizan la empresa E y E'. Así pues, se podría afirmar que la empresa E es más eficiente, desde el punto de vista técnico, que la empresa E₂ pues tras utilizar la misma proporción de factores (pues ambos se encuentran sobre la bisectriz), la empresa E es capaz de obtener OE_2/OE veces más de output que E₂, para cada combinación de inputs. Por tanto, la ineficiencia técnica de la empresa E₂ podría medirse como: $1 - OE/OE_2$.

No obstante, si consideramos el coste unitario de los factores productivos, curva de isocoste PP', hay que llegar un poco más allá a la hora de discernir qué combinación de inputs es la más adecuada. Ya no basta con la mera satisfacción técnica, sino que se precisa una visión monetaria de cada combinación de insumos. Así pues, a modo de recta de restricción presupuestaria, se ha introducido el vector PP' que representa la relación de precios entre ambos factores productivos. En este caso, se puede comprobar cómo sólo la combinación de inputs que representa el punto E' sería económicamente adquirible, puesto que toda combinación que se encuentra por encima del vector PP' sería inalcanzable por el mayor coste que representaría. Así pues, en el punto E' existiría tanto eficiencia técnica como asignativa.

De otra parte, si se quiere jerarquizar en qué medida las entidades que pertenecen a un sector son más o menos eficientes, desde el punto de vista asignativo, sólo sería necesario hallar la distancia que cada una de ellas mantienen con respecto a aquella que se sitúa en el punto E', es decir, en la tangencia de la curva de isocoste (PP') con la isocuanta unitaria. Así pues, como la isocoste PP' define el coste mínimo de alcanzar la producción unitaria, cualquier combinación de inputs que no se encuentre sobre dicha curva representará un coste superior. Es por ello que, a la hora de medir la eficiencia asignativa se haga a través de la ratio OS/OE^3 . Por tanto, la ineficiencia asignativa, $1 - OS/OE$, se podría interpretar como el exceso de coste que soportan las empresas menos eficientes al emplear una combinación de factores poco adecuada.

³ Se advierte que, en el caso en que el punto de tangencia, entre la curva isocoste (PP') y la isocuanta unitaria, coincidiera con el punto E se obtendría que $OS/OE = 1$.

Es necesario advertir que, a la hora de desglosar la eficiencia en sus dos componentes, técnico y asignativo, se debe operar de forma secuencial, es decir, hay que descartar primero a las empresas que son técnicamente ineficientes y posteriormente estudiar la eficiencia en la asignación de sus factores. El ejemplo más claro se encuentra en el estudio de los puntos E y E₂, ya que ambos representan la misma proporción de inputs, eficiencia asignativa, pero E₂ derrocha más unidades de factor, ineficiencia técnica.

Finalmente, diremos que una empresa es eficiente cuando lo sea desde una doble perspectiva: técnica y asignativa. En este sentido, la eficiencia global se calcularía como el producto de la eficiencia técnica y la asignativa (Álvarez Pinilla, 2001; p. 26).

$$\text{Eficiencia global} = \text{Eficiencia Técnica} * \text{Eficiencia Asignativa}$$

4.2.2. Productividad

Cuando se habla de “productividad”, normalmente se hace referencia al concepto de productividad media de un factor, es decir, al número de unidades de output producidas por cada unidad empleada del factor. A pesar de que productividad y eficiencia son conceptos distintos, en la literatura económica el concepto de productividad media de un factor se ha utilizado frecuentemente como sinónimo de eficiencia.

Sin embargo, la utilización de la productividad media de un factor, normalmente el trabajo o la tierra, para comparar la eficiencia relativa de varias empresas sólo tendría validez en situaciones con una tecnología de coeficientes fijos. Así pues, la utilización de indicadores parciales de productividad para el estudio de la eficiencia puede ser ampliamente criticado ya que al calcular la productividad aparente de un factor hay que suponer que la dotación del resto de factores es invariable, pues en caso contrario dicha productividad podría estar inducida por la cantidad empleada de otros factores.

Estas diferencias se ilustran con un ejemplo en el que dos empresas producen la misma cantidad de output (están sobre la misma isocuanta) pero utilizan combinaciones distintas de inputs. La empresa A usa menos trabajo y más capital, por lo que sería más “eficiente” si la medida empleada fuera la productividad media del factor trabajo. Sin embargo, si se considera la productividad media del factor capital, entonces la empresa más “eficiente” sería la B. Este ejemplo ilustra la escasa utilidad de la productividad media de un factor como criterio para medir la eficiencia de una empresa, puesto que su valor depende del factor considerado.

Según Pérez García y Doménech Vilariño (1990, p. 20) la eficiencia de una entidad bancaria se explica, en un 75%, por la evolución en el empleo de nuevas tecnologías, el grado de especialización y diversificación alcanzado, la estructura organizativa y, obviamente, por el capital humano de los miembros de la entidad.

Curiosamente, el elevado peso de los gastos de personal en la estructura de costes de las entidades de depósito invita a plantearse un breve análisis del grado de productividad de los empleados del sector. El estudio podría consistir en relacionar el número de empleados con la inversión crediticia de las entidades, para formarse una opinión sobre la productividad por la vía de la inversión; y, por otro lado, también se podría plantear el estudio de la productividad a través del pasivo, relacionando el número de empleados con el volumen de recursos ajenos de clientes captados.

Cuadro 4.1.

Indicadores de productividad

Tipo de cooperativa de crédito	CC.AA	Recursos Ajenos / Empleados	Inversión Crediticia / Empleados	Número de Op. Inversión / Empleados	Gastos de Personal / Empleados
CAJAS RURALES	Andalucía	2.362.904	2.515.523	137	39.499
	Aragón	2.566.693	2.405.721	108	40.091
	Asturias	3.602.670	3.843.876	127	52.865
	Baleares (Illes)	1.688.820	1.696.100	54	37.550
	Canarias	2.080.024	1.958.917	79	39.844
	Castilla y León	2.596.583	2.260.669	65	38.153
	Castilla-La Mancha	2.288.510	2.053.914	85	39.349
	Cataluña	11.397.998	9.586.215	103	33.895
	Comunidad Valenciana	2.376.378	2.349.578	82	37.959
	Extremadura	2.261.715	1.922.757	85	34.435
	Galicia	2.081.500	1.506.010	79	32.730
	Murcia	3.754.360	3.408.160	63	31.040
	Navarra	3.177.040	3.471.300	73	37.420
	País Vasco	3.307.070	3.250.380	81	42.430
CAJAS LABORALES / POPULARES	Cataluña	3.532.539	3.079.536	69	48.014
	Madrid	7.558.424	6.884.102	104	49.280
	País Vasco	3.907.160	4.148.440	123	40.260

Datos en euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de UNACC (2003).

A la vista del cuadro 4.1, se obtienen las siguientes conclusiones:

- ❑ En promedio, las cajas laborales/profesionales presentan unos niveles de productividad mayores que la media de cajas rurales, tanto en la captación de recursos como en la inversión media por empleado. Asimismo, son más activas en la concesión de operaciones de inversión por empleado e igualmente sus trabajadores están mejor pagados que en el subsector de cajas rurales.
- ❑ Los empleados más productivos del sector corresponden a la Comunidad Autónoma de Cataluña, es decir, a las cajas rurales de Castellans y Guissona. Éstas son las que presentan un mayor volumen de inversión y de captación de recursos ajenos por empleado.
- ❑ En cuanto a la distribución de los gastos de personal por empleado, hay que decir que serían las cajas rurales de Asturias las que dedican más recursos a la satisfacción de los gastos de sus empleados, obteniendo a cambio uno de los mejores registros de operaciones de inversión por empleado: 127 operaciones por empleado para el año 2003.

4.2.3. La competitividad

El término “competitividad” no tiene una acepción clara en el mundo de la microeconomía. Parece que el significado que se da en la literatura es el de “capacidad para competir”. En general, suele hablarse de mejoras en la competitividad pero no de cómo medirlas. Es decir, el gran problema que tiene el concepto de competitividad es que no ha sido formalizado matemáticamente.

Su popularidad probablemente se deba a Porter. Según ese autor, el concepto de competitividad hace referencia a la posición relativa que la empresa ocupa de cara a afrontar la competencia en el mercado.

Tradicionalmente, se distinguen dos clases de ventaja competitiva: costes y diferenciación de producto. La ventaja en costes implica reducir el coste al mínimo posible, manteniendo un nivel de calidad aceptable, es decir, comparable al del competidor medio. Pero la empresa también puede conseguir una ventaja competitiva si logra diferenciar su producto, de manera que genere más valor para, al menos, un grupo de clientes, sin que ello dispare los costes.

Finalmente, puede considerarse que este concepto engloba el de eficiencia y el de productividad. La productividad es el concepto que se refiere a la parte productiva y el de eficiencia incorpora la dimensión maximizadora del beneficio. No obstante, es posible encontrar empresas que estén maximizando sus beneficios y, en cambio, no sean competitivas. Aquí es donde el concepto de competitividad tiene su hueco al poder explicar por qué empresas aparentemente igual de eficientes pueden obtener resultados económicos (beneficios) distintos.

4.3. El *input* y el *output* bancario para el cálculo de la eficiencia

A la hora de cuantificar el nivel de eficiencia del grupo de cooperativas de crédito se necesita clarificar cuáles van a ser los *outputs* y los *inputs* a considerar. A diferencia de lo que ocurre en una empresa productora exclusivamente de bienes tangibles, en las que la medición en unidades físicas facilita enormemente los cálculos, en las entidades bancarias la mayor comercialización de servicios dificulta el estudio. Es por ello que, de manera generalizada, se recurre a la estimación del valor económico de los servicios ponderando cada uno de ellos por su precio y así obtener el ingreso, el coste y el margen correspondiente.

La siguiente pregunta a la que se debe responder es ¿qué tipo de variables vamos a utilizar en el análisis de la eficiencia de las entidades bancarias? De forma muy simplificada diremos que se puede elegir entre la utilización de variables *stock* o de variables *flujo*.

En principio, para el estudio de la eficiencia se descarta el análisis de variables *stock*, como es el caso de los activos totales, volumen de inversiones y volumen de recursos ajenos de clientes, puesto que no permiten un estudio específico de la eficiencia en función de la naturaleza de las entidades objeto de estudio⁴. No obstante, la facilidad de obtención de los datos hace que a menudo se utilicen variables *stock* para estudios sobre la dimensión de la empresa bancaria y de economías de escala.

Para evitar los inconvenientes que presenta el estudio de la eficiencia con variables *stock*, muchos autores proponen utilizar una ponderación de cada *output* bancario por su precio respectivo y así obtener una

⁴ En Server Izquierdo y Melián Navarro (2001, p. 91) se detallan otros inconvenientes a la hora de utilizar las variables *stock* como base para el cálculo de la eficiencia en las entidades bancarias. A menudo se trata de un problema de clasificación de ciertas magnitudes del balance de las entidades bancarias a la hora de ser catalogadas como *inputs* u *outputs* bancarios. Es el caso de los depósitos de clientes, que pueden ser considerados como saldos que garantizan la emisión de ciertos medios de pago o, por el contrario, podrían catalogarse como instrumentos de captación de pasivo que sirvan para iniciar el proceso bancario, es decir, serían los recursos iniciales con los que poder comenzar la inversión crediticia (Marco Gual y Moya Clemente, 2001; p. 30).

medida en términos de valor (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 91). Normalmente, los que deciden utilizar variables flujo para el estudio de la eficiencia suelen emplear los epígrafes más importantes de la cuenta de resultados de las entidades bancarias, es decir: el producto financiero de la inversión crediticia, los costes financieros de la financiación recibida, los ingresos y gastos no financieros (caso de las comisiones percibidas), los gastos de explotación y los márgenes y resultados, brutos y netos.

Al igual que ocurría en el caso de la utilización de variables stock, el uso de magnitudes de la cuenta de resultados es susceptible de ser criticado, especialmente si se tiene en cuenta que los ingresos y los costes que se generan en una entidad bancaria pueden verse afectados por la situación del mercado: no se mide un número de unidades producidas sino que se mide un valor, que puede estar alterado por la mejor o peor posición que ocupe la entidad en el mercado. A pesar de este inconveniente, la estimación de la eficiencia mediante variables flujo proporciona mejores resultados que si se utilizaran variables stock (Pérez García y Doménech Vilariño, 1990; p. 15); (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 92) y (Revell, 1988; p. 98).

4.4. El análisis de la eficiencia en el sector de las cooperativas de crédito

El objetivo de calcular un indicador de eficiencia responde al deseo de analizar hasta qué punto el grupo de entidades considerado soporta una estructura de costes diferente, haciendo que existan entidades en un rango de costes mínimo, siendo por tanto, las más eficientes, mientras que otras presentarían niveles mayores, catalogándose como más ineficientes.

Asimismo, en nuestro estudio se intentarán mostrar las causas que provocan las ineficiencias o eficiencias, discriminando entre aquellas que tienen su origen en una dimensión poco adecuada y alejada del óptimo o en el derroche de recursos productivos. Así pues, se identificará en cada caso si las entidades se encuentran en una situación de ineficiencia técnica.

4.4.1. Transformaciones en las variables consideradas

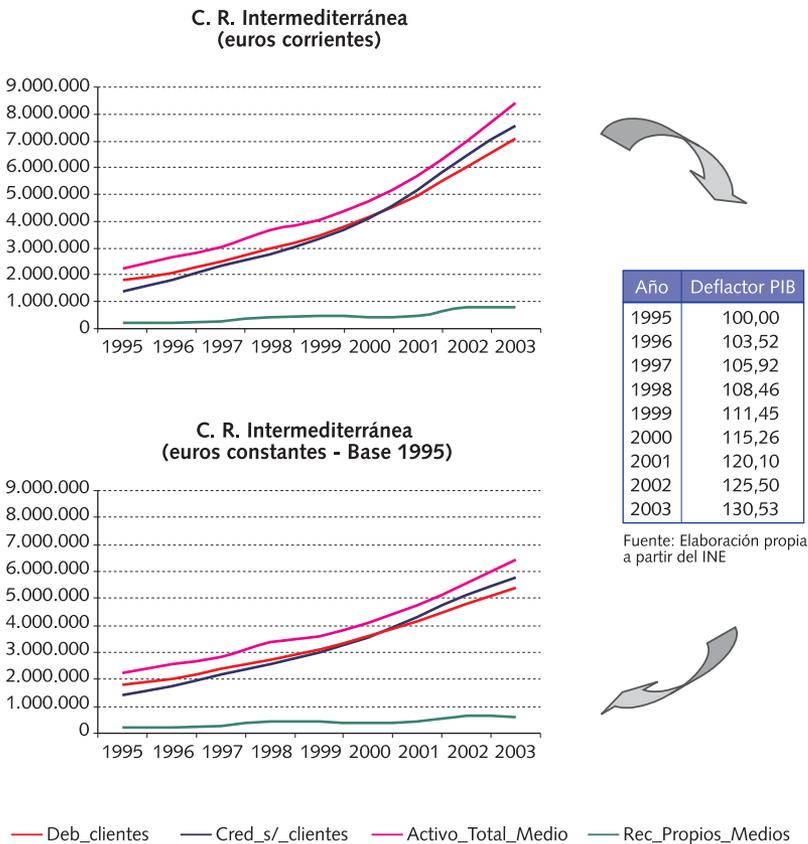
Los datos empleados corresponden a los facilitados por la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito en cada uno de sus anuarios, desde 1995 a 2003. Durante el período considerado, varias cooperativas de crédito han nacido o desaparecido por haber participado en un proceso de fusión o adquisición. En estos casos, con la finalidad de obtener una única entidad para toda la serie temporal, se ha decidido sumar hacia

atrás los balances y cuentas de resultados de las entidades fusionadas, obteniendo así un panel completo, aunque haya sido a costa de crear empresas ficticias (producto de las uniones hacia atrás de dos o más entidades que existían con forma jurídica propia). Ésta es la solución que se ha adoptado en Pastor Monsálvez (1996, p.11) y Marco Gual y Moya Clemente (1999, pp. 31-40).

Asimismo, se ha procedido a deflactar todos los datos monetarios tomando como base el año 1995 con objeto de eliminar la inflación implícita cuando se trata con magnitudes en términos corrientes. Véase el cuadro

Gráfico 4.3.

Proceso de deflación de las variables monetarias consideradas



Fuente: Elaboración propia a partir de la UNACC (varios años).

4.4.2. Medidas tradicionales de eficiencia

Se trata de un conjunto de medidas, en forma de ratio, que se obtiene de la observación de los datos agregados que figuran en las cuentas anuales que publican las entidades. Generalmente, tienen en cuenta un único output e input bancario y, aunque siempre es posible descomponer la relación en más factores, suelen ligar el concepto de eficiencia a la consecución de mayores márgenes o menores costes sin detallar las causas que han originado dicha ratio.

Quizá, la ratio contable más extendida sea la que relaciona los gastos de explotación sobre el margen ordinario, es decir, como indicador de eficiencia operativa, se podría definir como la parte del margen ordinario que absorben los gastos de explotación. Al utilizar como denominador el margen ordinario se tienen en cuenta, implícitamente, los ingresos y no sólo los costes.

A este respecto, el Banco de España evalúa periódicamente la eficiencia en el sector bancario utilizando esta ratio, porque se interpreta que el output bancario consiste en la generación de resultados, vía margen ordinario, mientras que el input estaría constituido por los gastos de explotación que han sido necesarios para la consecución de aquellos resultados. En este caso, la mayor eficiencia de una entidad bancaria estaría representada por una ratio cada vez menor.

La ventaja que supone la utilización del cociente *gastos de explotación/margen ordinario* es su facilidad de cálculo y de comparación con el resto de entidades, incluso a escala internacional. El inconveniente surge cuando queremos averiguar cuál ha sido la variable responsable del valor obtenido, es decir, si se conoce exclusivamente el resultado porcentual que mide el nivel de eficiencia, y no el numerador y el denominador, no se sabría si dicho cociente es producto de una variación significativa en los costes de explotación o si ésta se ha producido porque los márgenes de negocio han aumentado.

No obstante, teniendo en cuenta que en los últimos años se asiste a una creciente competencia en el seno del sistema bancario nacional que provoca una reducción sistemática de los márgenes, tendríamos que reconocer que los mayores esfuerzos por mejorar la eficiencia de las entidades bancarias han venido de la mano de importantes reducciones de costes de explotación (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 95).

En el cuadro 4.2 se muestra la evolución de los niveles de eficiencia operativa que alcanzan las cooperativas de crédito españolas, desde 1995 a 2003, así como el detalle porcentual correspondiente al incremento de la red de sucursales.

Cuadro 4.2.

Evolución de la ratio de eficiencia operativa y de la red de oficinas por Comunidad Autónoma entre 1995 y 2003

Comunidad	1995		1996		1997		1998		1999	
	Efic. Op.	Δ red								
Andalucía	57,5%	0,0%	56,4%	5,5%	59,2%	8,1%	62,1%	7,9%	62,4%	7,6%
Aragón	68,1%	0,0%	62,5%	1,2%	60,5%	1,0%	64,2%	-0,5%	66,6%	1,9%
Asturias	55,8%	0,0%	55,3%	11,1%	56,6%	1,3%	55,5%	3,7%	55,0%	0,0%
Baleares (Illes)	60,2%	0,0%	60,4%	7,1%	63,6%	0,0%	75,1%	6,7%	75,2%	6,3%
Canarias	59,3%	0,0%	58,5%	4,5%	56,2%	7,2%	59,6%	6,8%	59,1%	3,8%
Castilla y León	68,6%	0,0%	66,7%	8,6%	69,8%	5,3%	68,7%	2,2%	71,5%	1,4%
Castilla-La Mancha	62,4%	0,0%	64,8%	6,4%	73,4%	1,2%	74,8%	-0,2%	72,4%	0,2%
Cataluña	71,4%	0,0%	67,8%	22,7%	67,7%	7,4%	70,4%	6,9%	72,4%	3,2%
Comunidad Valenciana	63,2%	0,0%	62,5%	6,0%	64,3%	6,7%	65,8%	8,8%	65,2%	3,2%
Extremadura	53,0%	0,0%	52,3%	14,0%	61,7%	23,1%	64,6%	17,5%	65,2%	6,4%
Galicia	63,2%	0,0%	70,6%	18,5%	66,0%	3,1%	60,2%	0,0%	70,8%	0,0%
Madrid	58,2%	0,0%	43,7%	0,0%	45,0%	0,0%	68,9%	0,0%	70,9%	0,0%
Murcia	47,0%	0,0%	55,6%	0,0%	60,3%	0,0%	51,9%	0,0%	46,5%	0,0%
Navarra	53,3%	0,0%	50,3%	5,5%	53,2%	6,1%	55,4%	3,3%	56,3%	3,2%
País Vasco	57,4%	0,0%	54,4%	3,7%	52,3%	2,8%	54,9%	4,5%	51,8%	1,7%
Media Sector	60,4%	0,0%	58,8%	5,8%	60,4%	5,3%	62,5%	5,0%	62,1%	3,6%

Comunidad	2000		2001		2002		2003		Período	
	Efic. Op.	Δ red	D Efic. Op.	Δ red s/ 1995						
Andalucía	63,8%	5,0%	62,7%	6,8%	63,2%	5,7%	61,7%	6,4%	7,2%	67,2%
Aragón	62,8%	2,1%	67,7%	-1,2%	67,7%	0,5%	67,9%	0,7%	-0,3%	5,9%
Asturias	54,5%	3,6%	53,9%	4,6%	54,4%	4,4%	53,8%	4,2%	-3,5%	37,5%
Baleares (Illes)	89,3%	17,6%	78,1%	10,0%	78,4%	0,0%	75,9%	18,2%	26,0%	85,7%
Canarias	60,0%	17,1%	58,3%	5,2%	63,0%	5,0%	63,3%	5,7%	6,8%	69,7%
Castilla y León	70,2%	2,4%	66,7%	3,4%	69,2%	1,5%	66,8%	2,3%	-2,6%	30,3%
Castilla-La Mancha	65,2%	-0,9%	62,0%	0,5%	61,3%	0,9%	64,0%	1,4%	2,6%	9,6%
Cataluña	71,8%	3,1%	69,2%	15,2%	69,8%	-2,6%	72,1%	18,9%	0,9%	100,0%
Comunidad Valenciana	65,8%	4,4%	65,3%	7,7%	65,9%	2,5%	65,8%	2,7%	4,1%	50,5%
Extremadura	60,5%	7,0%	60,7%	11,2%	65,9%	7,6%	66,2%	3,1%	25,0%	131,6%
Galicia	65,0%	0,0%	62,5%	0,0%	65,2%	3,0%	87,3%	20,6%	38,1%	51,9%
Madrid	68,7%	0,0%	64,0%	0,0%	68,6%	0,0%	67,0%	0,0%	15,2%	0,0%
Murcia	40,9%	0,0%	38,0%	0,0%	40,6%	50,0%	39,6%	0,0%	-15,8%	50,0%
Navarra	56,5%	2,3%	51,5%	9,0%	55,6%	8,3%	56,5%	10,2%	5,9%	58,7%
País Vasco	48,1%	5,2%	51,2%	9,6%	54,1%	10,2%	52,0%	4,6%	-9,3%	50,6%
Media Sector	61,0%	3,8%	60,7%	5,4%	62,2%	4,1%	61,6%	4,4%	2,0%	44,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de la UNACC (varios años).

A escala nacional, destaca la drástica caída de la eficiencia en el año 1998 en el que la ratio de *gastos de explotación / margen ordinario* alcanza su máximo (62,5%). En los años siguientes, los niveles de eficiencia operativa siguen siendo poco favorables, aunque comienza a vislumbrarse cierta tendencia a la baja, que terminaría por interrumpirse en 2001. Las causas de este deterioro en la eficiencia habría que buscarlas en los incrementos que se produjeron en los gastos de explotación en 1997, 1998 y 2002, ya que crecieron a un ritmo muy superior al que se registró en la partida de margen ordinario (9% frente al 6,2% en 1997; 9,4% frente al 5,6% en 1998 y 10,1% frente al 7,4% en 2002). Asimismo, hay que atribuirle cierta importancia al estrechamiento que ha venido registrando el margen financiero en los últimos años y, por ende, el ordinario.

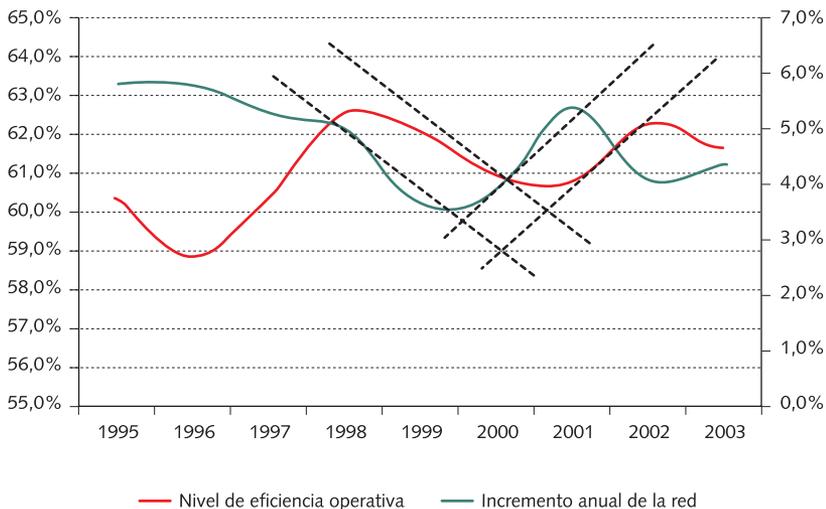
Por Comunidades Autónomas, en el período considerado, la mayor pérdida de eficiencia se ha registrado en Galicia, con un aumento de la ratio desde el 63,2% al 87,3%, seguida de Baleares y Extremadura. En todas ellas la expansión de la red de oficinas es notable. En el otro extremo se encuentran las regiones de Murcia y País Vasco en donde se ha conseguido recortar la cobertura del margen ordinario hacia los gastos de explotación, a pesar de haber incrementado su red de oficinas.

En el gráfico 4.4 se muestra el primer intento por relacionar las pérdidas de eficiencia, medida por la relación entre los gastos de explotación y el margen ordinario, que se producen cuando las cooperativas de crédito intensifican la expansión de la red de oficinas. Para ello, se ha representado en el eje principal la evolución anual de la ratio de eficiencia operativa y, en el eje secundario, el crecimiento anual del número de sucursales del sector de cooperativas de crédito.

Como se puede comprobar, existe cierto paralelismo entre ambas líneas de tendencia, sobre todo desde 1998 a 2002. Durante esos años, la desviación que ha experimentado la ratio de eficiencia operativa ha estado acompañada de la correspondiente variación en el incremento del número de sucursales. De esta manera, se podría decir que el incremento de la ratio de eficiencia operativa, es decir, el aumento de la ineficiencia, se ha visto acompañada de crecimientos, a veces muy notables, de la red de sucursales de las cooperativas de crédito.

Gráfico 4.4.

Relación entre la expansión y la pérdida de eficiencia en España entre 1995 y 2003



Fuente: *Elaboración propia.*

A este respecto, el que exista cierta relación entre el aumento de la ineficiencia y la rápida expansión, hay que tener presente que la estrategia de las cooperativas de crédito no tiene por qué pasar irremediamente por un proceso de reducción de los gastos de explotación, para así mejorar la ratio de eficiencia operativa. De lo que se trata es de eliminar aquella parte de los gastos que no genera margen, es decir, no se trata de reducir la partida de gastos de explotación a su mínima expresión, pues ello podría significar el estancamiento tecnológico y humano de la organización, con el consecuente deterioro de la imagen de la entidad, así como de los productos y servicios que ésta ofrece.

Por último, hay que decir que la eficiencia que presenta el sector de cooperativas de crédito es menor que la que ostentan las cajas de ahorros y los bancos. Si para 2003 la banca y las cajas presentaban unas ratios del 49,21% y del 53,22%, respectivamente, las cooperativas de crédito superan el 60%. Ni que decir tiene que la eficiencia que presenta el Banco Popular, que fue la entidad más eficiente de Europa en el segmento minorista en 2003 con una ratio del 34,52%, es algo impensable para cualquiera de las 83 entidades analizadas (Fontanillo, 2004; p. 18).

4.4.3. Introducción al concepto de fronteras de eficiencia

Cuando la función de producción es desconocida pero se tiene un histórico de los inputs y outputs generados, la mayoría de los estudios sobre eficiencia se decantan por la estimación de fronteras eficientes entre los grupos de empresas o entidades consideradas. Para ello existe una serie de técnicas que se presentarán a continuación.

En concreto, la metodología de la frontera eficiente supondrá la definición de la combinación de inputs y outputs que minimicen los costes de producción y a la vez se encuentre sobre la frontera de posibilidades de producción. Así pues, las ineficiencias se jerarquizarán en función de la distancia que cada entidad muestre con respecto a la posición óptima.

Las funciones más utilizadas para el cálculo de las fronteras de eficiencia son las de producción, costes y beneficios. Una vez que se ha trazado la frontera no podrá existir ninguna combinación de inputs por encima de aquella, si se estudian funciones de producción o de beneficios, o por debajo si se analizan funciones de costes.

En el caso que nos ocupa, el análisis de la eficiencia en el sector de las cooperativas de crédito españolas, hay que decir que se podrían usar técnicas tanto paramétricas como no paramétricas, pues ambas coexisten en el análisis de la eficiencia de las cajas y bancos españoles. En lo relativo a los estudios paramétricos destacan los trabajos de Pérez y Maudos Villarroya (2001), Pérez y Pastor Monsálvez (1994); y Maudos Villarroya (1994 y 1996b). Del lado no paramétrico encontramos a Doménech Vilariño (1992) y Pastor Monsálvez (1995 y 1996).

4.4.4. La frontera eficiente considerando un input y un output

Como se ha planteado con anterioridad, se puede interpretar que la ratio tradicional de eficiencia operativa, es decir, *costes de explotación / margen ordinario*, simplifica el cálculo de la eficiencia a la simple relación entre un input (costes de explotación) y un output (margen ordinario). En tal caso, sería posible calcular la frontera de eficiencia operativa en ese caso, teniendo en cuenta los últimos datos contables publicados para el sector de cooperativas de crédito. Para una muestra, escogida al azar, de seis cooperativas de crédito y suponiendo rendimientos constantes de escala, los resultados se detallan en el cuadro 4.3:

*Cuadro 4.3.***Eficiencia operativa para seis cooperativas de crédito en 2003**

Entidad	Gastos de Explotación	Margen Ordinario	Eficiencia Operativa
C.R. Intermediterránea	225.674	370.600	60,89%
Caja Laboral Popular	150.013	298.720	50,22%
C.R. del Mediterráneo	106.619	155.412	68,60%
C.R. del Sur	75.549	110.684	61,03%
C.R. de Navarra	45.651	80.834	56,47%
C.R. de Granada	46.819	76.905	60,88%

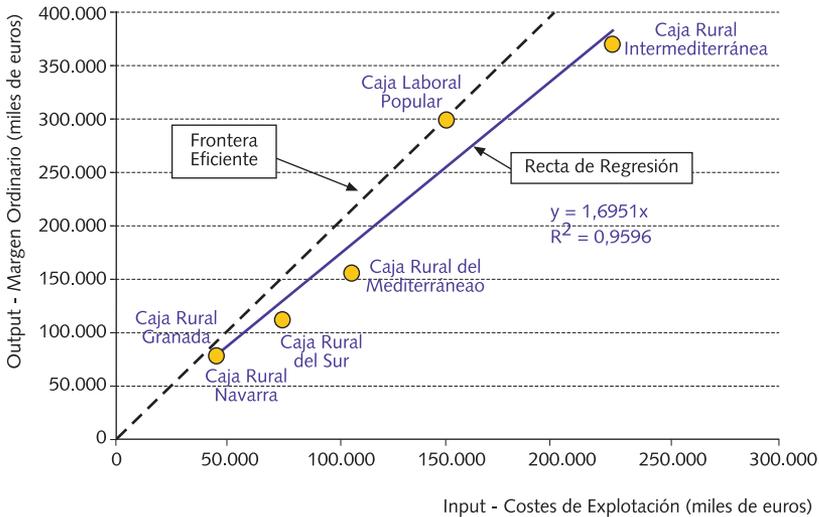
Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de la UNACC (2003).*

Según la ratio de eficiencia operativa, la cooperativa de crédito más eficiente sería la Caja Laboral Popular (País Vasco), puesto que los costes de explotación sólo representan el 50,22% de lo que es capaz de generar como margen ordinario. Por el contrario, la más ineficiente, de esta selección, sería la Caja Rural del Mediterráneo que, por diversas circunstancias, obtiene que sus gastos de explotación cubren casi el 70% de su margen ordinario (68,60%).

En el gráfico 4.5 se presenta la comparación de la eficiencia operativa obtenida por cada una de las entidades consideradas en la muestra. Para delimitar cuál es la frontera eficiente se ha trazado una línea desde el origen hasta el punto de máxima eficiencia, Caja Laboral Popular, que describiría todas aquellas combinaciones de inputs y de outputs que darían lugar a una ratio del 50,22%. Como se puede comprobar, todas las combinaciones consideradas se encuentran por debajo de la frontera que pasa por la combinación más eficiente.

Por otro lado, si construimos la recta de regresión mínimo cuadrática correspondiente a las seis cooperativas de crédito consideradas se obtendría una estimación del comportamiento medio de esa muestra de entidades. Como se puede comprobar, existen diferencias entre la estimación media que arroja la recta de regresión y la combinación óptima que ofrece la frontera eficiente. La explicación es clara, la recta de regresión contempla el comportamiento manifestado por cada una de las seis entidades consideradas, se trata de una estimación media. En cambio, la frontera eficiente lo que trata de medir es el comportamiento de las entidades más eficientes, es decir, de aquellas que presentan el mejor comportamiento.

Gráfico 4.5.

Frontera eficiente y recta de regresión. Un input y un output

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNACC (2003).

Por otro lado, las ineficiencias del resto de entidades se medirían en función de la distancia que éstas presenten respecto al mejor comportamiento. De esta forma, se obtendría una medida de la eficiencia relativa de cada cooperativa de crédito, con lo que se facilitaría la jerarquización de las mismas en función de la nueva ratio obtenida. Véase cuadro 4.4.

Cuadro 4.4.

Ineficiencia del resto de la muestra (un output-un input)

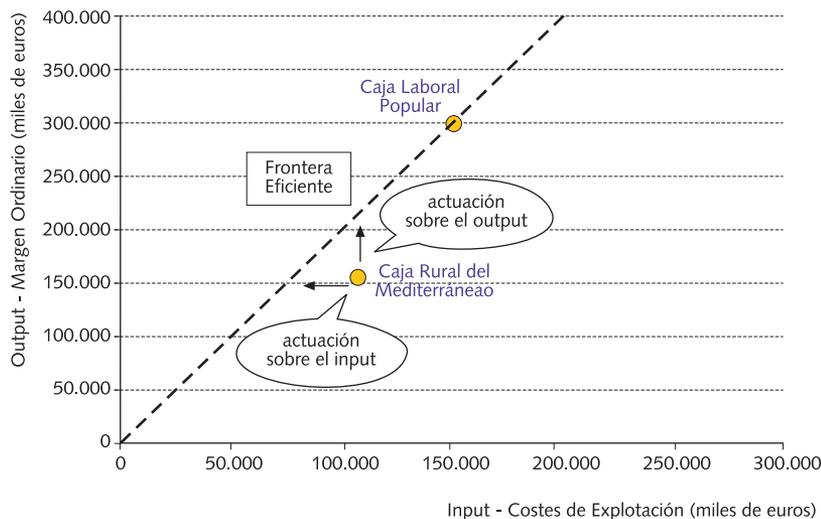
Entidad	Eficiencia Relativa (%)
C.R. Intermediterránea	121,6%
Caja Laboral Popular	100,0%
C.R. del Mediterráneo	136,6%
C.R. del Sur	121,5%
C.R. de Navarra	112,5%
C.R. de Granada	121,2%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNACC (2003).

A la vista del cuadro anterior, sólo la Caja Laboral Popular obtiene un índice del 100%, ya que es la más eficiente. El resto de entidades de esta muestra, debido a que no consiguen un dato de eficiencia tan bueno, tendrían que intentar aproximarse a la misma. La cuestión a resolver ahora es cómo debe acercarse a la mejor combinación, es decir, cómo se va a pasar desde la ineficiencia a la eficiencia. A este respecto, dado que estamos tratando con un solo input y output las entidades más ineficientes podrían optar por minimizar su dotación de input, maximizar su output o ambos a la vez. En la práctica, las entidades actúan sobre los inputs o sobre los outputs en función de las posibilidades de control que éstas tienen para alterar la dotación de los mismos. Véase gráfico 4.6.

Gráfico 4.6.

Formas de mejorar la eficiencia: enfoque input y/o enfoque output (un output-un input)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNACC (2003).

4.4.5. La frontera eficiente cuando se consideran varios inputs y varios outputs

A medida que aumenta la complejidad productiva de una empresa las medidas de eficiencia basadas en ratios, con un input y un output, resultan incompletas. En esos casos, la existencia de varios inputs,

outputs y demás factores de entorno aconsejará la utilización de una medida ponderada de la eficiencia, es decir:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\sum \text{ponderada de Outputs}}{\sum \text{ponderada de Inputs}}$$

También se puede expresar para cada una de las entidades consideradas de la siguiente forma:

$$\text{Eficiencia de la entidad } j = \frac{\sum_i u_i y_{ij}}{\sum_i v_i x_{ij}}$$

tal que: u_i = ponderación o peso dado al output i

y_{ij} = unidades de output i de la entidad j

Eficiencia Técnica de la empresa

v_i = ponderación o peso dado al input i

x_{ij} = unidades de input i de la entidad j

El problema ahora consiste en el cálculo del peso de cada input y output a la hora de llevar a cabo el análisis de la eficiencia de cada entidad. Incluso habría que decidir si se va a trabajar con pesos distintos para cada entidad considerada o si, por el contrario, se van a considerar las mismas ponderaciones de inputs y de outputs para toda la muestra.

Afortunadamente, para evitarnos la complicada tarea de asignarle ponderaciones a cada vector de inputs o de outputs, el análisis DEA (Análisis Envoltente de Datos) opta por asignarle a cada entidad o unidad productiva las ponderaciones de aquella unidad productiva para la que se maximiza el nivel de eficiencia.

4.5. Consideración de los modelos econométricos y matemáticos para el estudio de la eficiencia

Las alternativas de que se dispone para el estudio de la eficiencia en las entidades bancarias se resumen básicamente en dos grupos de técnicas: estimaciones paramétricas y no paramétricas. El primer caso

requerirá la definición previa de una función determinada, mientras que en el segundo no será necesario⁵.

4.5.1. Técnicas paramétricas para el estudio de la eficiencia

Estas técnicas requieren la definición previa de una función a la que asimilar el comportamiento de los datos recogidos. Es por ello que, frecuentemente se asocia al concepto de aproximación econométrica. Obviamente, el principal problema que presenta esta metodología consistirá en escoger la función más idónea para iniciar el análisis. Es por ello que, se asume que la producción tiene una naturaleza estocástica, de tal forma que podría modelizarse como:

$$Y = f(x) + \varepsilon, \text{ tal que } \varepsilon = v - u,$$

donde se asume que ε es el error o residuo, que a su vez se descompone entre u y v , es decir, el componente aleatorio no controlable por la empresa y la distancia de cada empresa a su frontera estocástica (ineficiencia técnica), respectivamente. Según esto, si asumimos que u y v se distribuyen independientemente de tal forma que u lo hace siguiendo una distribución seminormal, positiva en un lado, y que v se distribuye como una normal $(0, \delta^2)$, la frontera de producción estocástica se expresaría como:

$$Y^* = f(x) + v.$$

En este caso, el índice de eficiencia técnica de cada empresa j se calcularía como (Álvarez Pinilla, 2001; p. 29):

$$\text{Eficiencia Técnica de la empresa } j = \frac{Y_j}{f(x_j) + v_j}.$$

Para calcular la frontera de eficiencia, desde un punto de vista paramétrico, se puede recurrir a la técnica del *Stochastic Frontier*

⁵ Asimismo, a la hora de calcular la frontera de eficiencia se considerará que ésta es estocástica cuando se presuponga que existen errores aleatorios en los datos que provengan de fallos de especificación de la forma funcional (caso paramétrico). En caso contrario, se considerará una frontera determinista (no paramétrico), es decir, cuando se interprete que las diferencias en el nivel de eficiencia entre los miembros de un determinado grupo se deban exclusivamente a la distancia que unas entidades mantienen con respecto a la más eficiente (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 93). El problema de las técnicas no paramétricas o deterministas es que carecen de las propiedades estadístico-inferenciales de las primeras.

Approach (SFA), para el cálculo de una frontera de eficiencia estocástica; aunque también son válidas las técnicas basadas en la aproximación de libre distribución o *Distribution Free Approach* (DFA) y la aproximación de frontera gruesa o *Thick Frontier Approach* (TFA).

4.5.2. Técnicas no paramétricas

La ventaja que presentan estas técnicas consiste en que no se precisa encontrar una determinada forma funcional a la que asociar la frontera. Se trata de unas técnicas muy flexibles, pero que tienen como desventaja el que no se puedan cuantificar los errores aleatorios que presenten los datos de partida. Asimismo, el cálculo de la frontera eficiente a través de estas técnicas no permite medir la eficiencia asignativa (Server Izquierdo y Melián Navarro, 2001; p. 93).

La aplicación de la metodología no paramétrica para la estimación de índices de eficiencia productiva sigue una estructura lógica en la que deben cumplimentarse tres pasos:

- a) *Caracterización de la tecnología.* Consiste en describir, mediante un conjunto de supuestos, las propiedades de la tecnología de producción; en nuestro caso, se trata de describir el "saber hacer" de las cooperativas de crédito.
- b) *Definición de índices.* Debe definirse el tipo de índice cuyo valor se desea estimar. Existen distintos índices que informan de diferentes aspectos de la eficiencia o ineficiencia de las cooperativas de crédito evaluadas.
- c) *Algoritmo de cálculo.* Consiste en construir un programa matemático capaz de calcular el índice definido en el paso b). Este índice se obtiene por comparación con el resto de unidades productivas observadas y con otros procesos productivos que, aunque no se observan, se infiere que son factibles a partir de los supuestos tecnológicos formulados en el paso a).

A la hora de realizar un análisis de eficiencia se dispone de los datos de actividad (inputs y outputs) de un conjunto de actividades productivas observadas. A partir de esos datos deben obtenerse los índices de eficiencia de las distintas unidades productivas. La primera fase del proceso del análisis no paramétrico consiste en determinar qué conjunto de actividades productivas creemos que son factibles y cuáles no, a partir de los datos observados.

Una primera posibilidad es considerar que solamente las actividades productivas observadas son factibles. Seguidamente podremos medir los índices de eficiencia con respecto a dicha tecnología de referencia. Pero es posible asumir que la tecnología satisface determinadas propiedades teóricas, lo que implicaría que deben ser factibles otras actividades productivas pese a no haber sido observadas.

Una vez decidida la representación de la tecnología, es decir, el conjunto de procesos o actividades que se consideran factibles, el segundo paso consiste en definir el índice de eficiencia que se desea calcular.

El último paso consiste en diseñar un programa matemático que permita calcular este índice a partir de los datos observados y de la tecnología propuesta. A este respecto, la principal técnica para estimar el nivel de eficiencia, desde un punto de vista no paramétrico, consiste en la utilización del *Data Envelopment Analysis* (DEA) o Análisis Envolvente de Datos.

El inconveniente que presenta esta metodología determinista⁶ es que es muy sensible a las observaciones extremas y, además, la capacidad del DEA para discriminar entre las distintas entidades disminuye cuando aumenta el número de inputs y de outputs, pudiendo suceder que se catalogue como eficientes a la mayoría de las entidades consideradas (Pastor Monsálvez, 1996; p. 17).

No obstante, esta técnica presenta ciertas ventajas a la hora de tratar las observaciones correspondientes a entidades sin un marcado fin comercial y en las que intervienen multitud de inputs y outputs (López y Appennini, 2002; p. 10). Así pues, el desarrollo no paramétrico que aporta el análisis DEA resulta particularmente adecuado para el sector de cooperativas de crédito español por dos razones⁷:

- a) Porque en este tipo de entidades, en las que se estipulan otros fines paralelos a la maximización del beneficio, resulta complicado asimilar asociar una determinada forma funcional a su función de producción. Es por ello que el

⁶ Las fronteras determinísticas son las que atribuyen toda la ineficiencia a motivos técnicos (Álvarez Pinilla, 2001; p. 28).

⁷ Según Berger y Humphrey (1997, p. 185) la elección de una metodología paramétrica o no paramétrica y la aplicación a una población concreta no es nada sencilla, ya que no es posible determinar qué aproximación refleja, con mayor fidelidad, el nivel de eficiencia de las unidades consideradas. Según estos autores, la solución está en la agregación de más flexibilidad a los modelos paramétricos, aplicando funciones Fourier a la tradicional función translog, y en la introducción de técnicas de *bootstrapping* para el caso de los no paramétricos.

análisis DEA se presenta como una técnica idónea para entidades no lucrativas, o al menos no exclusivamente lucrativas.

- b) Porque a la hora de aplicar una técnica no paramétrica, en la que se prescinde del conocimiento de una determinada forma funcional, se hace necesario que exista cierta homogeneidad tecnológica entre los individuos de la muestra (López y Appennini., 2002, p. 10). Esta suposición es posible en el caso del sector de cooperativas de crédito en el que existe bastante identidad comercial e institucional.

4.6. Estimación de la frontera de eficiencia a través del análisis envolvente de datos (DEA)

El modelo DEA, inicialmente formalizado por Charnes *et al.* (1978), realiza comparaciones entre observaciones, que utilizan composiciones similares de inputs para la obtención de composiciones parecidas de outputs. En nuestro caso las observaciones son las empresas bancarias, las composiciones similares de inputs son los recursos comprometidos y las composiciones parecidas de outputs son las dimensiones de alcance.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}_{m \times n} \quad Y = \begin{bmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1n} \\ y_{21} & y_{22} & \dots & y_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_{s1} & y_{s2} & \dots & y_{sn} \end{bmatrix}_{s \times n}$$

El resultado es la construcción de una frontera empírica definida por empresas que, para un mismo compromiso de recursos, son capaces de hacer máximo su alcance; participar en un mayor número de segmentos de mercado, ofrecer un número superior de productos en dichos mercados o extender en mayor medida el ámbito geográfico de actuación.

Las empresas que definen la frontera disponen de ventaja competitiva y serán denominadas líderes estratégicos. La distancia que separa a la frontera de cada uno de los seguidores estratégicos determina, a su vez, la desventaja competitiva de éstos. Así pues, las cooperativas de crédito que se constituyen como líderes estratégicos

serán la referencia de las entidades seguidoras, de modo que para cada seguidor estratégico somos capaces de definir cuáles son las empresas que ejercen el papel de líder estratégico específico.

En definitiva, se trata de una técnica que consiste en la obtención de un hiperplano que se ajuste lo más posible al conjunto de observaciones. Así pues, para cada observación, se resolverá un ejercicio de programación lineal multiobjetivo⁸ con la finalidad de determinar la cantidad mínima de inputs necesarios para lograr los outputs considerados (Berger y Humphrey, 1997; p. 181). Concretamente, se procederá de la siguiente forma:

- a) Se construye una frontera empírica con las observaciones suministradas.
- b) Se evalúa la eficiencia de cada entidad que no pertenezca a la frontera eficiente, es decir, se considera que una entidad es eficiente y, por tanto, está situada sobre la frontera eficiente, cuando sea capaz de producir más output sin consumir más recursos o conseguir un mismo nivel de producción reduciendo los inputs necesarios.

Además, debe señalarse que puesto que las unidades evaluadas, cooperativas de crédito, presentan cierta homogeneidad en su función de producción, el análisis DEA resulta una técnica idónea para el estudio de la eficiencia del sector.

4.6.1. Formulación y análisis

4.6.1.1. El modelo básico: programación fraccional

El modelo más estándar de análisis de involucimiento de datos corresponde a Charnes, Cooper y Rhodes en 1978. Éste consideraba N empresas individuales ($j = 1, \dots, N$) que producen individualmente $Y_j = \{y_{rj}\}$ de los “ s ” diferentes outputs ($r = 1, \dots, s$) para los distintos mercados o segmentos en los que participa y con la utilización de $X_j = \{x_{ij}\}$ de los “ m ” recursos diferentes ($i = 1, \dots, m$). La matriz de inputs y outputs son respectivamente:

⁸ Se trata de un problema de programación multiobjetivo ya que lo que se busca es un conjunto de soluciones eficientes u óptimas de Pareto.

Como se acaba de mostrar, la matriz de inputs y outputs a considerar podría tener infinitas dimensiones, dependiendo de la voluntad del investigador a la hora de seleccionar más o menos recursos y producciones.

La formulación del modelo, suponiendo rendimientos constantes de escala y que el objetivo es la orientación a los inputs, consistiría en resolver el siguiente problema de programación lineal:

$$\text{Max } \theta = \frac{\mu_1 y_{1o} + \mu_2 y_{2o} + \dots + \mu_s y_{so}}{v_1 x_{1o} + v_2 x_{2o} + \dots + v_m x_{mo}}$$

con las siguientes restricciones:

$$\frac{\mu_1 y_{1j} + \mu_2 y_{2j} + \dots + \mu_s y_{sj}}{v_1 x_{1j} + v_2 x_{2j} + \dots + v_m x_{mj}} \leq 1 \quad \text{con } j = 1, 2, \dots, n$$

$$v_i \geq 0, \quad \forall i \in (1, 2, \dots, m)$$

$$\mu_r \geq 0, \quad \forall r \in (1, 2, \dots, s)$$

Estas restricciones significan que:

- a) La eficiencia, medida como suma ponderada de los outputs y los inputs, no excederá de uno, cualquiera que sea la entidad o sujeto considerado. Cuando el nivel de eficiencia sea igual a la unidad significará que la entidad considerada es la más eficiente pues, tras aplicar las ponderaciones obtenidas para la misma al resto de las entidades, ninguna de ellas obtiene una ratio superior. El resto de entidades con ratio inferior a la unidad serán consideradas como ineficientes (García-Cestona y Surroca, 2003; p. 14).
- b) Las ponderaciones, vectores v y μ , se calculan internamente tras la aplicación del modelo de la forma más favorable posible, es decir, cumpliendo las siguientes máximas:
 - ❑ Ninguna ponderación será negativa.
 - ❑ Serán aplicables a todos y cada uno de los individuos o entidades que conforman la muestra. Son, por tanto, universales.
 - ❑ Tendrán unos valores óptimos, de tal forma que serán la mejor combinación posible a la hora de maximizar la eficiencia de la entidad o individuo objeto de análisis.

Esto significará que cada unidad o individuo tenderá a dar mayor peso a aquella ponderación que más le favorece: por el lado de los inputs, se inclinará a dar más importancia a los que menos consume (y, por tanto, más le favorecen); y por el lado de los outputs, tenderá a otorgar más relevancia a aquellos que se fabrican en mayor cuantía.

Para el caso en que se quiera dar una orientación hacia la optimización de los outputs, el planteamiento del modelo sería el siguiente:

$$\text{Min } \rho = \frac{v_1x_{1o} + v_2x_{2o} + \dots + v_mx_{mo}}{\mu_1y_{1o} + \mu_2y_{2o} + \dots + \mu_sy_{so}}$$

Asimismo, se tendrán que mantener las siguientes restricciones:

$$\frac{v_1x_{1j} + v_2x_{2j} + \dots + v_mx_{mj}}{\mu_1y_{1j} + \mu_2y_{2j} + \dots + \mu_sy_{sj}} \geq 1 \quad \text{con } j = 1, 2, \dots, n$$

$$v_i \geq 0, \quad \forall i \in (1, 2, \dots, m)$$

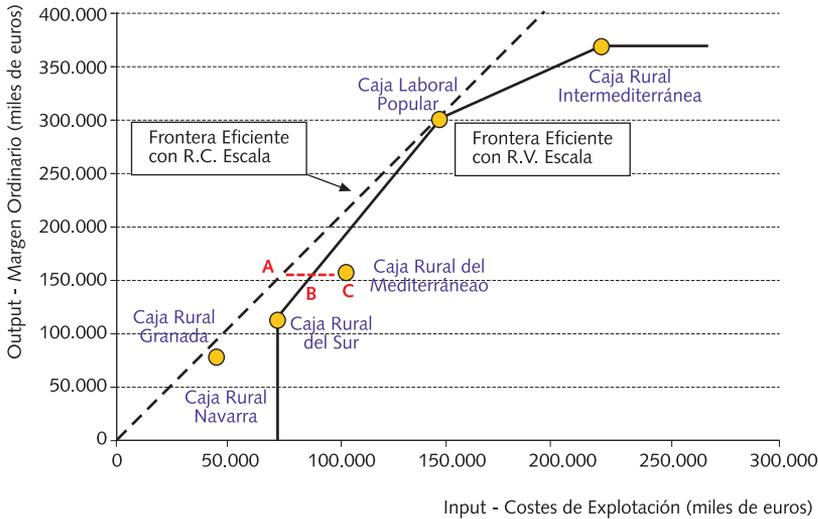
$$\mu_r \geq 0, \quad \forall r \in (1, 2, \dots, s)$$

4.6.1.2. Extensión del modelo: análisis de los rendimientos de escala

Una de las restricciones principales, en la formulación de modelos DEA, ha sido la de considerar que la consecución de un determinado nivel de eficiencia estaba supeditado a una estructura de rendimientos constantes de escala. Esta restricción implicaba cierta correspondencia entre el nivel del input consumido y el del output producido. Gráficamente, este hecho quedaba patente en el momento en que se exigía que, dada una combinación eficiente, todos los individuos o entidades que pudieran considerarse como igualmente eficientes tendrían que situarse sobre el vector que parte del origen de coordenadas y pasa por la entidad eficiente. Véase el gráfico 4.7.

Gráfico 4.7.

Frontera de eficiencia cuando hay rendimientos variables de escala



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la UNACC (2003).

A diferencia de lo que ocurre con rendimientos constantes de escala (R.C.Escala), en la que sólo la Caja Laboral Popular es considerada como eficiente, con rendimientos variables (R.V.Escala) la situación cambia significativamente. En este caso, si consideramos que la frontera de eficiencia pasa por Caja Rural del Sur, Caja Laboral Popular y Caja Rural Intermediterránea, tendríamos que asumir que, a diferencia de cuando se opera con rendimientos constantes de escala, hipotéticamente sólo una cooperativa de crédito podría considerarse como ineficiente: la Caja Rural del Mediterráneo.

Desde un punto de vista de orientación a los inputs, la ineficiencia total vendría expresada por el segmento A-C, es decir, la distancia que separa a la entidad más ineficiente de la frontera de eficiencia bajo el supuesto de rendimientos constantes de escala. Una vez conocida ésta, es posible su descomposición argumentando que la distancia entre la frontera de eficiencia bajo rendimientos variables de escala y la entidad ineficiente, segmento B-C, sería considerada como ineficiencia técnica pura. Por otro lado, la diferencia entre la ineficiencia técnica total y la ineficiencia técnica pura, es decir, la ineficiencia de escala, segmento A-B, es la que se origina por el hecho de que una empresa opere a una escala desfavorable o poco óptima.

Análiticamente, se podrá descomponer la eficiencia técnica global como producto de la eficiencia de escala y la eficiencia técnica pura:

$$\begin{aligned} & \textit{Eficiencia técnica pura (R.V.Escala)} \\ & \times \textit{Eficiencia de Escala} \\ = & \underbrace{\hspace{10em}} \\ & \textit{Eficiencia técnica global (R.C.Escala)} \end{aligned}$$

Así pues, tras considerar las distintas alternativas de rendimientos de escala: constantes y variables, el objetivo será asignar la ineficiencia de una determinada entidad a la mala gestión que hayan podido llevar a cabo sus gestores, ineficiencia técnica, o a las desfavorables condiciones de mercado a las que se enfrenta, ineficiencia de escala.

Parece lógico que no es apropiado quedarse con la definición de ineficiencia global que arroja el modelo básico, sobre todo si se piensa que una de las causas de la ineficiencia puede ser la dimensión de la unidad productiva⁹.

Finalmente, la descomposición de la eficiencia global en sus componentes puramente técnica y de escala, tal y como se ha presentado, plantea cuestiones tan importantes como: ¿Existe un tamaño óptimo que haga a las entidades eficientes? ¿Realmente el tamaño influye en la eficiencia de las entidades?

4.6.2. Aplicación al sector de cooperativas de crédito españolas

El objetivo de este apartado es la evaluación de la eficiencia técnica del sector de cooperativas de crédito nacional mediante la utilización del Análisis Envolvente de Datos. Así pues, la meta perseguida será la obtención de un nivel de eficiencia para cada una de las entidades consideradas, con la problemática que ello comporta a la hora de tratar la información financiera de la que se dispone (1995 a 2003).

⁹ A este respecto, Bowlin (1989, p. 299) afirmaba que era necesario desglosar la eficiencia global de una empresa, en su vertiente técnica y de escala, ya que era la única forma de averiguar hasta qué punto los gestores de una empresa son capaces de influir en la mejora de la eficiencia. A este respecto, este autor puntaliza que puede darse el caso en que una empresa sea eficiente desde el punto de vista técnico, por lo que habría que premiar a su gestor, pero ineficiente desde el punto de vista de escala, es decir, esta empresa sólo podría aumentar su eficiencia global si cambia su escala o dimensión.

4.6.2.1. Selección de los individuos a considerar

Tras asignar los activos, pasivos y resto de variables objeto de estudio a las entidades resultantes de los numerosos procesos de fusión, se ha optado por el análisis de 81 cooperativas de crédito, de un censo total de 83 entidades a diciembre de 2003, durante nueve ejercicios contables (1995 a 2003).

Asimismo, es necesario advertir que antes de la ejecución del análisis, los datos han sido sometidos a un leve proceso de homogeneización para anticipar la presencia de resultados atípicos que puedan inducir a algún error en el cálculo de la eficiencia. En caso de no efectuar esta depuración podría ocurrir que las observaciones atípicas resultasen ser las más eficientes y, consecuentemente, este hecho podría influir en la evaluación del resto de entidades consideradas, para acabar dando resultados totalmente erróneos. En nuestro caso, la depuración de datos se ha extendido a todas aquellas entidades que se hayan creado durante el período objeto de estudio. Se trata de la Caja Rural de Albalat dels Sorels, creada en 1999, y de la Caja Rural Credit Valencia, fundada en 2001.

Finalmente, se destaca que la selección de la muestra considerada se caracteriza por su homogeneidad de acción, pues se trata de un conjunto de entidades que presenta una tecnología común, con unos inputs y unos outputs similares en todas ellas. A este respecto, sirva como ejemplo el hecho de que el Grupo Caja Rural, a través de sus sociedades de prestación de servicios¹⁰, crea productos homogéneos para el conjunto de las cooperativas de crédito asociadas, es decir, la gran mayoría. Es por ello que, a menudo, es habitual la comercialización de los productos y servicios de las cooperativas de crédito bajo la enseña de la *espiga*, sobre todo en el caso de las cajas rurales.

4.6.2.2. Inputs y outputs a considerar. Enfoque restringido

Se trata de una de las tareas más importantes y comprometidas del análisis de la eficiencia, pues siempre resultará complicado decidir la inclusión de más o menos inputs u outputs. Según Cooper *et al.* (2000, p. 252) la inquietud del investigador debe ir encaminada a la inclusión de un número reducido de inputs y de outputs, salvo que las conclusiones a las que se lleguen aconsejen la adición de variables adicionales,

¹⁰ Como ya se comentó en el capítulo 2, éstas son el Banco Cooperativo Español, Rural Grupo Asegurador y Rural Servicios Informáticos.

con objeto de mejorar el análisis de la eficiencia. Así pues, es conveniente ser cauto a la hora de incluir variables entre los inputs y outputs a considerar, pues a medida que se incrementa su número será más difícil hallar el grupo más eficiente. En cualquier caso, según estos autores, la selección de variables e individuos podría quedar acotada por la siguiente regla:

$$n \geq \text{máx}[(m \times s); 3 \times (m + s)]$$

donde,

“*n*” = número de entidades consideradas.

“*m*” = número de inputs considerados para cada entidad *j*.

“*s*” = número de outputs recogidos para cada una de las entidades consideradas.

En nuestro caso, estos criterios se cumplen sobradamente ya que se han considerado 81 entidades y cinco variables, tres inputs y dos outputs, que se detallan a continuación comenzando por los outputs.

Es preciso señalar que no existe consenso en cuanto a los outputs a considerar en el análisis de la eficiencia en el sector bancario. Para este estudio se ha considerado conveniente definir las siguientes variables:

- ❑ **Créditos sobre clientes.** Se trata de la variable de salida más comúnmente utilizada en los numerosos estudios que sobre la eficiencia técnica se han llevado a cabo. A este respecto, no hay que negar que se trata de la pieza angular de toda entidad de depósito, ya que la función de producción que éstas desarrollan pasa, en la mayoría de los casos, por la captación de depósitos para ser prestados a particulares en forma de créditos. Esta variable ya se ha usado en estudios de similares características, como en los de Pastor Monsálvez (1996, p. 10), Marco Gual y Moya Clemente (2001, p. 31) y López y Appennini (2002, p. 16), entre otros.
- ❑ **Cartera de títulos.** En este caso se ha considerado que otro de los outputs generados por las entidades de depósito consiste en la inversión en valores, tanto de renta fija como de renta variable. Algunos autores consideran, además de

las carteras de renta fija y renta variable, los disponibles en intermediarios financieros, una vez que se han neteado las posiciones acreedoras y deudoras. No obstante, para el caso de las cooperativas de crédito no se ha considerado relevante la inclusión del neto de entidades de crédito debido a la heterogenidad con que dichos saldos se manifiestan en las entidades consideradas. A su vez, hay que tener en cuenta que la tenencia de posiciones en el interbancario no parece ser el objetivo de las áreas de tesorería de estas entidades.

En cuanto a los inputs que intervienen en la actividad bancaria que desarrollan las cooperativas de crédito se pueden distinguir tres fuentes: los que provienen de la utilización del capital humano, los que consisten en el empleo de capital físico o inmovilizado y los recursos ajenos que se captan de forma minorista¹¹. En concreto, se utilizarán:

- **Empleados.** Se podrían entender como el input principal de toda actividad bancaria, pues de todos es conocida la importancia que el personal tiene en aquellos sectores económicos en los que predomina la comercialización de servicios financieros.

A la hora de considerar la contribución de la plantilla de la empresa al logro de un determinado nivel de eficiencia, hay que tener en cuenta que las variables que deben contemplarse van más allá del mero recuento físico de los empleados. Habría que detallar el nivel académico, la categoría profesional o la antigüedad para poder efectuar un análisis completo. En caso contrario, se estaría considerando a todos los empleados de una entidad como igualmente productivos, cuando en la práctica esto no es así. No obstante, las dificultades para obtener una imagen fiel de la plantilla de cada una de las cooperativas de crédito obliga a tomar el número de empleados, independientemente de la estratificación que presente la plantilla o de la dedicación horaria que cada individuo tenga reconocida. Así pues, todos los trabajadores serían igualmente productivos, por lo que se estaría hablando de una plantilla homogénea o equivalente¹².

¹¹ La elección de inputs que se propone en este trabajo está en consonancia con las líneas de investigación propuestas por autores como Sealey y Lindley (1977) y que han sido la base de numerosos estudios sobre eficiencia en el sector de entidades de depósito, tanto nacionales como internacionales (Carbó Valverde *et al.*, 2002; p. 208).

¹² Lo ideal sería ponderar cada individuo por su dedicación (tiempo completo o parcial) y categoría, para que cada empleado tuviese unas características similares.

Asimismo, es necesario apuntar que el capital humano va a ser valorado a través de los gastos de personal, una vez que tales gastos han sido separados del total de gastos de explotación del ejercicio considerado.

- ❑ **Activo fijo.** Con la inclusión de esta variable se pretende recoger el consumo de capital físico asociado al proceso de producción bancaria. El precio de este input se calculará mediante los gastos de amortización.
- ❑ **Coste de los depósitos.** A pesar de la problemática que existe sobre la consideración de los depósitos como input u output bancario, el hecho es que una parte de la doctrina designa que los costes financieros constituyen una variable fundamental a la hora de evaluar la eficiencia de las entidades de depósito.

En el cuadro 4.5 se muestra el resumen de los inputs y outputs considerados.

Cuadro 4.5.

Resumen de los inputs y outputs considerados

Inputs		Outputs	
Coste de Personal	X_{1j}	Créditos sobre clientes	Y_{1j}
Coste de Amortización	X_{2j}	Cartera de Títulos	Y_{2j}
Coste Financiero	X_{3j}		

4.6.2.3. Outputs orientados a los individuos. Enfoque ampliado

Una vez que se ha presentado la relación de inputs y outputs que satisface la mayoría de los enfoques tradicionales sobre el estudio de la eficiencia en entidades de depósito, resulta interesante la ampliación de los supuestos originales para ver en qué medida aquellos objetivos menos relacionados con la rentabilidad económica contribuyen al incremento de la eficiencia técnica.

De manera esquemática, los outputs adicionales que se han considerado son los siguientes:

- ❑ **Número de operaciones de inversión crediticia por oficina.** Con la elección de esta variable se trata de tener en

cuenta la aportación que hace este tipo de entidades a la lucha contra la exclusión financiera (cuestión ya planteada en el apartado 1.3.2 del primer capítulo). En definitiva, se intenta demostrar el objetivo social que tienen las entidades de tipo cooperativo a la hora de potenciar los microcréditos como vía para satisfacer, en las mejores condiciones posibles, las necesidades de las familias que precisan escasos montantes de crédito y que, a la vez, resultan desatendidas por aquellos intermediarios financieros más preocupados por la rentabilidad y el ánimo de lucro¹³.

- **Rentabilidad media del activo (R.O.A).** Esta variable se incluye con el objetivo de medir la capacidad de la muestra para ser eficientes desde un punto de vista económico. Asimismo, puesto que esta ratio se forma relacionando los beneficios después de impuestos y los activos totales medios de cada entidad, también se conseguiría estimar el ritmo con que cada entidad consolida sus reservas a medida que aumentan sus beneficios (García-Cestona y Surroca, 2003; p. 21).
- **Número de socios sobre el total de clientes.** Esta ratio se ha tenido en cuenta con la finalidad de recoger el grado de cumplimiento del objeto social de las entidades de tipo cooperativo. A este respecto, es necesario recordar que en estas entidades no es estrictamente necesario rentabilizar la posición del accionista, es decir, la rentabilidad financiera de la empresa, pues la orientación es más bien la de satisfacer los deseos de su clientela, que al mismo tiempo son sus propietarios. Así pues, con la inclusión de esta variable se trata de verificar en qué medida se ha ido desvirtuando el objeto social originario de las primeras reglamentaciones; ya en el artículo 1 de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito comenzó a vislumbrarse la posibilidad de atender, aunque de forma restringida, a los no socios.

En el cuadro 4.6 se muestra un detalle de los outputs adicionales que tratan de contrarrestar la pérdida de eficiencia que pueden presentar las cooperativas de crédito por llevar a cabo una labor con orientación marcadamente social.

¹³ Hemos de indicar que existen otras vías para estimar el objetivo social de aquella parte de los intermediarios financieros que no se caracterizan precisamente por el ánimo de lucro, es decir, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. A este respecto, García-Cestona y Surroca (2003, p. 20) valoran la contribución de este tipo de entidades a la hora de proveer de servicios financieros a las pequeñas poblaciones o el mantenimiento de cuentas a la vista de clientes con escaso volumen. Consideramos que sería una vía más para justificar el objetivo social de tales entidades.

Cuadro 4.6.

Outputs adicionales. Enfoque ampliado

Outputs adicionales	
Ops. I.Crediticia / Oficina	NY_{1j}
Rentabilidad Media del Activo (ROA)	NY_{2j}
Número de socios / Total de Clientes	NY_{3j}

Finalmente, nos gustaría aclarar que es posible que las variables que se han tenido en cuenta no sean todas las que pudieran considerarse relevantes para el análisis de la eficiencia en el sector de las cooperativas de crédito, a escala nacional. No obstante, creemos estar seguros de haber considerado aquellas que sí que tienen un comportamiento homogéneo en todas las entidades analizadas, por lo que se garantiza que el análisis se ha aplicado a individuos con similares características.

4.6.2.4. Análisis de los resultados

Tal y como se ha definido el modelo, con orientación output, la frontera de eficiencia técnica estará formada por aquel conjunto de entidades cooperativas que consiga optimizar el empleo de los recursos productivos empleados con la finalidad de conseguir un determinado nivel de outputs. Concretamente, se busca un comportamiento minimizador del *Coste de personal* (input X_{1j}), del *Coste de amortización* (input X_{2j}) y de los *Costes financieros* (input X_{3j}).

Así pues, se ha procedido a la resolución de los 81 problemas de programación lineal (para cada una de las entidades cooperativas consideradas y año) correspondientes al modelo BCC (con rendimientos variables de escala) en su versión envolvente con orientación input.

Una vez que se hayan obtenido las eficiencias relativas para cada una de las entidades cooperativas, se podrá afirmar si la unidad evaluada es eficiente, por lo que presentará un porcentaje del 100%, o si por el contrario ésta podría aumentar su producción en un determinado porcentaje, al tiempo que se podrá evaluar si la cooperativa de crédito está operando a una escala eficiente o no.

Para el cálculo de los niveles de eficiencia se ha empleado el software E.M.S v. 1.3.0 (Efficiency Measurement System) creado por Holger Scheel y de libre distribución, cuando se trata de uso académico.

Tras proceder al tratamiento de los datos y al cálculo de la eficiencia relativa, año a año, para todo el horizonte temporal considerado (1995 a 2003), se presenta un cuadro con los estadísticos descriptivos más habituales. Véase cuadro 4.7.

Como se puede observar, en todos los años considerados, la inclusión de variables relacionadas con los objetivos sociales de este tipo de entidades mejora los indicadores de eficiencia del sector de cooperativas de crédito. Este hecho queda perfectamente reflejado en el gráfico 4.8, donde se presenta la evolución temporal de la media de la eficiencia, tanto en su enfoque restringido como ampliado, del sector.

Cuadro 4.7.

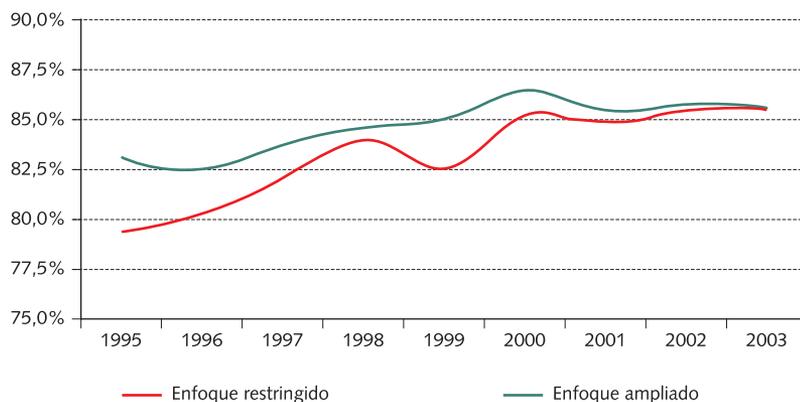
Estadísticos descriptivos de las medidas de eficiencia entre 1995 y 2003

Años	Estadísticos	Score de Eficiencia Técnica		Años	Estadísticos	Score de Eficiencia Técnica	
		Enfoque restringido	Enfoque Ampliado			Enfoque restringido	Enfoque Ampliado
1995	Mínimo	37,17%	39,94%	2000	Mínimo	47,73%	49,69%
	Media	79,47%	83,11%		Media	85,15%	86,38%
	Máximo	100,00%	100,00%		Máximo	100,00%	100,00%
	Dispersión	17,01%	17,00%		Dispersión	12,77%	12,62%
1996	Mínimo	37,09%	37,55%	2001	Mínimo	54,35%	54,35%
	Media	80,38%	82,52%		Media	84,95%	85,51%
	Máximo	100,00%	100,00%		Máximo	100,00%	100,00%
	Dispersión	17,61%	17,33%		Dispersión	12,95%	12,98%
1997	Mínimo	34,00%	34,14%	2002	Mínimo	57,76%	57,76%
	Media	82,21%	83,80%		Media	85,37%	85,70%
	Máximo	100,00%	100,00%		Máximo	100,00%	100,00%
	Dispersión	17,24%	17,18%		Dispersión	13,51%	13,43%
1998	Mínimo	44,38%	44,38%	2003	Mínimo	53,86%	53,86%
	Media	84,07%	84,57%		Media	85,50%	85,66%
	Máximo	100,00%	100,00%		Máximo	100,00%	100,00%
	Dispersión	16,63%	16,54%		Dispersión	13,47%	13,58%
1999	Mínimo	42,53%	42,53%				
	Media	82,60%	85,02%				
	Máximo	100,00%	100,00%				
	Dispersión	14,22%	14,45%				

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la UNACC y EMS.

Gráfico 4.8.

Evolución de la eficiencia técnica: enfoque restringido y ampliado



Fuente: *Elaboración propia.*

Resulta interesante constatar cómo el *score* de eficiencia describe una senda alcista, tanto en el enfoque restringido como ampliado, reflejo de las ganancias de eficiencia que, en promedio, el sector ha ido experimentando desde 1995 a 2003. No obstante, es destacable la convergencia que experimentan ambas curvas a medida que pasan los años, es decir, la consideración del enfoque alternativo para medir la eficiencia técnica de las cooperativas de crédito pierde fuerza, pues crece a una tasa inferior a la que lo hacen las variables objetivo del enfoque restringido. A este respecto, habría que considerar que ésta es una de las pruebas más claras a la hora de justificar la desorientación del sector, o de algunas de las entidades más importantes, hacia los principios cooperativos de antaño.

Así pues, la convergencia de ambos enfoques a partir del año 2000 difumina el interés teórico de las cooperativas de crédito por las operaciones de pequeña dimensión (*Ops. I. Crediticia/Oficina*) o el de la prestación de servicios financieros a sus asociados (*Número de socios/ Total de clientes*).

Por otro lado, los descensos de eficiencia que se producen entre 1998 y 1999 tienen varios orígenes, como es el caso de:

- La puesta en marcha de una nueva normativa del Banco de España a través de su circular 9/1999 de 17 de diciembre. A pesar de ser aprobada en diciembre, el sector anticiparía los cambios que provocaría la puesta en vigor de la nueva

circular, es decir, la creación de una nueva figura de cobertura de riesgos de insolvencias bajo el nombre de cobertura estadística de insolvencias, además de la genérica que ya existía. Aunque el incremento de las dotaciones para cobertura de insolvencias no influye directamente en los inputs y outputs considerados, es muy posible que las entidades afinaran la concesión de créditos a la clientela con los que evitar dotaciones adicionales en el futuro.

- Influencia negativa de los tipos de interés, el llamado *efecto tipos*, por tratarse de un año que comenzaría con perspectivas bajistas de tipos de interés y en el que acabarían subiendo a finales de año. El deterioro de los márgenes del sector se intentó contrarrestar entonces con los ingresos procedentes de la desintermediación y las comisiones. Desafortunadamente, es el año en que se producen rescates masivos de los patrimonios situados en fondos de inversión, con la consiguiente pérdida de los rendimientos generados por la gestión de los mismos¹⁴.
- Asimismo, debido a la disminución de los tipos de interés, el rendimiento de las carteras de renta fija se hacía menos atractivo para las cooperativas de crédito. Es por ello que, las entidades financieras redujeron drásticamente sus carteras de renta fija, con las consecuencias que esto tiene tras considerarla como una de las variables output de nuestro análisis de eficiencia.

4.6.2.5. Ranking de las Comunidades Autónomas y las cooperativas de crédito más eficientes

A continuación se presenta un análisis, por Comunidades Autónomas, en el que se ha comenzado por agrupar a cada entidad cooperativa en la Comunidad Autónoma en la que tiene su domicilio social. El objetivo consiste en justificar si aquellas regiones con mayor presencia de cooperativas de crédito son también las que cuentan con las entidades más eficientes, según los inputs y los outputs que se han contemplado.

En el cuadro 4.8 se presenta el detalle del número de cooperativas de crédito que se encuentran sobre la frontera de eficiencia, clasificando las mismas en función de la Comunidad Autónoma en la que radique su domicilio social. Asimismo, se ha optado por presentar los resultados, tanto del enfoque restringido, como del enfoque ampliado.

¹⁴ El saldo gestionado de fondos de inversión se reduciría en 1,4 billones de pesetas durante 1999, siendo especialmente preocupante en el caso de los fondos cuyo subyacente era la renta fija (UNACC, 1999; p. 11).

Cuadro 4.8.

Número de entidades eficientes por Comunidades Autónomas entre 1995 y 2003

Comunidad Autónoma	1995		1996		1997		1998		1999	
	Enfoque Rest.	Enfoque Ampl.								
Andalucía	4	4	5	5	6	6	7	8	2	5
Aragón	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Asturias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Baleares (Illes)	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Canarias	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1
Castilla y León	0	2	0	0	3	3	1	1	0	0
Castilla-La Mancha	3	3	2	2	3	3	1	1	2	2
Cataluña	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3
Comunidad Valenciana	4	11	11	13	10	11	11	11	8	11
Extremadura	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Galicia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madrid	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2
Murcia	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
Navarra	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
País Vasco	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Total Nacional	19	28	25	29	31	31	30	31	19	26
% s/ Total coops.	23,5%	34,6%	30,9%	35,8%	38,3%	38,3%	37,0%	38,3%	23,5%	32,1%

Comunidad Autónoma	2000		2001		2002		2003	
	Enfoque Rest.	Enfoque Ampl.						
Andalucía	4	5	5	5	4	4	4	5
Aragón	0	1	0	0	0	0	0	0
Asturias	0	0	0	0	0	0	0	0
Baleares (Illes)	0	0	0	0	0	0	0	0
Canarias	1	1	1	1	0	0	0	0
Castilla y León	0	0	0	0	0	0	0	0
Castilla-La Mancha	2	2	2	2	2	2	2	2
Cataluña	3	3	3	3	3	3	4	4
Comunidad Valenciana	8	10	8	10	7	8	7	10
Extremadura	0	0	0	0	0	0	0	0
Galicia	0	0	0	0	0	0	0	0
Madrid	2	2	2	2	2	2	2	2
Murcia	0	0	0	0	1	1	1	1
Navarra	1	1	1	1	1	1	1	1
País Vasco	1	1	1	1	1	1	1	1
Total Nacional	22	26	23	25	21	22	22	26
% s/ Total coops.	27,2%	32,1%	28,4%	30,9%	25,9%	27,2%	27,2%	32,1%

Fuente: Elaboración propia.

A la vista de los datos, se observa cómo la Comunidad Valenciana es la región con mayor número de entidades eficientes, sobre todo cuando se considera el enfoque ampliado, es decir, aquél en el que se insertaban tres output adicionales que trataban de medir la orientación de este tipo de entidades hacia los interesados, así como la rentabilidad de los activos. Asimismo, las cooperativas de crédito valencianas son las que han mostrado una mejor evolución, pues si en 1995, junto con Andalucía, eran las regiones con mayor número de cooperativas de crédito eficientes, considerando un enfoque restringido, en 2003 se supera ampliamente la media andaluza.

A escala nacional, resulta positivo comprobar cómo el porcentaje de entidades eficientes ha ido creciendo a lo largo de los años. Si en 1995 un 23,5% de las 81 entidades cooperativas consideradas se situaba sobre la frontera de eficiencia, según el enfoque restringido; en 2003 dicho porcentaje se elevaba al 27,2% (en el caso del enfoque ampliado, apenas se aprecia variación en cuanto al número de entidades situadas sobre la frontera de eficiencia, 34,6% y 32,1% respectivamente).

Finalmente, a escala individual, sólo siete entidades se sitúan sobre la frontera durante el período considerado. Se trata de Caja Rural Intermediterránea –Cajamar–, Caja Laboral Popular, Caja Rural de Nueva Carteya, Caja Escolar de Fomento, Caja Rural de Castellidans, Caja Rural de Toledo y Caja Rural de Navarra. No obstante, la mayoría del sector ha alcanzado alguna vez la frontera de eficiencia, es decir, un 70% de las entidades en el caso del enfoque ampliado y un 56% para el enfoque restringido.

En el cuadro 4.9 se muestra el detalle de las cooperativas de crédito que han presentado un comportamiento eficiente en alguno de los años analizados. Se trata de un grupo de 56 cooperativas de crédito que se ordenan desde aquellas que han estado presentes en las sucesivas fronteras de eficiencia que se han construido, hasta las que sólo presentan comportamientos eficientes si se tiene en cuenta el enfoque ampliado.

Cuadro 4.9.

Ranking de frecuencias de entidades eficientes

entre 1995 y 2003

Entidad	CC.AA	Provincia	Frecuencia	
			Enf. Rest.	Enf. Ampl.
R. Intermediterránea	Andalucía	Almería	9	9
Caja Laboral Popular	País Vasco	Guipúzcoa	9	9
C. R. de Nueva Carteya	Andalucía	Córdoba	9	9
Caja Escolar de Fomento	Madrid	Madrid	9	9
C. R. de Castellidans	Cataluña	Lleida	9	9
C. R. de Toledo	Castilla-La Mancha	Toledo	9	9
C. R. de Navarra	Navarra	Navarra	9	9
Caja Caminos	Madrid	Madrid	9	8
C. R. de Adamuz	Andalucía	Córdoba	7	9
C. R. de Vinarós	Comunidad Valenciana	Castellón	6	9
C. R. del Mediterráneo	Comunidad Valenciana	Valencia	8	8
C. R. de Guissona	Cataluña	Lleida	8	8
Caja de Ingenieros	Cataluña	Barcelona	7	8
C. R. de Chilches	Comunidad Valenciana	Castellón	7	8
C. R. de Baena	Andalucía	Córdoba	6	8
C. R. de Alquerías del Niño Perdido	Comunidad Valenciana	Castellón	6	8
C. R. de Casinos	Comunidad Valenciana	Valencia	2	8
C. R. de Onda	Comunidad Valenciana	Castellón	6	7
C. R. de Cañete de Torres	Andalucía	Córdoba	5	7
C. R. de Tenerife	Canarias	Tenerife	6	6
C. R. de Villarreal	Comunidad Valenciana	Castellón	6	6
C. R. de Ciudad Real	Castilla-La Mancha	Ciudad Real	5	5
C. R. de Vilafamés	Comunidad Valenciana	Castellón	5	5
C. R. de la Vall de San Isidro	Comunidad Valenciana	Castellón	5	5
C. R. de Extremadura	Extremadura	Badajoz	4	4
C. R. de Almenara	Comunidad Valenciana	Castellón	2	4
C. R. Regional	Murcia	Murcia	3	3
C. R. de Cheste	Comunidad Valenciana	Valencia	3	3
C. R. Central de Orihuela	Comunidad Valenciana	Alicante	3	3
C. R. S.V.F. de Vall de Uxó	Comunidad Valenciana	Castellón	3	3
C. R. de Betxí	Comunidad Valenciana	Castellón	2	3
C. R. de L'Alcudia	Comunidad Valenciana	Valencia	1	3
C. R. de Villamalea	Castilla-La Mancha	Albacete	2	2
C. R. de Utrera	Andalucía	Sevilla	2	2
C. R. de Benicarló	Comunidad Valenciana	Castellón	2	2
C. R. del Sur	Andalucía	Sevilla	2	2
C. R. de Soria	Castilla y León	Soria	2	2
C. R. de Fuentepelayo	Castilla y León	Segovia	1	2
C. R. de Algemesí	Comunidad Valenciana	Valencia	0	2
Caja de Arquitectos	Cataluña	Barcelona	1	1

Entidad	CC.AA	Provincia	Frecuencia	
			Enf. Rest.	Enf. Ampl..
C. R. de Coves de Vinromá	Comunidad Valenciana	Castellón	1	1
C. R. de Castellón	Comunidad Valenciana	Castellón	1	1
C. R. de Mota del Cuervo	Castilla-La Mancha	Cuenca	1	1
C. R. de Alginet	Comunidad Valenciana	Valencia	1	1
C. R. de la Roda	Castilla-La Mancha	Albacete	1	1
C. R. de Callosa d'en Sarriá	Comunidad Valenciana	Alicante	1	1
C. R. de Cuenca	Castilla-La Mancha	Cuenca	1	1
C. R. de Aragón	Aragón	Zaragoza	0	1
Caja de los Abogados	Cataluña	Barcelona	0	1
C. R. C. Cto. de Petrel	Comunidad Valenciana	Alicante	0	1
C. R. de Baleares	Baleares	(Illes)Baleares	0	1
C. R. de Almassora	Comunidad Valenciana	Castellón	0	1
C. R. de Córdoba	Andalucía	Córdoba	0	1
C. R. de Segovia	Castilla y León	Segovia	0	1
C. R. de Villar	Comunidad Valenciana	Valencia	0	1
C. R. de Zamora	Castilla y León	Zamora	0	1

Fuente: Elaboración propia.

Además de las siete entidades más eficientes, resulta interesante el comportamiento que tienen aquellas cooperativas de crédito en las que la inclusión de un enfoque ampliado hace que presenten una mayor frecuencia, es decir, se han situado sobre la frontera de las entidades más eficientes durante más años. Fundamentalmente se trata de entidades de pequeña dimensión en las que la orientación hacia los individuos todavía está presente.

En el anexo del capítulo 4 se encuentra el ranking de frecuencias de cada cooperativa de crédito considerada.

4.7. Descomposición de la eficiencia técnica. Estimación econométrica con datos de panel

4.7.1. Objetivo perseguido

A continuación se presenta un estudio en el que se trata de relacionar la eficiencia de las entidades cooperativas con un mix de variables explicativas. Una vez realizado el análisis se podrá determinar el impacto que para la eficiencia tiene la inclusión, año tras año, de cada una de estas variables.

Esta técnica de análisis supone considerar dos dimensiones: temporal y estructural, tras asociar a una población una serie de variables, durante un período de tiempo. Así pues, el panel sería algo así como una base de datos mixta de serie temporal (1995 a 2003) y corte transversal (sector de cooperativas de crédito).

Para llevar a cabo este estudio se ha construido una tabla de datos, desde 1995 a 2003, que posteriormente se ha tratado por medio de la aplicación TSP. En nuestro caso, se trata de estudiar el comportamiento de una población, las cooperativas de crédito españolas, haciendo hincapié en un conjunto ordenado y permanente de variables de balance, de la cuenta de resultados y de la memoria.

4.7.2. Ventajas en el uso de datos de panel

El uso de datos de panel proporciona mayores beneficios que una única muestra de datos de corte transversal o de corte temporal ya que:

- a) Permite distinguir diferencias interindividuales de las diferencias intraindividuales, así como también resulta útil a la hora de proporcionar información para discriminar el comportamiento individual del comportamiento medio o para identificar un modelo de otro modo indistinguible. Asimismo, esta técnica permite aplicar una serie de pruebas para confirmar o rechazar la heterogeneidad de la muestra.
- b) Reduce los problemas de multicolinealidad de datos y la escasez de grados de libertad en datos de series temporales. Este problema aumenta cuando la información proporcionada por la muestra no es bastante rica como para satisfacer los niveles de demanda del modelo. Los datos de panel, debido a que ofrecen muchos más grados de libertad y detalles sobre atributos individuales, pueden reducir la diferencia entre la demanda de información del modelo y la que proporcionan los datos. Este es uno de los motivos más importantes para emplear datos de panel en el análisis de la eficiencia en el sector de cooperativas de crédito en España, ya que el primer problema que se planteaba era el escaso número de observaciones disponibles, sobre todo desde el punto de vista temporal (1995 a 2003). En cambio, la combinación de periodos de tiempo y cooperativas de crédito permite aumentar el número de observaciones y el de parámetros del modelo.
- c) Elimina o reduce el sesgo de la estimación. La especificación del modelo es una de las mayores dificultades de los investigadores, ya que resulta complicado acertar a la primera

en la elección de las variables clave que van a ser incluidas en el modelo, por no hablar de las críticas que se podrán plantear a la hora de plasmar las relaciones que las variables dependientes tendrán sobre la variable explicada. Si los efectos de las variables omitidas están correlacionados con las variables explicadas, y estas correlaciones no se tienen en cuenta, los resultados pueden estar sesgados. El análisis mediante datos de panel permitirá evitar las dificultades que se presentarán al no haber podido tener en cuenta todas las variables de la estimación.

- d) Permiten analizar aspectos dinámicos de los fenómenos económicos que no pueden ser estudiados con datos de corte transversal o series temporales (Hsiao, 1986; p. 2).

4.7.3. Especificación general del modelo

La especificación general del modelo de datos de panel es la siguiente:

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it} + \beta + \mu_{it} ,$$

teniendo en cuenta que:

$$i = 1, \dots, N$$

$$t = 1, \dots, T$$

Donde i , hace referencia al número de individuos ($i = 1, \dots, N$) y t , al período de tiempo ($t = 1, \dots, T$). Y_{it} es un vector que recoge las observaciones de la variable dependiente para el individuo i en el período t ; X_{it} es la matriz de las variables independientes; μ_{it} representa la heterogeneidad inobservable; α la constante y β es el vector de parámetros a estimar.

El término de perturbación, μ_{it} , se puede desglosar en dos componentes: η_i y v_{it} . La primera recoge los efectos inobservables y particulares de cada entidad, mientras que v_{it} es el error aleatorio que se presenta.

4.7.4. El modelo de efectos fijos frente al de efectos aleatorios. La prueba de Hausman

Existen dos procedimientos para estimar el modelo, una vez recogidas las observaciones que conforman el panel de datos: el modelo de efectos

fijos y el modelo de efectos aleatorios. El primero considera que las variables explicativas, vector X_{it} , afectan por igual a las distintas entidades, al tiempo que se diseña una variable *dummy*, con coeficientes específicos para cada entidad, que recoge las diferencias entre los individuos de la muestra. Por el contrario, el modelo de efectos aleatorios considera que los efectos individuales no son independientes entre sí, sino que están distribuidos aleatoriamente en torno a un valor.

En principio, el inconveniente de utilizar un modelo de efectos fijos consiste en el uso de variables *dummies*, pues al incluirse pueden alterar la regresión lineal en el tiempo y entre las entidades consideradas. Para evitar esta eventualidad se propone efectuar el análisis antes y después de la inclusión de variables *dummies*.

En la práctica, se ha utilizado un modelo WITHIN para la aplicación de un análisis de efectos fijos para el panel de datos considerado. Se trata de una utilidad típica del paquete TSP que asume que cada variable explicativa tiene un solo coeficiente, es decir, la aportación de la variable independiente es la misma para todos los individuos considerados.

Finalmente, la prueba de Hausman servirá para determinar qué modelo, efectos fijos o aleatorios, es el adecuado para el análisis de los datos de panel. Para ello se utiliza una prueba Chi-cuadrado con la hipótesis nula de que el modelo de efectos aleatorios es el mejor para explicar la relación de la variable dependiente con las explicativas o independientes. Por tanto, la hipótesis alternativa será aceptar que el mejor método que se ajusta es el de efectos fijos.

4.7.5. Definición de variables

El modelo de regresión utilizado para el análisis de los factores determinantes del *score* de eficiencia para el sector de cooperativas de crédito españolas es el siguiente:

$$EFF = f(TA, RP, ROA, LIQ, OBS, DUMM),$$

donde:

- La variable endógena, “*EFF*”, recogerá los cambios en el *score* de eficiencia técnica que se ha calculado con anterioridad. Como medida aproximada de la eficiencia técnica del sector de cooperativas de crédito se espera que, a medida que la entidad aumenta su dimensión (*TA*), incrementa sus recursos propios con relación a sus activos totales

medios (*RP*), mejora su ROA, incrementa su liquidez (*LIQ*) y aumenta el saldo de sus cuentas de orden (*OBS*), bien por crecimiento endógeno o mediante procesos de concentración (*DUMM*), la eficiencia sufra cambios a lo largo del período considerado.

Asimismo, se han considerado como variables exógenas del modelo las siguientes¹⁵:

- “*TA*” es el logaritmo neperiano de los activos totales medios, deflactados, de cada una de las entidades y años considerados. La idea de incluir esta variable responde al interés por averiguar si existe relación entre el tamaño de la entidad y la ganancia de eficiencia.
- “*RP*” representa la relación entre los recursos propios medios de la entidad y los activos totales medios. En teoría, debería existir una relación directa entre esta variable y la explicada, ya que en la mayoría de los casos los bancos más eficientes serán los que obtengan mayores beneficios y, si existe cierta uniformidad en la distribución de beneficios, también serán los que capitalicen una mayor cantidad de los mismos, convirtiéndolos en recursos propios (Carbó Valverde *et al.*, 2002; p. 221).
- “*ROA*” es el porcentaje de los beneficios después de impuestos que son absorbidos por el volumen de activos totales medios. Es una medida bien conocida por los analistas, pues a menudo se utiliza para comparar entidades bancarias, y no es más que una forma de medir la rentabilidad de los activos. Siguiendo el razonamiento anterior, esta variable debería relacionarse directamente con la variable explicada.
- “*LIQ*” es una variable que se ha construido tras relacionar la liquidez de la entidad y los débitos sobre clientes. En el numerador de esta relación se sitúan los epígrafes del balance público correspondientes a: Caja, Bancos Centrales y Deuda del Estado.
- “*OBS*” recoge la orientación de este tipo de entidades hacia la contratación de derivados, es decir, mide la relación que hay entre las cuentas de orden y el nivel de activos totales medios.

¹⁵ Se trata de una selección de variables que coincide en un alto porcentaje con otros estudios sobre eficiencia de las entidades de depósito (Carbó Valverde *et al.*, 2002; pp. 220-221).

- “DUMM” será una variable *dummy* que toma los valores 1 o 0 dependiendo de si las cooperativas de crédito que estamos considerando se han fusionado o no en el período de tiempo considerado. Así pues, en el momento en que una entidad haya sido objeto de fusión esta variable tomará el valor 1 a partir del año en que se haya producido.

De todas las variables que se han tenido en cuenta, la que aportará mayor riqueza al estudio de la eficiencia de las cooperativas de crédito españolas será la que hace referencia a la participación en un proceso de fusión o no de cada entidad, es decir, la variable *dummy*.

Otras dos variables importantes en el estudio son las que miden la contribución del crecimiento de los activos totales medios, en nuestro caso del logaritmo neperiano, la capitalización presentada por las entidades y el ROA.

4.7.6. Análisis de correlaciones

El análisis estadístico permite comprobar la existencia de distintos grados de correlación entre las variables seleccionadas. Puesto que el planteamiento de datos de panel trata de explotar la variación transversal y temporal de las distintas variables de interés, resulta conveniente realizar una exploración estadística de las distintas variables. En el cuadro 4.10 se encuentran los resultados del análisis de correlación que se ha efectuado a las variables implicadas en el panel.

Cuadro 4.10.

Matriz de correlaciones

	EFF	TA	RP	ROA	LIQ	OBS	DUMM
EFF	1,0000	0,0278	0,0663	0,0666	-0,3151	0,0675	0,0944
TA	0,0278	1,0000	-0,4441	-0,2586	-0,1006	0,1166	0,3388
RP	0,0663	-0,4441	1,0000	0,3466	0,0495	-0,0217	-0,0764
ROA	0,0666	-0,2586	0,3466	1,0000	0,1309	-0,0829	-0,0946
LIQ	-0,3151	-0,1006	0,0495	0,1309	1,0000	-0,0488	-0,1169
OBS	0,0675	0,1166	-0,0217	-0,0829	-0,0488	1,0000	0,1269
DUMM	0,0944	0,3388	-0,0764	-0,0946	-0,1169	0,1269	1,0000

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla anterior se deduce que no existe correlación entre las variables que se van a utilizar en el análisis de panel, puesto que no se observan valores próximos a 1 en posiciones distintas a la diagonal principal.

4.7.7. Fase de ejecución y análisis de los resultados

El objetivo del análisis será el estudio de la relación que existe entre el *score* de eficiencia técnica que se ha obtenido tras el análisis DEA con el resto de variables explicativas que se han detallado con anterioridad.

Las instrucciones concretas que se han dado a TSP son las siguientes:

```

OPTIONS MEMORY=8;
OPTIONS CRT;
OPTIONS LIMWARN=5;
LOAD(FILE='C:\Documents and Settings\Luis_Ua\PANEL_
EFF.xls',FORMAT=EXCEL)
PERIOD BCODE EFF TA RP ROA LIQ OBS DUMM;

SMPL 1,729;
PANEL(TOTAL, BETWEEN,WITHIN,VARCOMP,ID=BCODE
,TIME=PERIOD,NOBETWEEN,ROBUST) EFF C TA RP ROA
LIQ OBS;
PANEL(TOTAL, BETWEEN,WITHIN,VARCOMP,ID=BCODE
,TIME=PERIOD,NOBETWEEN,ROBUST) EFF C TA RP ROA
LIQ OBS DUMM;
STOP;
END;

```

Las salidas que se han considerado, tal y como aconseja el Hausman test, son las que corresponden al método de efectos fijos, WITHIN. En el cuadro 4.10 se presentan los estadísticos asociados a la estimación.

A la vista de este cuadro, se puede apuntar que sólo una variable muestra una relación inversa con el *score* de eficiencia técnica que se ha calculado. Se trata de la variable *LIQ*, pues se manifiesta en sentido contrario a las ganancias de eficiencia que tienen las entidades cooperativas. En cuanto al resto de variables, a pesar de que todas ellas tienen pendiente positiva, habría que comenzar advirtiendo que tanto el tamaño, *TA*, como la *dummy* de fusión, *DUMM*, carecen de significación suficiente¹⁶.

¹⁶ Ya que al 95% de confianza tendríamos que despreciar la aportación de aquellas variables con un p-valor claramente superior al 5%.

Cuadro 4.11.

Estadísticos y coeficientes. Panel 1995-2003

Variable	Coefficientes	Error	t	P-valor
TA	0,004349	0,003799	1,144589	0,126190
RP	0,280262	0,165970	1,688629	0,045645
ROA	2,785368	1,035147	2,690795	0,003564
LIQ	-0,485767	0,052888	-9,184753	0,000000
OBS	0,078788	0,049370	1,595865	0,055259
DUMM	0,015026	0,021379	0,702833	0,241080
Constante	0,783157	0,056059	13,970153	0,000000

Fuente: Elaboración propia.

Así pues, las conclusiones más relevantes del análisis serían las siguientes:

- Como se puede comprobar, el resultado obtenido para la variable binaria, *DUMM*, no deja claro que las cooperativas de crédito que se han fusionado hayan experimentado un aumento del *score* de eficiencia técnica. No obstante, si eliminamos del análisis la variable tamaño, que se había mostrado como no significativa, la variable *DUMM* pasaría a ser significativa, con un p-valor de 0,0364 y un β de 0,05497.

Asimismo, si efectuamos una regresión lineal de cada una de las entidades cooperativas fusionadas durante el período considerado¹⁷, a la vez que eliminamos del análisis la variable *TA*, se demuestra que todas las cajas rurales fusionadas han ganado eficiencia tras la fusión, salvo la Caja Rural Aragonesa y Pirineos¹⁸.

- En cuanto a la relación entre el tamaño y el *score* de eficiencia, habría que concluir que no existe una relación clara entre ambas variables debido a la escasa significación que se presenta. A este respecto, si se elimina la variable *dummy*, que recoge el efecto de la concentración, tampoco se obtiene evidencia de la significación del tamaño a la hora de explicar la variación en la eficiencia.

¹⁷ Nos referimos a C.R. Intermediterránea – Cajamar-, C.R. del Mediterráneo-RuralCaja, C.R. de Navarra, C.R. Aragonesa y Pirineos, C.R. de Aragón y C.R. del Sur.

¹⁸ En el Anexo del capítulo 4 se muestran las tablas con las regresiones lineales practicadas a estas seis entidades fusionadas.

- Tanto la variable *RP* como *ROA* se encuentran relacionadas directamente con la eficiencia. Lógicamente, este hecho indicaría que a medida que las entidades son capaces de obtener más unidades de beneficio por cada unidad de activo éstas se van convirtiendo, indirectamente, en entidades más eficientes desde un punto de vista técnico. Asimismo, a la vez que rentabilizan sus activos vía beneficio serán más capaces de capitalizarlos en forma de reservas, aumentando así el volumen de recursos propios.

4.8. Consideraciones sobre la dimensión óptima. Relación con la eficiencia

4.8.1. Tamaño óptimo

La definición de tamaño óptimo en una entidad bancaria resulta un poco complicada si tenemos en cuenta que esta variable depende de los cambios que se vayan produciendo en el entorno y la propia evolución que se marque cada entidad, lo que hace que a veces la dimensión de la empresa dependa de variables tan subjetivas como la política marcada por el Consejo de Administración. Esto quiere decir que, para obtener el tamaño óptimo de una entidad bancaria habría que tener en cuenta un conjunto de variables, tanto objetivas como subjetivas, que a veces no están al alcance del investigador.

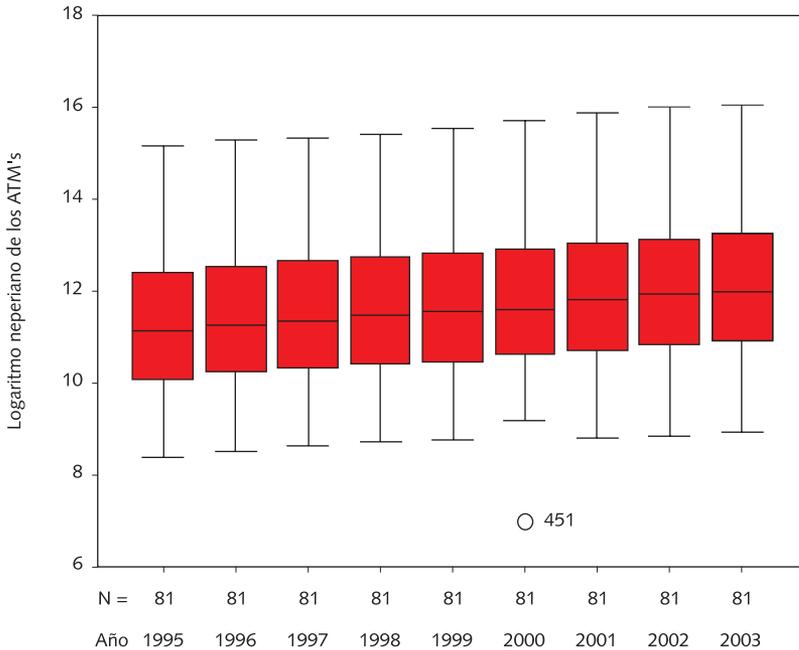
Siguiendo la metodología empleada por Marco Gual y Moya Clemente (2001, p. 37) se ha procedido a estratificar el grupo de cooperativas de crédito tomando logaritmos neperianos sobre los activos totales medios, una vez que se ha eliminado el efecto de la inflación tomando como base el año 1995. Así pues, en el gráfico 4.11 se muestra un diagrama de caja¹⁹ en el que se relaciona una variable de dimensión, el logaritmo neperiano de los activos totales medios una vez deflactados, y los años correspondientes al período considerado.

Una vez que se ha calculado el nivel de eficiencia correspondiente a cada una de las cooperativas de crédito, se podría establecer una relación con el tamaño de cada entidad.

¹⁹ A la hora de interpretar este tipo de gráficos hay que tener en cuenta que la caja central, de color rojo, indica el rango en el que se concentra el 50% central de las observaciones. Los límites inferior y superior de dicha caja central serían el 1^{er} y 3^{er} cuartil de la distribución, mientras que la línea negra del centro de la caja es la mediana. De este modo, si la variable es simétrica, dicha línea se encontrará en el centro de la caja. Los extremos de los "bigotes" que salen de la caja son los valores que delimitan el 95% central de los datos, aunque en ocasiones coinciden con los valores extremos de la distribución. Tras los "bigotes" se suelen también representar aquellas observaciones que caen fuera de este rango del 95%, es decir, los valores extremos (outliers).

Gráfico 4.9

Diagrama de caja del logaritmo neperiano de ATM's



Fuente: Elaboración propia.

Según el gráfico anterior, se puede decir que el sector del crédito cooperativo español presenta una estructura muy homogénea desde 1995 a 2003, es decir, es habitual constatar que, año tras año, la mayoría de las entidades que conforman el sector son de tamaño pequeño o mediano. Asimismo, el hecho de que los "bigotes" del diagrama de caja tengan esa longitud hace pensar en la existencia de cooperativas de crédito muy grandes, comparadas con el resto, aunque también las hay muy pequeñas, como demuestran los extremos inferiores del diagrama.

4.8.1.1. Relación con la eficiencia

La teoría nos dice que, por sí solo, el tamaño de una empresa no garantiza una mayor probabilidad de resultados mayores o una mayor eficiencia, pues todo ello depende de la capacidad de gestión de cada entidad. No obstante, hay que reconocer la importancia de un tamaño mínimo, tamaño óptimo, por debajo del cual existiría la posibilidad de

mejorar la eficiencia mediante un proceso de concentración con otra entidad mejor gestionada²⁰.

En el caso del sector de las cooperativas de crédito, parece claro que no hay una relación directa entre eficiencia y dimensión. Aunque con anterioridad ya se ha demostrado la escasa significación que tiene la variable tamaño para explicar la eficiencia de las cooperativas de crédito, si se recurre a una representación gráfica resultaría el gráfico 4.12.

Esta representación no deja lugar a dudas, las entidades que se han mostrado eficientes no se encuentran agrupadas en torno a un tamaño medio u óptimo.

Gráfico 4.10

Relación entre el nivel de eficiencia y la dimensión



Fuente: Elaboración propia.

²⁰ Revell (1988, p. 101) llega más allá y afirma que es raro que se fusionen dos bancos con el mismo grado de eficiencia y cuando ésta se produce la entidad más pequeña suele ser la más eficiente. Este autor concluye argumentando que la motivación principal de la fusión, sobre todo en el caso español, es la reorganización de las cuotas de mercado y otras motivaciones de la alta dirección. A este respecto, Berger y Humphrey (1997, p. 204) afirman que el efecto de las fusiones es más evidente cuando éstas implican a grandes bancos. Es por ello que, en el caso de las entidades de pequeña dimensión las razones para llevar a cabo una fusión pueden aproximarse más a las que apunta Revell.

No obstante, cuando se han considerado los efectos de la concentración se ha comprobado que las entidades fusionadas, en su mayoría, habían ganado eficiencia tras el proceso. A este respecto, los beneficios que una fusión bancaria puede reportar a la hora de obtener mejores niveles de eficiencia se podrían resumir en (Revell, 1988; p. 101):

- a) La minimización del coste medio o la maximización de la rentabilidad de la empresa. En este caso, la concentración bancaria podría posibilitar importantes ahorros en costes de personal, racionalización en el uso de inmuebles, ahorros en sistemas informáticos, etc.
- b) Adecuarse al tamaño medio de la clientela. Se trata de un objetivo que no deben perder de vista las entidades financieras pues, aunque resulta muy cómodo rentabilizar la dimensión actual, hay que vigilar aquellos casos en los que la clientela crece a un ritmo superior al que lo hacen las entidades bancarias. En tal caso, sólo las entidades más grandes podrán proveer de servicios financieros a la clientela de mayor dimensión.
- c) Asimismo, no hay que perder de vista las oportunidades que ofrece la concentración a la hora de racionalizar la red de sucursales, aplicar las ventajas que presenta la automatización de procesos o para la disminución de la carga financiera que supone un menor peso de los servicios centrales.

No obstante, según este autor, aunque la concentración de entidades trae consigo la ganancia de dimensión, la complejidad de los mercados financieros hace que sea imposible considerar la existencia de un tamaño óptimo o mínimo eficiente que sea infalible para operar en todos los mercados. Es por ello que, los objetivos financieros de las entidades de depósito, perfilados por los consejos de administración, son los que determinan el tamaño de cada entidad, los mercados en los que operar y los socios con los que fusionarse.

4.8.2. La concentración del sector y su relación con la eficiencia

El continuo estrechamiento del margen de intermediación, debido al ajuste a la baja en las tarifas del activo y al alza en las de pasivo, está provocando cierta preocupación en las entidades de depósito a la hora de mantener su nivel anual de beneficios.

La respuesta inmediata, en algunas entidades de depósito, ha sido adoptar claras estrategias de crecimiento en la inversión crediticia que, en algunos casos, no han ido acompañadas de los correspondientes crecimientos en los recursos ajenos que servían de base para financiar la expansión.

Frecuentemente se ha argumentado que la concentración de entidades de depósito puede traer consigo una mejora considerable en la estructura de costes de las empresas pues dichas reducciones favorecerían la mejora de la eficiencia, mediante la aplicación de economías de escala. De forma indirecta, Marco Gual y Moya Clemente (2001, p. 29) dan soporte a esta teoría, pues afirman que aquellas cooperativas de crédito con menor dimensión son las que presentan las mayores ineficiencias, sobre todo por el desfase técnico que mantienen con respecto a las más grandes.

No obstante, recientes estudios sobre las economías de escala en las entidades bancarias han revelado que tales economías resultan ser muy escasas, o incluso inexistentes, y que la verdadera aportación de las fusiones bancarias consiste en la reducción de costes, mediante una mejor racionalización de la red de oficinas o la reducción de los gastos de administración²¹.

Según Trautweinn (1990, p. 285), la mejora del grado de eficiencia como consecuencia de un proceso de concentración se produce si éste ha sido llevado a cabo con el objetivo de alcanzar sinergias y economías de la producción. En definitiva, la cuestión planteada no deja de ser una premisa microeconómica, es decir, la consecución de un equilibrio en un mercado de competencia perfecta en el que las empresas participantes están concentradas en situarse en el mínimo de la función de costes totales medios, dada una determinada tecnología.

En la práctica, lo que subyace en el mercado es que la supervivencia futura de las entidades de depósitos de pequeño tamaño depende de su capacidad para situarse en niveles de costes similares a los de los competidores más grandes. Con el *handicap* que supone igualar a unas entidades que se aprovechan de las economías de escala y de la reducción del riesgo como consecuencia de diversificar sus operaciones en un área geográfica mayor.

²¹ Arbelo Álvarez y Pérez Gómez (1999, p. 178), establecen la distinción entre lo que es una mejora en la eficiencia y lo que no deja de ser una mera reducción de costes, pues una simple minoración de éstos no tiene por qué suponer un incremento de la eficiencia.

Adicionalmente, la fusión de entidades bancarias también puede proporcionar ventajas por la combinación de servicios bancarios prestados por la entidad resultante, con lo que se conseguirían notables economías de gama donde se pueden ofrecer nuevos productos y servicios bancarios a costes inferiores a los que existían cuando las entidades funcionaban por separado.

Estos argumentos han generado una corriente de opinión que sostiene que la mejora de la eficiencia mediante la consecución de sinergias producidas por la concentración de entidades²². No obstante, no sólo basta con fusionarse para ser más competitivo. Siguiendo a Humphrey y Carbó Valverde (2000, p. 89), es muy probable que esté implicada una curva de aprendizaje para que un proceso de fusión tenga éxito. Esta probabilidad se apoyaría en los estudios llevados a cabo por un grupo de consultores que concluirían que las empresas con experiencia previa en fusiones eran las que añadían mayor valor a sus recursos propios después de una fusión.

²² No obstante, también hay autores como Shaffer (1985, pp. 467-476) que afirman que la concentración de entidades bancarias puede favorecer la mejora de la ratio de eficiencia, pero eso no quiere decir que se ponga en entredicho la supervivencia de las entidades de pequeña dimensión, pues éstas podrán especializarse en ciertos nichos de mercado y contrarrestar así la desventaja que supone el tamaño a la hora de reducir su estructura de costes.

CONCLUSIONES

Conclusiones

A lo largo de los capítulos anteriores hemos repasado la composición del sistema bancario español, con especial dedicación al sector de las cooperativas de crédito. Nos hemos detenido especialmente en su papel como uno más de los intermediarios financieros nacionales, en la evolución particular que estas entidades han presentado en España, entre 1995 y 2003, en su correspondencia con otros modelos cooperativos internacionales y, finalmente, en la determinación de un adecuado sistema de medición de la eficiencia para este sector.

En un primer momento, este trabajo comenzó por el análisis de las diferencias entre las entidades bancarias que operan en España, tras hacer un breve análisis de la importancia y ventajas que proporcionan las cooperativas de crédito para el conjunto del sistema financiero. Asimismo, también se han estudiado los cambios que se han ido manifestando en el sector bancario nacional, pues es un hecho que la extensión de los mercados y la libre circulación de capitales han calado en la orientación del negocio bancario, que se presenta más internacional. Aunque la internacionalización de los balances se ha hecho notar en bancos, cajas y cooperativas de crédito, también es cierto que la banca es la que más activa se ha mostrado a la hora de captar cuota internacional.

Evidentemente, las ventajas que presenta la globalización vienen contrarrestadas por una serie de riesgos, bien sea por lo fragmentado del sector bancario en la Unión Europea, por los problemas de armonización legal y de supervisión o porque se faciliten los procesos de exclusión financiera de ciertas minorías de usuarios. No obstante, se trata de unos riesgos que pueden tener solución, con especial contribución de aquellas entidades que no tienen una marcada finalidad comercial: cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Nuestro sistema bancario, tras haber superado varias crisis financieras y haber sido objeto de profundas reestructuraciones, será capaz de enfrentarse a los nuevos retos que se le presentarán, aunque la estrategia de cada tipo de entidad sea diferente. Si bien la banca optará por la concentración, las cajas y las cooperativas de crédito apostarán, en términos generales, por el crecimiento endógeno y por el asociacionismo, ya sea la CECA o el Grupo Caja Rural.

De manera particular, se ha estudiado la importancia que, desde varios puntos de vista, presentan los tres tipos de entidades bancarias. Tras analizar las estrategias de cada tipo de entidad en cuanto a red de sucursales, racionalización del personal, público objetivo y dispersión geográfica, se concluye que las cajas y las cooperativas se caracterizan por su finalidad no lucrativa, por crecer en sucursales, empleados y soporte tecnológico, que orientan hacia la prestación y venta de productos y servicios bancarios al por menor. Todo ello, desde un ámbito marcadamente regional o provincial, a diferencia de la banca, menos interesada por la concentración geográfica y con una mayor predilección por el sector exterior y las grandes operaciones.

Como en todo, las virtudes que se le pueden atribuir a las cajas y a las cooperativas de crédito a menudo se encuentran sesgadas por la influencia política que a veces impera en sus órganos de gobierno, por el alto grado de concentración geográfica u operacional y por el escaso peso específico que, de forma individual, manifiestan.

La situación actual y la previsible evolución futura de estos intermediarios financieros hace pensar que asistimos a una etapa histórica de recomposición del mapa financiero nacional que nada tiene que ver con el que existía hace 50 años. Todo parece indicar que la pérdida de hegemonía de la banca en pro de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito es un hecho imparable, como lo demuestran los estudios sobre cuotas de mercado.

Tanto en la captación de pasivo como en la concesión de créditos las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito se han mostrado especialmente activas, a costa de la pérdida de cuota de mercado de la banca. Han sido especialmente importantes para la banca los descensos de cuota que se han producido en Navarra, Murcia y Castilla-León, para el caso de los depósitos, y en Cantabria, Cataluña y Murcia, en el caso de la concesión de créditos. Salvo en Murcia, donde la gran beneficiada de las pérdidas de cuota de mercado de la banca ha sido una cooperativa de crédito, en el resto de Comunidades Autónomas lo han sido las cajas de ahorros.

No obstante, no todo ha de ser objeto de una pérdida de hegemonía para la banca. Como se ha comprobado, tras analizar la estructura del balance y la cuenta de resultados de las entidades bancarias, el proceso de desintermediación financiera ha calado más hondo en los bancos que en el resto de entidades, como lo demuestra el liderazgo de aquellos en la gestión de fondos de inversión. Asimismo, se presentan diferencias notables en la aplicación de los fondos captados. Si, por un lado, la banca destaca en la concesión de créditos con finalidad comercial, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito lo hacen en la concesión de créditos con garantía real e hipotecaria. En lo referente al pasivo, parece clara la especialización de las cajas y las cooperativas en la captación minorista o tradicional de los mismos. Por su parte, la banca hace un mayor uso de instrumentos alternativos, como la emisión de deuda, transformación de activos o una mayor actividad en el interbancario. Finalmente, otra nota que diferencia el balance de las cajas y cooperativas con la banca es la que hace referencia a los fondos dedicados a la obra social y cultural.

Por lo que respecta a la cuenta de resultados, la evolución de los márgenes de intermediación, ordinario y de explotación deja claro que existe una tendencia común en los tres tipos de entidades, es decir, el descenso progresivo de los mismos desde que comenzara la década de los 90. Así pues, en un contexto de mayor competencia y descenso generalizado del nivel de tipos, las cooperativas de crédito han sido las entidades que más han sostenido la caída de márgenes, gracias a la fidelización de su clientela, producto de un marcado posicionamiento en el negocio minorista. No obstante, la ventaja que supone el desarrollo de una banca al por menor se contrarresta con la influencia negativa que ésta tiene en la necesidad de mantener unos gastos de explotación más elevados.

Precisamente el objetivo del segundo capítulo de esta tesis era el estudio del sector de las cooperativas de crédito en España, una vez que se han demostrado las diferencias que éstas presentan con el resto de entidades de depósito. De ellas se han estudiado sus tipos, orígenes, normativa, características, estructura y evolución reciente.

Al analizar los condicionantes por las que surgieron las primeras cooperativas de crédito, tanto en su vertiente de caja rural, como laboral y profesional, nos vamos percatando de que, con el paso de los años, el sector ha ido evolucionando, es decir, ha ido adaptándose a las nuevas condiciones de mercado, sin perder de vista, por el momento, sus principios fundacionales. Así, por ejemplo, al hablar de la existencia de un pacto tácito de no agresión entre cooperativas de crédito,

constatamos como va languideciendo, consecuencia de la necesidad de crecimiento que existe en algunas entidades. De alguna forma, habrá que dar cabida a las pretensiones de aquéllas más inquietas, fundamentalmente andaluzas y vascas.

Es posible que el sector se encuentre en una fase de cambio por el hecho de no contar con una estructura tan compacta como la que existe en otros países europeos, es decir, aquella que posibilita la perfecta conexión entre las entidades locales y nacionales, a través de la creación de bancos regionales que sirven de unión entre ellas. Es por ello que, el espíritu de supervivencia de algunas entidades cooperativas ha provocado la adopción de una estrategia menos tradicional que de costumbre y, por lo tanto, más agresiva en cuanto al crecimiento.

Asimismo, creemos que la estructura actual del sector, basada mayoritariamente en la asociación al Grupo Caja Rural, estaba pensada para atender las necesidades financieras y de gestión de un conjunto de entidades homogéneas en actividades y equiparables en dimensión. A medida que los tamaños atípicos han ido aumentando, la utilidad del servicio del Grupo ha ido disminuyendo. A este respecto, no hay que olvidar que se trata de un sector en el que la estrategia la definen equitativamente todos y cada uno de los miembros, a diferencia de la proporcionalidad que opera en organizaciones por acciones.

Así pues, la necesidad de crecer en otras localidades distintas a las de su nacimiento, incluso a costa de solapar sucursales con otras cooperativas de crédito ya instaladas, así como la necesidad de contrarrestar la creciente competitividad en productos bancarios, harán que pronto veamos que el balance y la cuenta de resultados del sector se parezcan, cada vez más, a los que presenta la banca. En el caso más extremo, al amparo de la Ley 27/1999, sería la transformación de las cooperativas de crédito más activas en otro tipo de sociedad mercantil, previa autorización de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera.

La importancia de las cooperativas de crédito se hace más patente cuando se circunscribe su actuación al crédito agrícola, en el que llega a proporcionar el 30% del volumen de créditos, porcentaje muy superior al que tiene este intermediario sobre el conjunto de créditos a otros sectores residentes (5,5% en 2003).

Por Comunidades Autónomas, la importancia del sector es bastante desigual. Destaca la implantación que presentan Aragón, Navarra, Castilla-La Mancha, Murcia, Andalucía y Comunidad Valenciana,

aunque en función del domicilio social y de los ATM's que presenta el sector, las Comunidades Autónomas que concentran un mayor peso serían Andalucía, País Vasco, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Castilla-León, Aragón y Navarra. No obstante, a 31/12/03, casi el 50% de los ATM's del sector se concentraban en Andalucía y País Vasco, regiones donde se ubican las dos cooperativas de crédito más importantes: C. R. Intermediterránea –Cajamar– y Caja Laboral Popular, respectivamente.

También se ha constatado que no existe una identidad entre las regiones con mayor número de cooperativas y las de mayor población, salvo en el caso de Andalucía. Así pues, el motivo de la mayor presencia de estas entidades en determinadas regiones tiene unos condicionantes distintos a los poblacionales.

En otros casos, al igual que ocurre con otras entidades, las cooperativas de crédito han optado por la concentración como forma más lógica de aprovechar recursos complementarios y evitar problemas de influencia territorial, al tiempo que se respetan los principios cooperativos sin necesidad de mirar a otras formas jurídicas. Al parecer, existen muchas ventajas para apostar por la concentración del sector, pues permitiría reducir la fragmentación del mismo (como lo demuestra el IHH), se podría dar servicio a clientes cada vez más importantes y, por ende, hacer frente a la competencia del resto de entidades regionales, se economizarían recursos en automatización y nuevas tecnologías y, finalmente, se reduciría el número de miembros en el sector, haciendo posible un mayor consenso dentro del mismo.

En el tercer capítulo se expone una breve revisión de los principales modelos cooperativos a escala internacional. De hecho, se ha propuesto una síntesis de los distintos estudios teóricos, a propósito de las diferentes estrategias que han podido adoptar las cooperativas de crédito en cada país, especificando diferentes caminos por los que puede discurrir el desarrollo del movimiento cooperativo. A este respecto, se constata cómo las cooperativas de tipo financiero representan una parte muy importante y organizada dentro del conjunto de las cooperativas, tanto en número de socios como en el de sociedades.

Por continentes, resulta significativa la relevancia de la banca cooperativa europea, con el mayor volumen de activos, seguida de Asia y América. A escala individual la situación presenta un mayor nivel de concentración, ya que sólo los 30 primeros bancos cooperativos gestionaban el 98,5% del activo total del sector en 1996.

Por países, la importancia que tiene el sector de cooperativas de crédito en Alemania, Francia u Holanda contrasta con la que tiene en España, en la que todavía no se vislumbra la estrategia que marcará al sector en el futuro: integradora, transformadora o mixta. Cabe esperar que, a semejanza de la mayoría de países, el sector de cooperativas de crédito español pase por importantes transformaciones, bien sea hacia una mayor concentración, bien hacia la búsqueda de nuevos nichos de mercado, como el sector seguros, o por el abandono de su forma jurídica original como forma de evitar sucumbir a las dificultades impuestas por el mercado.

Finalmente, en el cuarto capítulo, se presenta una reflexión sobre la importancia de la eficiencia a la hora de contrarrestar el incremento de la competencia, sobre todo por la expansión de los mercados y la globalización de los mismos, y la estandarización de los productos y servicios bancarios.

En el caso de las cooperativas de crédito, se ha comprobado que son capaces de competir como uno más en el complicado panorama financiero español, a pesar de contar con un handicap importante, es decir, no sólo tienen que ofrecer rentabilidad a sus partícipes sino que su propio objeto social las induce a colaborar activamente en actividades sin fines lucrativos, pero que drenan parte de los beneficios sociales que se obtienen periódicamente.

Así pues, tras definir qué se entiende por eficiencia, productividad y competitividad, junto con sus clases, se aplican algunos de los estudios más tradicionales sobre eficiencia, es decir, aquellos que se basan en ratios. No obstante, pronto se llega a la conclusión de que estos análisis son poco informativos puesto que desprecian el estudio de las causas que generan la eficiencia o ineficiencias. Es por ello que, se recurre a un estudio basado en la ponderación de inputs y de outputs, más acorde con la estructura productiva de las entidades financieras.

Tras el análisis detallado de la ratio de eficiencia operativa, se ha podido comprobar que existe cierto paralelismo entre la tendencia seguida por ésta y el ritmo de apertura de oficinas, sobre todo desde 1998 a 2002. Durante esos años, la desviación que ha experimentado esta ratio ha estado acompañada de la correspondiente variación en el incremento del número de sucursales. De esta manera, se podría decir que el incremento de la ratio de eficiencia operativa, es decir, el incremento de la ineficiencia, se ha visto acompañada de incrementos, a veces muy notables, de la red de sucursales de las cooperativas de crédito. Esta cuestión que parece bastante lógica si tenemos en cuenta

que la expansión es necesario financiarla inmediatamente y sus beneficios se difieren en el tiempo. Es por ello que, a corto plazo, la eficiencia operativa sufre de forma considerable.

No obstante, es necesario apuntar que existe cierta despreocupación del sector a la hora de cuidar la correlación positiva que hay entre el aumento de la ineficiencia y la rápida expansión de la red. Quizá haya que tener presente que la estrategia de las cooperativas de crédito no tiene por qué pasar irremediablemente por un proceso de reducción de los gastos de explotación, para así mejorar la ratio de eficiencia operativa. De lo que se trata es de eliminar aquella parte de los gastos que no generan margen, es decir, no se trata de reducir la partida de gastos de explotación a su mínima expresión, pues ello podría significar el estancamiento tecnológico y humano de la organización, con el consecuente deterioro de la imagen de la entidad, así como de los productos y servicios que ésta ofrece.

Para examinar la eficiencia del grupo de cooperativas de crédito, desde un punto de vista no paramétrico, se ha estimado empíricamente la existencia de una frontera de eficiencia mediante la utilización del Análisis Envolvente de Datos (DEA). Puesto que se trata de una metodología determinista carece de un término aleatorio, propio de una estructura funcional, que recoja el error cometido en la medición y los factores ambientales que puedan afectar a la misma. Así pues, la ineficiencia de una entidad se medirá en función de la distancia que presente ésta con respecto a la frontera.

Una vez completado el análisis teórico de los distintos métodos de programación con los que formular el modelo, rendimientos constantes y rendimientos variables de escala, se ha considerado conveniente resolver el mismo mediante la optimización de los inputs necesarios para conseguir un determinado nivel de outputs; se trata, pues, de una orientación hacia la minimización de los inputs. La meta perseguida ha consistido en la obtención de un nivel de eficiencia para cada período, región y entidad considerada, con la problemática que ello comporta a la hora de tratar la información financiera de la que se disponía (1995 a 2003).

Se han obtenido dos medidas de eficiencia del sector para cada uno de los años considerados: una tradicional, fruto de un enfoque restringido que supone considerar como únicos outputs la cartera de créditos sobre clientes y la cartera de títulos; y otra ampliada, en la que se ha tenido en cuenta la distribución detallista de la inversión crediticia, la rentabilidad sobre activos que obtienen estas entidades y

el peso de la masa social sobre el total de clientes. En ambos enfoques, se ha considerado que los inputs del modelo son el coste del capital humano, el consumo de capital físico y el que proviene de la captación de recursos ajenos de clientes.

Se puede afirmar que el estudio empírico sobre la eficiencia que se ha presentado complementa los estudios que se han realizado sobre la eficiencia, desde un punto de vista tradicional, ya que incorpora otras variables que tratan de medir la orientación de las cooperativas de crédito hacia los individuos. Aún cuando los resultados del enfoque restringido son robustos por sí mismos, la inclusión de otros outputs, que consideramos sociales, mejoran la eficiencia técnica del sector, en términos generales.

Durante el período considerado la eficiencia media estimada para el sector oscila entre el 79,47% y el 85,50%, en su enfoque restringido, y entre el 82,52% y el 85,70% con el enfoque ampliado. Dichos resultados están en línea con los obtenidos por otros estudios de eficiencia del sector bancario español. Asimismo, se constata que la eficiencia en el sector describe una senda alcista, con una leve convergencia de ambos enfoques a partir del año 2000, lo que indicaría la pérdida de relevancia del enfoque ampliado a la hora de contribuir a ganar eficiencia, es decir, la concesión de operaciones de escaso volumen o la prestación de servicios a sus asociados influye cada vez menos en las ganancias de eficiencia.

Por Comunidades Autónomas, hay que destacar la buena evolución experimentada por las cooperativas de crédito valencianas, que presentan el mayor crecimiento en la eficiencia, desde un punto de vista restringido. Le siguen Andalucía y Cataluña, pero sin llegar a las tasas de crecimiento experimentadas por la Comunidad Valenciana.

A nivel individual, dada la combinación de inputs y de outputs considerada, así como los dos enfoques utilizados, resultaría que el 70% de las entidades cooperativas han formado parte de la frontera de eficiencia ampliada en alguno de los años considerados (el 56% en el caso del enfoque restringido). No obstante, las entidades más eficientes, año tras año, resultarían ser C. R. Intermediterránea – Cajamar, Caja Laboral Popular, C. R. de Nueva Carteya, Caja Escolar de Fomento, C. R. de Castellidans, C. R. de Toledo y C. R. de Navarra. En caso de considerar un enfoque ampliado, a éstas habría que sumar la C. R. de Adamuz y C. R. de Vinaroz como entidades más eficientes.

Así pues, el sector de cooperativas de crédito español, evaluado tanto desde un punto de vista estrictamente económico como desde una perspectiva más amplia, puede ser considerado como eficiente en la consecución de sus outputs.

Finalmente, se ha tratado de relacionar el indicador de eficiencia obtenido con una serie de variables, con la finalidad de averiguar el impacto y relación que éstas tienen sobre la eficiencia calculada. Así pues, en la práctica, se ha considerado un panel de 81 entidades, 9 ejercicios contables y 7 variables.

Para la resolución del panel propuesto se ha utilizado un modelo de efectos fijos, WITHIN, en el que la eficiencia técnica (*EFF*), obtenida mediante el análisis DEA, es función de la dimensión de la empresa (*TA*), el volumen de recursos propios sobre ATM's (*RP*), la rentabilidad de los activos (*ROA*), la liquidez sobre el nivel de débitos a clientes (*LIQ*), las cuentas de fuera de balance y derivados sobre ATM's (*OBS*) y una variable dummy (*DUMM*) que toma el valor 1 cuando la entidad considerada ha sido objeto de fusión y 0 cuando no es éste el caso.

Los resultados obtenidos revelan que la dimensión de las cooperativas de crédito no es una variable concluyente, o suficientemente significativa, a la hora de anticipar el comportamiento que pueda tener la eficiencia. A este respecto, nuestro estudio ha revelado notables diferencias entre las cooperativas de crédito estudiadas, ya que a menudo hemos constatado cómo la preocupación por la dimensión no es algo común a todas ellas, por lo que el tamaño es quizá la variable más diferenciadora dentro del sector.

No obstante, una vez que se ha eliminado del análisis la variable que se ha presentado como no significativa, es decir, la dimensión, resulta que la variable fusión (*DUMM*), el volumen de recursos propios sobre ATM's (*RP*) y la rentabilidad sobre ATM's (*ROA*) están directamente relacionadas con las ganancias de eficiencia. Asimismo, de forma particular, tras estudiar la incidencia que han tenido las seis últimas fusiones de cooperativas de crédito españolas se concluye que en todas ellas, salvo en la C. R. Aragonesa y Pirineos, la concentración ha ido acompañada de ganancias de eficiencia.

ANEXOS:

ANEXO DEL CAPÍTULO 1

Cuotas de mercado en créditos y depósitos

1. Cuota de mercado en CRÉDITOS a O.S.R.

Banca	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ANDALUCÍA	58,9%	60,4%	56,6%	53,8%	56,1%	53,9%	50,9%	48,4%	46,6%	45,7%	44,6%	44,0%	42,0%	42,0%
ARACÓN	47,4%	45,5%	45,0%	41,0%	42,0%	40,3%	38,4%	37,4%	36,2%	36,7%	36,6%	33,9%	32,4%	33,1%
ASTURIAS	62,4%	60,2%	60,0%	54,4%	58,2%	54,6%	54,9%	53,6%	54,1%	55,5%	54,7%	54,6%	54,4%	51,7%
BALEARS (ILLES)	63,6%	63,0%	60,8%	60,7%	59,5%	56,5%	55,5%	55,5%	53,4%	54,1%	52,4%	49,9%	49,0%	48,7%
CANARIAS	70,3%	71,0%	70,4%	67,2%	67,2%	65,7%	65,0%	63,3%	61,4%	61,4%	60,9%	59,7%	57,2%	56,5%
CANTABRIA	67,8%	66,2%	60,8%	53,6%	50,8%	49,3%	50,0%	50,0%	48,7%	51,1%	53,2%	49,5%	46,0%	44,2%
CASTILLA Y LEÓN	46,2%	45,7%	43,9%	41,0%	42,4%	42,6%	42,3%	42,1%	41,9%	42,3%	40,9%	39,6%	37,4%	37,5%
CASTILLA-LA MANCHA	40,1%	40,5%	35,7%	32,9%	34,8%	34,4%	35,4%	34,5%	34,3%	35,5%	35,1%	33,0%	31,6%	31,9%
CATALUÑA	66,4%	64,3%	61,2%	56,1%	53,7%	53,1%	51,0%	49,3%	45,5%	46,4%	46,7%	45,7%	44,4%	43,7%
CEUTA	53,5%	59,5%	67,7%	68,1%	53,6%	57,0%	56,1%	57,8%	58,9%	60,5%	49,5%	51,0%	46,1%	45,0%
COMUNIDAD VALENCIANA	56,2%	55,8%	53,9%	51,2%	52,7%	51,3%	49,9%	46,6%	45,6%	45,0%	44,2%	42,3%	41,5%	42,5%
EXTREMADURA	55,8%	58,2%	57,4%	53,7%	55,6%	52,7%	51,1%	49,6%	48,2%	47,4%	46,5%	43,8%	41,6%	40,6%
GALICIA	55,0%	56,6%	56,4%	55,2%	55,2%	55,0%	55,5%	55,9%	54,5%	56,0%	55,7%	54,4%	53,9%	53,3%
MADRID	77,3%	79,4%	76,5%	75,6%	74,1%	74,7%	75,1%	74,0%	73,2%	71,0%	68,2%	67,3%	65,1%	62,2%
MELILLA	61,8%	82,6%	76,2%	84,7%	86,6%	82,5%	83,7%	76,5%	69,8%	67,4%	59,7%	55,8%	55,5%	54,6%
MURCIA	57,7%	56,9%	57,8%	55,7%	58,0%	54,7%	51,6%	46,0%	44,2%	43,5%	42,9%	39,6%	36,7%	35,8%
NAVARRA	45,7%	45,5%	42,9%	40,5%	39,8%	37,0%	33,4%	30,8%	29,7%	29,8%	30,6%	30,2%	30,8%	30,7%
PAIS VASCO	56,0%	58,8%	57,3%	55,7%	55,3%	54,9%	52,8%	53,8%	51,1%	50,9%	50,0%	48,4%	46,5%	44,8%
RIOJA (LA)	55,0%	54,3%	52,6%	51,5%	51,4%	50,6%	48,9%	47,0%	44,4%	43,1%	41,1%	38,0%	36,3%	35,9%
ESPAÑA	62,6%	63,8%	61,2%	59,1%	58,5%	57,7%	56,6%	55,3%	53,7%	52,9%	51,8%	50,4%	48,7%	47,7%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España (varios años).

Cajas de Ahorros	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ANDALUCÍA	35,2%	33,9%	36,6%	38,9%	36,0%	37,5%	39,3%	41,5%	43,0%	44,0%	45,3%	45,7%	47,6%	47,6%
ARAGÓN	44,9%	46,3%	47,3%	51,1%	49,8%	50,9%	52,0%	53,0%	53,6%	52,8%	53,1%	55,4%	56,5%	56,3%
ASTURIAS	33,4%	35,8%	36,3%	40,8%	38,0%	41,0%	40,3%	41,1%	39,7%	37,4%	37,8%	37,3%	37,3%	39,2%
BALEARS (ILLES)	36,0%	36,2%	38,7%	38,9%	40,0%	43,0%	43,8%	43,8%	45,8%	45,1%	46,7%	49,2%	50,0%	50,2%
CANARIAS	28,5%	27,6%	28,1%	30,8%	30,5%	31,7%	32,1%	33,1%	34,8%	34,6%	35,0%	36,1%	38,6%	39,6%
CANTABRIA	32,2%	33,8%	39,2%	46,4%	49,2%	50,6%	49,8%	49,2%	50,4%	47,9%	45,8%	49,4%	52,8%	54,6%
CASTILLA Y LEÓN	49,3%	49,5%	50,9%	53,7%	52,8%	51,9%	51,9%	51,9%	51,7%	51,0%	52,2%	52,7%	54,2%	54,0%
CASTILLA-LA MANCHA	47,5%	46,8%	51,0%	53,5%	52,4%	51,4%	50,5%	51,8%	51,7%	50,7%	51,3%	53,7%	55,5%	55,6%
CATALUÑA	33,1%	35,2%	38,3%	43,4%	45,7%	46,2%	48,3%	50,1%	53,8%	52,9%	52,5%	53,4%	54,6%	53,9%
CEUTA	46,5%	40,5%	32,3%	31,9%	46,4%	43,0%	43,9%	42,2%	39,6%	38,3%	47,6%	44,6%	48,5%	50,7%
COMUNIDAD ALENCIANA	37,9%	37,6%	38,1%	40,7%	39,3%	40,3%	41,1%	44,3%	45,1%	45,5%	46,5%	48,4%	49,2%	48,1%
EXTREMADURA	41,6%	38,8%	39,5%	43,1%	41,3%	43,6%	44,1%	45,1%	46,1%	46,8%	47,6%	50,3%	52,5%	53,2%
GALICIA	44,7%	43,1%	43,3%	44,4%	44,5%	44,7%	44,2%	43,7%	45,1%	43,6%	43,9%	45,2%	45,6%	46,2%
MADRID	22,4%	20,2%	23,2%	24,1%	25,6%	25,0%	24,6%	25,7%	26,5%	28,6%	31,4%	32,2%	34,4%	37,1%
MELILLA	38,2%	17,4%	23,8%	15,3%	13,4%	17,5%	16,3%	19,0%	25,1%	26,5%	34,0%	37,0%	37,5%	39,8%
MURCIA	41,6%	41,8%	42,1%	44,2%	41,9%	45,2%	48,4%	48,3%	49,3%	49,6%	49,8%	52,1%	53,6%	53,5%
NAVARRA	40,6%	40,8%	42,4%	43,5%	43,0%	44,0%	45,0%	44,6%	46,2%	45,5%	45,6%	45,0%	45,5%	45,0%
PAÍS VASCO	34,9%	32,2%	33,5%	34,6%	34,5%	34,2%	36,2%	34,8%	36,9%	37,4%	38,5%	39,5%	40,9%	42,1%
RIOJA (LA)	45,0%	45,7%	47,4%	48,5%	48,5%	48,9%	50,1%	50,3%	52,1%	53,5%	53,4%	55,1%	55,6%	55,7%
ESPAÑA	34,4%	33,1%	35,4%	37,3%	37,8%	38,3%	39,0%	40,1%	41,5%	42,2%	43,3%	44,5%	45,9%	46,8%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España (varios años).

Cooperativas de Crédito	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ANDALUCÍA	5,9%	5,8%	6,7%	7,3%	7,9%	8,7%	9,8%	10,1%	10,5%	10,3%	10,1%	10,3%	10,4%	10,3%
ARAGÓN	7,7%	8,1%	7,8%	7,9%	8,2%	8,8%	9,6%	9,7%	10,2%	10,4%	10,3%	10,7%	11,2%	10,6%
ASTURIAS	4,2%	3,9%	3,7%	3,8%	3,8%	4,4%	4,7%	5,3%	6,2%	7,0%	7,5%	8,1%	8,3%	9,0%
BALEARS (ILLES)	0,4%	0,8%	0,5%	0,4%	0,5%	0,5%	0,7%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,9%	1,0%	1,1%
CANARIAS	1,3%	1,4%	1,5%	2,1%	2,3%	2,6%	2,9%	3,6%	3,9%	4,0%	4,1%	4,2%	4,2%	3,9%
CANTABRIA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	0,9%	0,9%	1,1%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%
CASTILLA Y LEÓN	4,5%	4,8%	5,2%	5,2%	4,8%	5,4%	5,8%	6,1%	6,4%	6,7%	6,9%	7,7%	8,4%	8,5%
CASTILLA-LA MANCHA	12,4%	12,7%	13,3%	13,6%	12,8%	14,2%	14,1%	13,6%	14,0%	13,9%	13,6%	13,3%	12,9%	12,4%
CATALUNA	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,8%	0,9%	1,0%	1,0%
CEUTA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%	1,2%	2,9%	4,4%	5,4%	5,6%
COMUNIDAD VALENCIANA	6,0%	6,6%	7,9%	8,1%	8,0%	8,4%	9,0%	9,1%	9,3%	9,5%	9,3%	9,3%	9,4%	9,4%
EXTREMADURA	2,6%	3,0%	3,0%	3,2%	3,1%	3,7%	4,8%	5,4%	5,7%	5,8%	5,9%	5,9%	5,8%	6,1%
GALICIA	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%
MADRID	0,3%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,6%	0,6%
MELILLA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,6%	5,1%	6,1%	6,3%	7,2%	6,9%	5,6%
MURCIA	0,7%	1,3%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	5,6%	6,5%	7,0%	7,3%	8,3%	9,8%	10,7%
NAVARRA	13,7%	13,7%	14,7%	16,0%	17,3%	19,0%	21,5%	24,6%	24,2%	24,7%	23,8%	24,8%	23,7%	24,3%
PAÍS VASCO	9,0%	9,0%	9,2%	9,7%	10,2%	10,9%	11,0%	11,5%	12,1%	11,7%	11,5%	12,1%	12,6%	13,1%
RIOJA (LA)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%	1,0%	2,7%	3,6%	3,5%	5,6%	6,9%	8,0%	8,4%
ESPAÑA	3,0%	3,1%	3,4%	3,6%	3,7%	4,1%	4,4%	4,6%	4,8%	4,9%	4,9%	5,2%	5,4%	5,5%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España (varios años).

2. Cuota de mercado en DEPÓSITOS a O.S.R.

Banca	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ANDALUCÍA	48,5%	49,2%	47,8%	45,6%	43,8%	43,3%	38,0%	35,1%	34,3%	33,1%	32,8%	31,2%	29,6%	27,6%
ARAGÓN	42,5%	41,0%	39,6%	39,7%	36,7%	37,6%	35,5%	33,2%	29,1%	26,6%	25,2%	23,3%	22,1%	21,1%
ASTURIAS	63,4%	62,1%	60,7%	58,8%	57,4%	58,5%	55,6%	54,4%	53,6%	51,8%	49,5%	50,0%	46,5%	43,1%
BALEARS (ILLES)	50,4%	47,1%	44,2%	44,2%	42,6%	42,4%	42,8%	42,2%	38,7%	39,6%	39,2%	36,9%	34,9%	34,1%
CANARIAS	60,1%	60,8%	58,8%	58,2%	57,8%	57,4%	55,0%	51,5%	50,8%	51,0%	51,3%	47,3%	45,3%	42,0%
CANTABRIA	63,3%	63,7%	58,3%	53,6%	52,5%	52,3%	50,9%	50,3%	42,6%	42,6%	44,5%	43,8%	42,4%	41,5%
CASTILLA Y LEÓN	48,4%	47,6%	45,7%	44,2%	41,5%	41,7%	38,0%	34,8%	33,7%	33,7%	32,8%	29,2%	27,5%	26,2%
CASTILLA-LA MANCHA	41,2%	41,9%	39,6%	37,3%	34,7%	34,7%	31,9%	29,6%	29,0%	28,8%	27,9%	26,2%	25,6%	24,1%
CASTILLA-LA MANCHA	40,5%	38,2%	35,2%	33,6%	32,1%	32,4%	30,9%	30,2%	30,2%	30,9%	29,1%	29,1%	28,2%	26,9%
CEUTA	64,7%	69,0%	68,5%	61,5%	65,3%	65,4%	55,0%	55,7%	55,6%	52,7%	43,4%	44,1%	44,7%	45,4%
COMUNIDAD VALENCIANA	50,8%	48,1%	45,8%	43,2%	43,0%	41,9%	40,0%	35,6%	35,2%	36,6%	35,9%	34,0%	33,2%	31,1%
EXTREMADURA	53,1%	55,7%	53,9%	52,5%	50,6%	50,7%	47,3%	43,8%	43,2%	41,7%	40,9%	37,8%	35,6%	32,9%
GALICIA	56,5%	56,5%	55,2%	54,9%	53,0%	53,3%	51,3%	48,9%	47,5%	47,0%	47,2%	45,3%	43,5%	41,4%
MADRID	71,2%	73,7%	71,9%	71,1%	69,5%	73,0%	72,3%	73,8%	70,3%	69,0%	68,5%	70,3%	71,1%	66,1%
MEJILLA	53,0%	72,0%	72,6%	72,9%	73,8%	74,0%	73,3%	69,2%	69,6%	58,2%	53,0%	53,1%	50,8%	49,8%
MURCIA	45,7%	43,7%	41,8%	40,9%	39,2%	38,6%	35,4%	29,5%	28,8%	27,3%	25,9%	25,6%	23,7%	22,3%
NAVARRA	49,3%	45,5%	38,2%	34,5%	31,2%	29,1%	26,5%	22,9%	21,4%	22,9%	22,0%	20,2%	19,1%	17,3%
PAÍS VASCO	38,1%	37,3%	37,4%	34,6%	33,5%	32,8%	31,3%	30,6%	29,9%	30,9%	34,5%	31,7%	29,8%	29,7%
RIOJA (LA)	52,9%	50,9%	51,8%	49,6%	47,7%	47,3%	43,8%	42,1%	38,1%	36,1%	34,1%	31,4%	30,5%	28,6%
ESPAÑA	51,6%	51,5%	49,3%	48,1%	46,4%	47,7%	45,7%	45,2%	43,3%	42,4%	42,5%	42,2%	41,2%	39,1%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España (varios años).

Cajas de Ahorros	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ANDALUCÍA	43,1%	41,8%	42,6%	43,8%	44,7%	44,4%	48,6%	51,1%	51,7%	53,5%	54,1%	55,5%	56,6%	58,7%
ARAGÓN	49,9%	50,9%	52,1%	51,7%	54,2%	52,9%	54,7%	56,8%	60,4%	62,4%	63,5%	65,5%	66,7%	67,5%
ASTURIAS	31,3%	32,3%	33,5%	35,2%	36,2%	35,3%	37,6%	38,3%	38,4%	40,3%	42,0%	41,4%	44,1%	46,9%
BALEARS (ILLES)	49,1%	52,3%	55,3%	55,2%	56,8%	56,9%	56,5%	57,0%	60,5%	59,5%	59,8%	61,9%	63,7%	64,4%
CANARIAS	38,2%	37,4%	39,4%	39,6%	39,7%	39,8%	41,7%	44,4%	44,6%	44,0%	43,3%	47,2%	48,9%	52,0%
CANTABRIA	36,7%	36,3%	41,7%	46,4%	47,5%	47,7%	49,1%	49,5%	56,9%	56,9%	55,0%	55,6%	56,9%	57,7%
CASTILLA Y LEÓN	47,1%	47,7%	50,1%	51,4%	53,8%	53,6%	56,9%	59,8%	60,5%	60,1%	60,9%	64,4%	65,9%	66,8%
CASTILLA-LA MANCHA	46,8%	45,5%	47,3%	48,5%	50,4%	49,8%	51,6%	53,3%	53,7%	54,3%	56,0%	57,6%	58,9%	60,2%
CATALUÑA	58,7%	61,0%	64,1%	65,8%	67,2%	66,9%	68,3%	69,0%	68,8%	68,1%	69,7%	69,5%	70,4%	71,6%
CEUTA	35,3%	31,0%	31,5%	38,5%	34,7%	34,6%	45,0%	44,3%	43,7%	42,8%	51,4%	51,2%	50,0%	49,5%
COMUNIDAD VALENCIANA	39,8%	41,2%	42,9%	44,5%	44,6%	45,6%	46,3%	50,4%	50,4%	48,8%	49,9%	51,1%	52,1%	54,6%
EXTREMADURA	45,2%	42,5%	44,1%	45,1%	46,6%	46,3%	48,7%	51,9%	51,8%	52,7%	53,1%	55,6%	57,3%	59,6%
GALICIA	43,2%	43,1%	44,5%	44,7%	46,6%	46,3%	48,2%	50,5%	51,9%	52,4%	52,2%	54,0%	55,8%	57,9%
MADRID	28,4%	25,8%	27,7%	28,5%	30,2%	26,7%	27,4%	25,8%	29,3%	30,5%	31,1%	29,2%	28,3%	33,2%
MELILLA	47,0%	28,0%	27,4%	27,1%	26,2%	26,0%	26,7%	28,5%	28,3%	39,3%	44,1%	43,6%	45,7%	46,2%
MURCIA	53,2%	54,4%	58,0%	58,9%	60,6%	61,2%	64,3%	63,1%	62,3%	62,9%	63,4%	62,4%	63,3%	64,1%
NAVARRA	40,6%	43,1%	48,7%	51,3%	53,4%	54,3%	56,6%	59,7%	60,8%	57,7%	56,9%	57,6%	58,1%	60,8%
PAIS VASCO	50,9%	51,0%	50,7%	53,1%	54,3%	53,7%	55,3%	56,3%	55,6%	54,8%	50,7%	52,4%	54,0%	54,1%
RIOJA (LA)	47,1%	49,1%	48,2%	50,4%	52,2%	52,0%	54,8%	55,4%	58,4%	59,0%	59,8%	61,0%	60,3%	61,9%
ESPAÑA	44,3%	44,2%	46,3%	47,2%	48,8%	47,3%	49,0%	49,3%	50,7%	51,3%	51,2%	51,3%	52,2%	54,1%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España (varios años).

Cooperativas de Crédito	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ANDALUCÍA	8,4%	9,0%	9,7%	10,7%	11,6%	12,3%	13,4%	13,7%	14,1%	13,4%	13,1%	13,3%	13,8%	13,8%
ARAGÓN	7,5%	8,1%	8,3%	8,6%	9,1%	9,5%	9,8%	10,0%	10,5%	10,9%	11,3%	11,2%	11,2%	11,4%
ASTURIAS	5,3%	5,6%	5,8%	6,0%	6,4%	6,2%	6,8%	7,3%	7,9%	7,9%	8,4%	8,5%	9,4%	10,0%
BALEARS (ILLES)	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	0,9%	1,0%	1,2%	1,4%	1,4%
CANARIAS	1,7%	1,8%	1,8%	2,2%	2,5%	2,8%	3,4%	4,1%	4,6%	5,0%	5,3%	5,5%	5,8%	6,1%
CANTABRIA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%
CASTILLA Y LEÓN	4,4%	4,7%	4,2%	4,4%	4,7%	4,8%	5,1%	5,4%	5,8%	6,1%	6,3%	6,5%	6,6%	7,0%
CASTILLA-LA MANCHA	12,1%	12,6%	13,1%	14,2%	14,9%	15,5%	16,6%	17,1%	17,3%	16,8%	16,1%	16,2%	15,5%	15,7%
CATALUÑA	0,8%	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	0,8%	0,9%	1,1%	1,2%	1,4%	1,4%	1,4%
CEUTA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	4,6%	5,2%	4,6%	5,3%	5,1%
COMUNIDAD VALENCIANA	9,4%	10,7%	11,3%	12,3%	12,5%	12,5%	13,7%	14,0%	14,4%	14,6%	14,2%	14,9%	14,7%	14,3%
EXTREMADURA	1,6%	1,8%	2,0%	2,4%	2,8%	3,0%	3,9%	4,3%	5,0%	5,6%	6,0%	6,7%	7,0%	7,5%
GALICIA	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%
MADRID	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%
MELILLA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	2,1%	2,5%	2,9%	3,4%	3,5%	4,1%
MURCIA	1,1%	1,9%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	7,4%	8,9%	9,8%	10,8%	12,0%	13,0%	13,7%
NAVARRA	10,1%	11,3%	13,2%	14,2%	15,4%	16,6%	17,0%	17,5%	17,8%	19,4%	21,1%	22,2%	22,8%	21,9%
PAÍS VASCO	11,0%	11,8%	11,9%	12,3%	12,2%	13,5%	13,3%	13,2%	14,5%	14,3%	14,8%	15,9%	16,2%	16,1%
RIOJA (LA)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,7%	1,4%	2,5%	3,5%	4,9%	6,1%	7,7%	9,1%	9,5%
ESPAÑA	4,1%	4,3%	4,5%	4,7%	4,9%	5,0%	5,3%	5,5%	6,0%	6,3%	6,3%	6,5%	6,7%	6,8%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España (varios años).

Test de normalidad y gráficos P-P

Para contrastar la normalidad de las variables empleadas en el análisis de medias se ha utilizado el test de Jarque Bera. En dicho test la hipótesis nula consiste en plantear la normalidad de las variables, de tal forma que:

- Si se obtiene cero, diremos que hay razones para pensar en la normalidad de la variable estudiada.
- En caso de obtener 1, se rechazaría la hipótesis nula, es decir, no se podría considerar que existe normalidad, según este test.

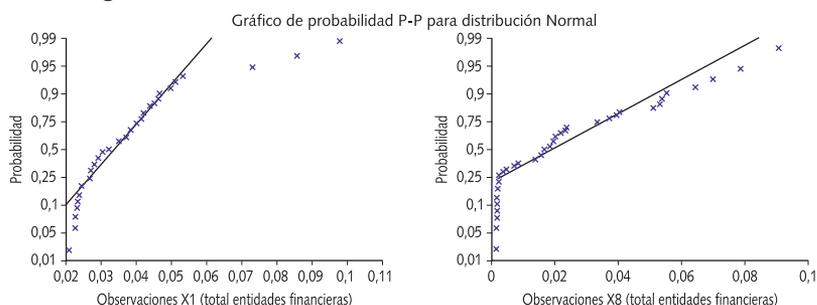
En las siguientes tablas se muestran los resultados del test de Jarque Bera para el sector de entidades de depósito españolas, desde 1995 a 2003, así como para cada una de las tipologías de entidades consideradas.

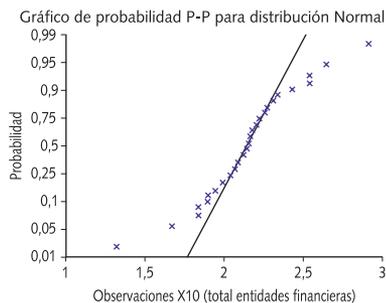
1.

Normalidad de variables para el conjunto del sector de entidades bancarias

Test de normalidad Coop	Hipotesis nula	P-valor asociado	Estadístico JB
X_1	1	0,00%	51,902
X_2	0	29,04%	2,473
X_3	0	48,67%	1,440
X_4	0	10,35%	4,536
X_5	0	27,92%	2,552
X_6	0	32,4%	2,233
X_7	0	9,85%	4,635
X_8	1	1,61%	8,263
X_9	0	12,88%	4,100
X_{10}	1	0,61%	10,201

Para X_1 , X_8 y X_{10} se procede a verificar la normalidad desde un punto de vista gráfico:





En estos tres gráficos se puede ver que son las observaciones atípicas las que han dado lugar a que el test de JB haya dado positivo, rechazándose así la normalidad de las variables.

Si hiciésemos una intervención de atípicos para eliminar los efectos discordantes de estas observaciones, tanto en X1, X8 y X10, se aceptaría la normalidad de las mismas.

2.

Normalidad de variables correspondientes a los bancos

Test de normalidad Coop	Hipotesis nula	P-valor asociado	Estadístico JB
X ₁	1	70,22%	0,707
X ₂	0	72,92%	0,632
X ₃	0	67,36%	0,790
X ₄	0	69,52%	0,727
X ₅	0	74,20%	0,597
X ₆	0	67,71%	0,780
X ₇	0	72,37%	0,647
X ₈	1	70,09%	0,711
X ₉	0	69,40%	0,731
X ₁₀	1	61,21%	0,982

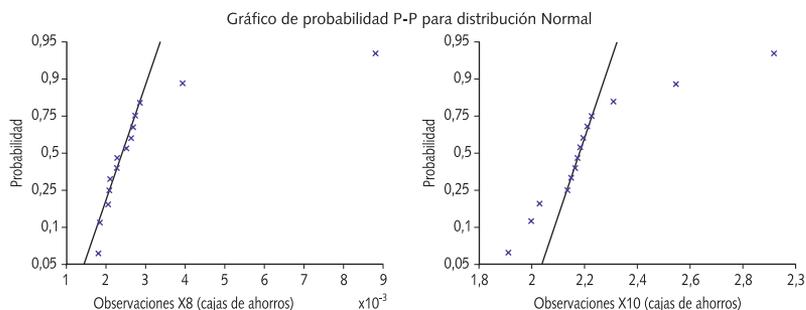
Se acepta que todas las variables con normales.

3.

Normalidad de variables correspondientes a las cajas de ahorros

Test de normalidad Coop	Hipotesis nula	P-valor asociado	Estadístico JB
X ₁	1	51,03%	1,345
X ₂	0	50,96%	1,348
X ₃	0	62,46%	0,941
X ₄	0	56,43%	1,441
X ₅	0	46,97%	1,511
X ₆	0	41,43%	1,762
X ₇	0	56,54%	1,140
X ₈	1	0,00%	33,624
X ₉	0	34,49%	2,129
X ₁₀	1	3,07%	6,969

Para X_8 y X_{10} se procede a verificar la normalidad desde un punto de vista gráfico:



Se ha rechazado la normalidad de estas dos variables por la existencia de observaciones atípicas. La intervención sobre las mismas verificaría su normalidad.

4.

Normalidad de variables correspondientes a las cooperativas de crédito

Test de normalidad Coop	Hipotesis nula	P-valor asociado	Estadístico JB
X_1	0	67,37%	0,790
X_2	0	68,12%	0,768
X_3	0	61,42%	0,975
X_4	0	67,39%	0,789
X_5	0	67,28%	0,793
X_6	0	64,27%	0,884
X_7	0	66,04%	0,830
X_8	0	70,96%	0,686
X_9	0	64,29%	0,884
X_{10}	0	65,76%	0,838

Se acepta la normalidad de todas las variables analizadas para el sector de cooperativas de crédito.

Análisis Descriptivo

Prueba de la *t*-Student para la diferencia de medias de muestras independientes

- Prueba *t* (contraste de los grupos de Bancos y Cajas de Ahorros)

	TIPO	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
X_1	Banca	14	0,0552	0,0199	0,0053
	Cajas	14	0,0256	0,0024	0,0006
X_2	Banca	14	0,1182	0,0479	0,0128
	Cajas	14	0,2751	0,0702	0,0188
X_3	Banca	14	0,0120	0,0024	0,0007
	Cajas	14	0,0097	0,0015	0,0004
X_4	Banca	14	0,1628	0,0409	0,0109
	Cajas	14	0,0624	0,0247	0,0066
X_5	Banca	14	0,0310	0,0098	0,0026
	Cajas	14	0,0376	0,0112	0,0030
X_6	Banca	14	0,8038	0,0723	0,0193
	Cajas	14	0,6535	0,1049	0,0280
X_7	Banca	14	0,6117	0,0641	0,0171
	Cajas	14	0,5050	0,0392	0,0105
X_8	Banca	14	0,0171	0,0053	0,0014
	Cajas	14	0,0029	0,0018	0,0005
X_9	Banca	14	8,2843	0,5301	0,1417
	Cajas	14	5,5359	0,2863	0,0765
X_{10}	Banca	14	2,0865	0,3170	0,0847
	Cajas	14	2,2216	0,2487	0,0665

Prueba de muestras independientes		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error tip. de la diferencia	99% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
X ₁	Se han asumido varianzas iguales	12,9301	0,0013	5,5165	26	0,0000	0,0295	0,0054	0,0147	0,0444
	No se han asumido varianzas iguales			5,5165	13,368	0,0001	0,0295	0,0054	0,0135	0,0456
X ₂	Se han asumido varianzas iguales	2,5591	0,1217	-6,9052	26	0,0000	-0,1569	0,0227	-0,2200	-0,0938
	No se han asumido varianzas iguales			-6,9052	22,932	0,0000	-0,1569	0,0227	-0,2207	-0,0931
X ₃	Se han asumido varianzas iguales	2,9860	0,0958	2,9595	26	0,0065	0,0023	0,0008	0,0001	0,0044
	No se han asumido varianzas iguales			2,9595	21,726	0,0073	0,0023	0,0008	0,0001	0,0045
X ₄	Se han asumido varianzas iguales	2,2005	0,1500	7,8701	26	0,0000	0,1004	0,0128	0,0650	0,1359
	No se han asumido varianzas iguales			7,8701	21,368	0,0000	0,1004	0,0128	0,0644	0,1365
X ₅	Se han asumido varianzas iguales	0,6502	0,4274	-1,6505	26	0,1109	-0,0066	0,0040	-0,0176	0,0045
	No se han asumido varianzas iguales			-1,6505	25,540	0,1111	-0,0066	0,0040	-0,0176	0,0045
X ₆	Se han asumido varianzas iguales	4,9596	0,0348	4,4152	26	0,0002	0,1503	0,0341	0,0557	0,2450
	No se han asumido varianzas iguales			4,4152	23,086	0,0002	0,1503	0,0341	0,0548	0,2459
X ₇	Se han asumido varianzas iguales	5,6356	0,0253	5,3158	26	0,0000	0,1067	0,0201	0,0509	0,1625
	No se han asumido varianzas iguales			5,3158	21,523	0,0000	0,1067	0,0201	0,0500	0,1634
X ₈	Se han asumido varianzas iguales	8,2761	0,0079	9,5343	26	0,0000	0,0141	0,0015	0,0100	0,0183
	No se han asumido varianzas iguales			9,5343	15,993	0,0000	0,0141	0,0015	0,0098	0,0185
X ₉	Se han asumido varianzas iguales	6,8588	0,0145	17,0692	26	0,0000	2,7485	0,1610	2,3010	3,1959
	No se han asumido varianzas iguales			17,0692	19,991	0,0000	2,7485	0,1610	2,2903	3,2066
X ₁₀	Se han asumido varianzas iguales	0,7571	0,3922	-1,2553	26	0,2205	-0,1352	0,1077	-0,4344	0,1640
	No se han asumido varianzas iguales			-1,2553	24,608	0,2211	-0,1352	0,1077	-0,4357	0,1654

□ Prueba t (contraste de los grupos de Bancos y Cooperativas de Crédito)

	TIPO	N	Media	Desviación típ.	Error típ. dela media
X_1	Banca	14	0,0552	0,0199	0,0053
	Coop	14	0,0372	0,0053	0,0014
X_2	Banca	14	0,1 182	0,0479	0,0128
	Coop	14	0,2589	0,1274	0,0340
X_3	Banca	14	0,0120	0,0024	0,0007
	Coop	14	0,0064	0,0013	0,0004
X_4	Banca	14	0,1628	0,0409	0,0109
	Coop	14	0,0129	0,0125	0,0033
X_5	Banca	14	0,0310	0,0098	0,0026
	Coop	14	0,0169	0,0060	0,0016
X_6	Banca	14	0,8038	0,0723	0,0193
	Coop	14	0,6364	0,1586	0,0424
X_7	Banca	14	0,6117	0,0641	0,0171
	Coop	14	0,4819	0,0296	0,0079
X_8	Banca	14	0,0171	0,0053	0,0014
	Coop	14	0,0523	0,0192	0,0051
X_9	Banca	14	8,2843	0,5301	0,1417
	Coop	14	3,6661	0,1173	0,0313
X_{10}	Banca	14	2,0865	0,3170	0,0847
	Coop	14	2,1476	0,1961	0,0524

Prueba de muestras independientes		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	99% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
X ₁	Se han asumido varianzas iguales	7,9865	0,0089	3,2692	26	0,0030	0,0180	0,0055	0,0027	0,0332
	No se han asumido varianzas iguales			3,2692	14,816	0,0052	0,0180	0,0055	0,0017	0,0342
X ₂	Se han asumido varianzas iguales	13,6870	0,0010	-3,8693	26	0,0007	-0,1407	0,0364	-0,2418	-0,0397
	No se han asumido varianzas iguales			-3,8693	16,600	0,0013	-0,1407	0,0364	-0,2464	-0,0350
X ₃	Se han asumido varianzas iguales	4,3330	0,0474	7,6117	26	0,0000	0,0057	0,0007	0,0036	0,0077
	No se han asumido varianzas iguales			7,6117	19,984	0,0000	0,0057	0,0007	0,0035	0,0078
X ₄	Se han asumido varianzas iguales	7,9987	0,0089	13,1246	26	0,0000	0,1499	0,0114	0,1182	0,1817
	No se han asumido varianzas iguales			13,1246	15,420	0,0000	0,1499	0,0114	0,1164	0,1835
X ₅	Se han asumido varianzas iguales	3,6981	0,0655	4,6064	26	0,0001	0,0141	0,0031	0,0056	0,0226
	No se han asumido varianzas iguales			4,6064	21,531	0,0001	0,0141	0,0031	0,0055	0,0228
X ₆	Se han asumido varianzas iguales	5,7528	0,0239	3,5951	26	0,0013	0,1675	0,0466	0,0380	0,2969
	No se han asumido varianzas iguales			3,5951	18,186	0,0020	0,1675	0,0466	0,0335	0,3014
X ₇	Se han asumido varianzas iguales	11,4482	0,0023	6,8786	26	0,0000	0,1298	0,0189	0,0774	0,1822
	No se han asumido varianzas iguales			6,8786	18,301	0,0000	0,1298	0,0189	0,0756	0,1840
X ₈	Se han asumido varianzas iguales	12,2929	0,0017	-6,6296	26	0,0000	-0,0352	0,0053	0,0500	-0,0205
	No se han asumido varianzas iguales			-6,6296	14,941	0,0000	-0,0352	0,0053	0,0509	-0,0196
X ₉	Se han asumido varianzas iguales	23,9961	0,0000	31,8278	26	0,0000	4,6182	0,1451	4,2150	5,0214
	No se han asumido varianzas iguales			31,8278	14,270	0,0000	4,6182	0,1451	4,1875	5,0489
X ₁₀	Se han asumido varianzas iguales	1,4273	0,2430	-0,6133	26	0,5450	-0,0611	0,0996	-0,3379	0,2157
	No se han asumido varianzas iguales			-0,6133	21,683	0,5461	-0,0611	0,0996	-0,3423	0,2201

□ Prueba t (contraste de los grupos de Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito)

	TIPO	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
X_1	Cajas	14	0,0256	0,0024	0,0006
	Coop	14	0,0372	0,0053	0,0014
X_2	Cajas	14	0,2751	0,0702	0,0188
	Coop	14	0,2589	0,1274	0,0340
X_3	Cajas	14	0,0097	0,0015	0,0004
	Coop	14	0,0064	0,0013	0,0004
X_4	Cajas	14	0,0624	0,0247	0,0066
	Coop	14	0,0129	0,0125	0,0033
X_5	Cajas	14	0,0376	0,01 12	0,0030
	Coop	14	0,0169	0,0060	0,0016
X_6	Cajas	14	0,6535	0,1049	0,0280
	Coop	14	0,6364	0,1586	0,0424
X_7	Cajas	14	0,5050	0,0392	0,0105
	Coop	14	0,4819	0,0296	0,0079
X_8	Cajas	14	0,0029	0,0018	0,0005
	Coop	14	0,0523	0,0192	0,0051
X_9	Cajas	14	5,5359	0,2863	0,0765
	Coop	14	3,6661	0,1173	0,0313
X_{10}	Cajas	14	2,2216	0,2487	0,0665
	Coop	14	2,1476	0,1961	0,0524

Prueba de muestras independientes		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	99% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
X ₁	Se han asumido varianzas iguales	16,7158	0,0004	-7,4851	26	0,0000	-0,0116	0,0015	-0,0158	-0,0073
	No se han asumido varianzas iguales			-7,4851	18,037	0,0000	-0,0116	0,0015	-0,0160	-0,0071
X ₂	Se han asumido varianzas iguales	6,2428	0,0191	0,4159	26	0,6809	0,0162	0,0389	-0,0919	0,1242
	No se han asumido varianzas iguales			0,4159	20,239	0,6819	0,0162	0,0389	-0,0943	0,1267
X ₃	Se han asumido varianzas iguales	0,1087	0,7443	6,2794	26	0,0000	0,0034	0,0005	0,0019	0,0049
	No se han asumido varianzas iguales			6,2794	25,507	0,0000	0,0034	0,0005	0,0019	0,0049
X ₄	Se han asumido varianzas iguales	3,3904	0,0770	6,6944	26	0,0000	0,0495	0,0074	0,0290	0,0701
	No se han asumido varianzas iguales			6,6944	19,278	0,0000	0,0495	0,0074	0,0284	0,0706
X ₅	Se han asumido varianzas iguales	8,5240	0,0071	6,0942	26	0,0000	0,0207	0,0034	0,0113	0,0301
	No se han asumido varianzas iguales			6,0942	19,865	0,0000	0,0207	0,0034	0,0110	0,0304
X ₆	Se han asumido varianzas iguales	1,1949	0,2844	0,3370	26	0,7388	0,0171	0,0508	-0,1241	0,1583
	No se han asumido varianzas iguales			0,3370	22,547	0,7392	0,0171	0,0508	-0,1258	0,1600
X ₇	Se han asumido varianzas iguales	0,8744	0,3583	1,7577	26	0,0906	0,0231	0,0131	-0,0134	0,0595
	No se han asumido varianzas iguales			1,7577	24,192	0,0914	0,0231	0,0131	-0,0136	0,0597
X ₈	Se han asumido varianzas iguales	20,8659	0,0001	-9,5923	26	0,0000	-0,0493	0,0051	-0,0636	-0,0351
	No se han asumido varianzas iguales			-9,5923	13,228	0,0000	-0,0493	0,0051	-0,0648	-0,0339
X ₉	Se han asumido varianzas iguales	9,3074	0,0052	22,6099	26	0,0000	1,8697	0,0827	1,6399	2,0995
	No se han asumido varianzas iguales			22,6099	17,243	0,0000	1,8697	0,0827	1,6305	2,1090
X ₁₀	Se han asumido varianzas iguales	0,0491	0,8264	0,8750	26	0,3896	0,0741	0,0827	-0,1612	0,3093
	No se han asumido varianzas iguales			0,8750	24,660	0,3900	0,0741	0,0827	-0,1622	0,3103

ANEXO DEL CAPÍTULO 2

Índice Herfindahl-Hirschman

Tipo de cooperativa	Entidad	IHH	Oficinas totales	En su CC.AA	En otras CC.AA	CC.AA con presencia
1	Caja Pop/Prof. C. DE ARQUITECTOS	0,0926	23	3	20	11
2	Caja Rural C.R. INTERMEDITERRÁNEA	0,3473	733	358	375	7
3	Caja Pop/Prof. C. DE INGENIEROS	0,4074	9	5	4	2
4	Caja Pop/Prof. C. DE LOS ABOGADOS	0,4321	9	5	4	2
5	Caja Pop/Prof. C. LABORAL POPULAR	0,3963	336	198	138	7
6	Caja Rural C.R. CENT. ORIHUELA	0,5787	63	44	19	1
7	Caja Rural C.R. DE NAVARRA	0,5660	173	125	48	2
8	Caja Rural CAJA CAMPO CAJA RURAL	0,6916	63	51	12	1
9	Caja Rural C.R. DE BURGOS	0,7643	68	59	9	2
10	Caja Rural C.R. DE ARAGÓN	0,7999	133	118	15	1
11	Caja Rural C.R. DE TOLEDO	0,8493	196	180	16	2
12	Caja Rural C.R. DEL MEDITERRÁNEO	0,8833	450	422	28	1
13	Caja Rural C.R. DE ALBACETE	0,8922	70	66	4	1
14	Caja Rural C.R. ARAGONESA Y PIRINEOS	0,9093	231	220	11	1
15	Caja Rural C.R. DE ZAMORA	0,9225	75	72	3	2
16	Caja Rural C.R. DE JAÉN	0,9556	132	129	3	1
17	Caja Rural C.R. DE TENERIFE	0,9683	62	61	1	1
18	Caja Rural C.R. DE TERUEL	0,9706	67	66	1	1
19	Caja Rural C.R. DE GRANADA	0,9752	159	157	2	1
20	Caja Rural C.R. DE CÓRDOBA	0,9789	94	93	1	1
21	Caja Rural C.R. DE EXTREMADURA	0,9798	98	97	1	1
22	Caja Rural C.R. DE CIUDAD REAL	0,9806	102	101	1	1
23	Caja Rural C.R. DEL SUR	0,9849	263	261	2	2
24	Caja Pop/Prof. C. ESCOLAR DE FOMENTO	1,0000	1	1	0	1
25	Caja Rural C.R. ALTEA	1,0000	15	15	0	1
26	Caja Rural C.R. C.TO. DE PETREL	1,0000	10	10	0	1
27	Caja Rural C.R. CAIXA POPULAR	1,0000	46	46	0	1
28	Caja Rural C.R. CALLOSA D'EN SARRIÀ	1,0000	11	11	0	1
29	Caja Rural C.R. CASTELLÓN	1,0000	15	15	0	1
30	Caja Rural C.R. CREDIT VALENCIA	1,0000	26	26	0	1
31	Caja Rural C.R. DE ADAMUZ	1,0000	1	1	0	1
32	Caja Rural C.R. DE ALBAL	1,0000	2	2	0	1
33	Caja Rural C.R. DE ALBALAT	1,0000	2	2	0	1
34	Caja Rural C.R. DE ALCORA	1,0000	2	2	0	1
35	Caja Rural C.R. DE ALGEMESÍ	1,0000	7	7	0	1
36	Caja Rural C.R. DE ALGINET	1,0000	3	3	0	1

Tipo de cooperativa	Entidad	IHH	Oficinas totales	En su CC.AA	En otras CC.AA	CC.AA con presencia	
37	Caja Rural	C.R. DE ALMASSORA	1,000	4	4	0	1
38	Caja Rural	C.R. DE ALMENARA	1,000	1	1	0	1
39	Caja Rural	C.R. DE ALMENDRALEJO	1,000	34	34	0	1
40	Caja Rural	C.R. DE ALQ. N. PERDIDO	1,000	1	1	0	1
41	Caja Rural	C.R. DE ASTURIAS	1,000	94	94	0	1
42	Caja Rural	C.R. DE BAENA	1,000	2	2	0	1
43	Caja Rural	C.R. DE BALEARS	1,000	26	26	0	1
44	Caja Rural	C.R. DE BENICARLÓ	1,000	3	3	0	1
45	Caja Rural	C.R. DE BETXÍ	1,000	2	2	0	1
46	Caja Rural	C.R. DE BURRIANA	1,000	4	4	0	1
47	Caja Rural	C.R. DE CANARIAS	1,000	50	50	0	1
48	Caja Rural	C.R. DE CAÑETE TORRES	1,000	1	1	0	1
49	Caja Rural	C.R. DE CASAS IBAÑEZ	1,000	1	1	0	1
50	Caja Rural	C.R. DE CASINOS	1,000	1	1	0	1
51	Caja Rural	C.R. DE CASTELLDANS	1,000	1	1	0	1
52	Caja Rural	C.R. DE CHESTE	1,000	4	4	0	1
53	Caja Rural	C.R. DE CHILCHES	1,000	1	1	0	1
54	Caja Rural	C.R. DE COVES DE VINROMÁ	1,000	1	1	0	1
55	Caja Rural	C.R. DE CUENCA	1,000	75	75	0	1
56	Caja Rural	C.R. DE FUENTEPELAYO	1,000	3	3	0	1
57	Caja Rural	C.R. DE GIJÓN	1,000	5	5	0	1
58	Caja Rural	C.R. DE GUISSONA	1,000	2	2	0	1
59	Caja Rural	C.R. DE L'ALCUDIA	1,000	3	3	0	1
60	Caja Rural	C.R. DE LA RODA	1,000	1	1	0	1
61	Caja Rural	C.R. DE MOTA DEL CUERVO	1,000	1	1	0	1
62	Caja Rural	C.R. DE NUEVA CARTEYA	1,000	1	1	0	1
63	Caja Rural	C.R. DE NULES	1,000	4	4	0	1
64	Caja Rural	C.R. DE ONDA	1,000	5	5	0	1
65	Caja Rural	C.R. DE SALAMANCA	1,000	75	75	0	1
66	Caja Rural	C.R. DE SEGOVIA	1,000	26	26	0	1
67	Caja Rural	C.R. DE SORIA	1,000	46	46	0	1
68	Caja Rural	C.R. DE TORRENT	1,000	27	27	0	1
69	Caja Rural	C.R. DE TURÍS	1,000	1	1	0	1
70	Caja Rural	C.R. DE UTRERA	1,000	5	5	0	1
71	Caja Rural	C.R. DE VILAFAMÉS	1,000	1	1	0	1
72	Caja Rural	C.R. DE VILLAMALEA	1,000	1	1	0	1
73	Caja Rural	C.R. DE VILLAR	1,000	1	1	0	1
74	Caja Rural	C.R. DE VILLARREAL	1,000	8	8	0	1

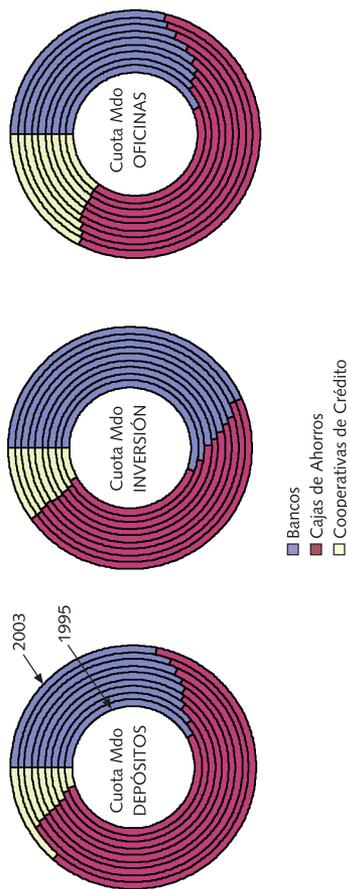
Tipo de cooperativa	Entidad	IHH	Oficinas totales	En su CC.AA	En otras CC.AA	CC.AA con presencia
75 Caja Rural	C.R. DE VILLAVIEJA	1,0000	1	1	0	1
76 Caja Rural	C.R. DEL DUERO	1,0000	116	116	0	1
77 Caja Rural	C.R. GALEGA	1,0000	41	41	0	1
78 Caja Rural	C.R. LA VALL "S. ISIDRO"	1,0000	6	6	0	1
79 Caja Rural	C.R. REGIONAL	1,0000	6	6	0	1
80 Caja Rural	C.R. S.V.F. DE VALL DE UXÓ	1,0000	4	4	0	1
81 Caja Rural	C.R. VINARÓS	1,0000	1	1	0	1
82 Caja Pop/Prof.	CAJA CAMINOS	1,0000	1	1	0	1
83 Caja Rural	IPAR KUTXA RURAL	1,0000	72	72	0	1

Fuente: *Elaboración propia a partir de la UNACC (2003).*

Gráficos de cuotas de mercado por tipo de intermediario y C.C.AA.

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	42,0%	55,6%	43,6%	52,9%	36,3%	41,5%	5,0%	8,1%	14,9%
1996	39,0%	52,7%	38,8%	55,5%	38,1%	46,1%	5,5%	9,2%	15,1%
1997	35,8%	49,3%	37,8%	57,3%	41,3%	46,9%	6,8%	9,4%	15,3%
1998	34,7%	48,4%	37,2%	57,8%	41,8%	47,4%	7,5%	9,7%	15,4%
1999	34,2%	47,3%	35,6%	58,2%	43,0%	48,9%	7,7%	9,7%	15,6%
2000	33,1%	46,0%	33,5%	58,9%	44,5%	50,6%	7,9%	9,5%	15,9%
2001	31,8%	45,3%	31,2%	59,8%	44,9%	52,2%	8,5%	9,8%	16,6%
2002	30,2%	43,4%	29,4%	60,9%	46,8%	53,3%	8,9%	9,9%	17,3%
2003	28,2%	43,4%	28,8%	58,4%	46,7%	53,7%	13,5%	9,9%	17,5%

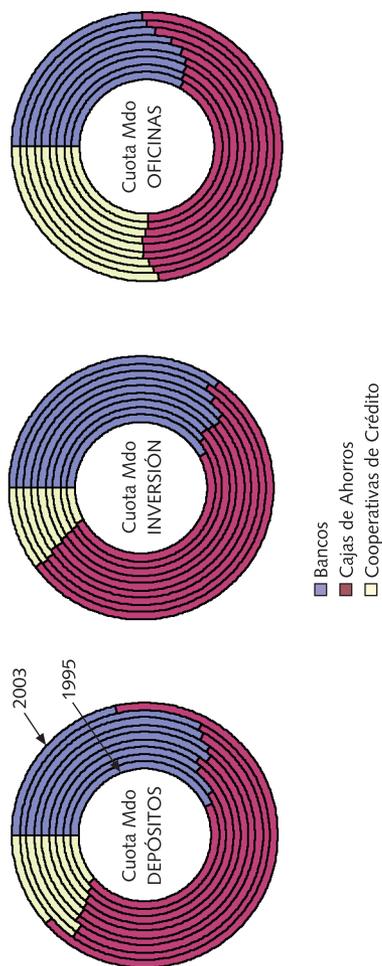
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Aragón

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	43,0%	42,4%	33,2%	45,7%	49,6%	41,6%	11,4%	8,0%	25,2%
1996	40,7%	39,6%	32,5%	46,9%	51,7%	42,3%	12,4%	8,7%	25,2%
1997	35,8%	38,4%	32,1%	50,8%	52,7%	43,1%	13,3%	8,8%	24,8%
1998	34,8%	38,5%	31,8%	51,4%	52,2%	44,0%	13,8%	9,3%	24,2%
1999	36,1%	38,9%	30,5%	49,6%	51,4%	45,1%	14,3%	9,7%	24,4%
2000	35,1%	38,4%	28,5%	50,9%	51,9%	46,9%	14,1%	9,7%	24,6%
2001	33,3%	35,9%	26,2%	51,4%	53,9%	48,6%	15,3%	10,2%	25,2%
2002	32,5%	34,3%	25,1%	52,2%	55,1%	49,0%	15,3%	10,6%	25,9%
2003	21,3%	35,1%	24,5%	67,2%	54,8%	49,2%	11,5%	10,1%	26,3%

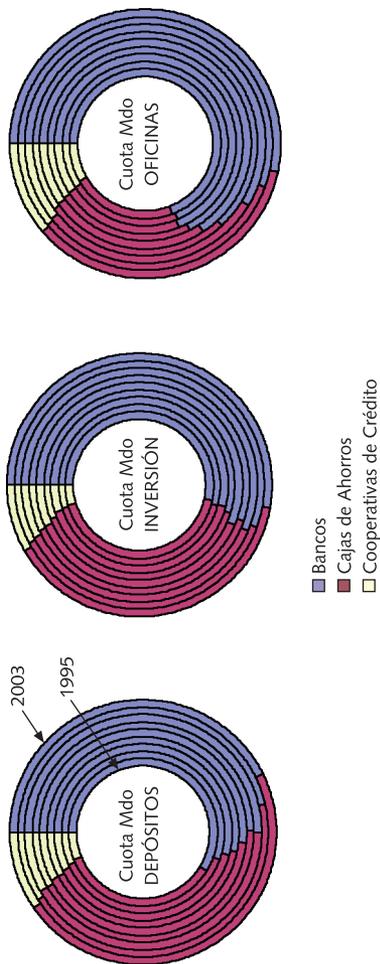
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Asturias

Años	Bancos		Cajas de Ahorros		Cooperativas de Crédito	
	Depósitos	Inversión	Depósitos	Inversión	Depósitos	Inversión
1995	58,6%	53,4%	35,2%	42,2%	6,1%	4,4%
1996	55,5%	54,1%	37,7%	41,2%	6,8%	4,6%
1997	54,1%	54,0%	38,7%	41,1%	7,3%	4,9%
1998	53,3%	54,7%	38,9%	39,6%	7,8%	5,8%
1999	51,6%	56,3%	40,6%	37,1%	7,8%	6,6%
2000	49,6%	55,3%	42,1%	37,6%	8,3%	7,0%
2001	50,1%	56,3%	41,4%	36,2%	8,4%	7,4%
2002	46,3%	55,6%	44,5%	36,7%	9,2%	7,6%
2003	42,8%	52,8%	47,4%	38,8%	9,8%	8,4%
					Oficinas	
					22,7%	22,3%
					22,0%	22,9%
					24,5%	26,8%
					30,6%	33,3%
					35,2%	

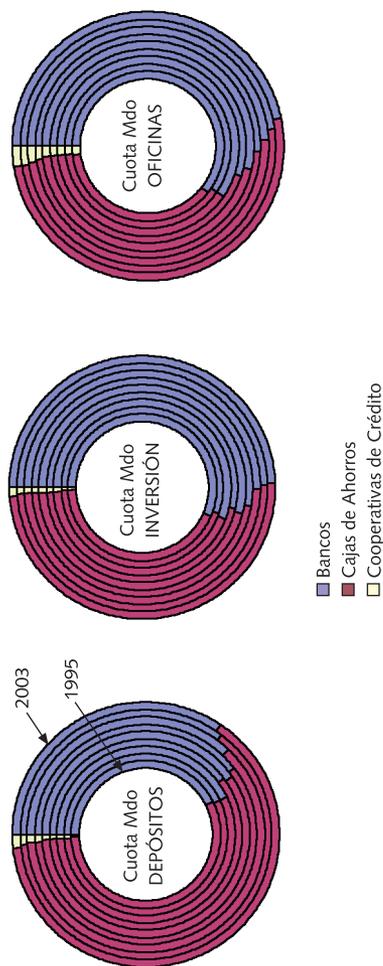
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Baleares

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	42,8%	56,5%	60,6%	56,6%	43,0%	37,6%	0,6%	0,5%	1,8%
1996	43,2%	55,3%	59,3%	56,1%	44,0%	39,0%	0,7%	0,6%	1,7%
1997	42,9%	55,8%	59,3%	56,3%	43,5%	39,0%	0,8%	0,7%	1,7%
1998	39,9%	53,5%	55,1%	59,3%	45,8%	43,3%	0,8%	0,8%	1,6%
1999	40,5%	54,0%	53,7%	58,6%	45,2%	44,6%	0,9%	0,8%	1,8%
2000	39,8%	52,7%	50,9%	59,2%	46,5%	47,1%	1,0%	0,8%	2,0%
2001	37,3%	50,3%	49,1%	61,5%	48,8%	48,7%	1,2%	0,9%	2,2%
2002	35,3%	49,8%	47,8%	63,2%	49,3%	49,8%	1,5%	0,9%	2,4%
2003	34,3%	49,5%	46,6%	64,1%	49,5%	51,0%	1,5%	1,0%	2,4%

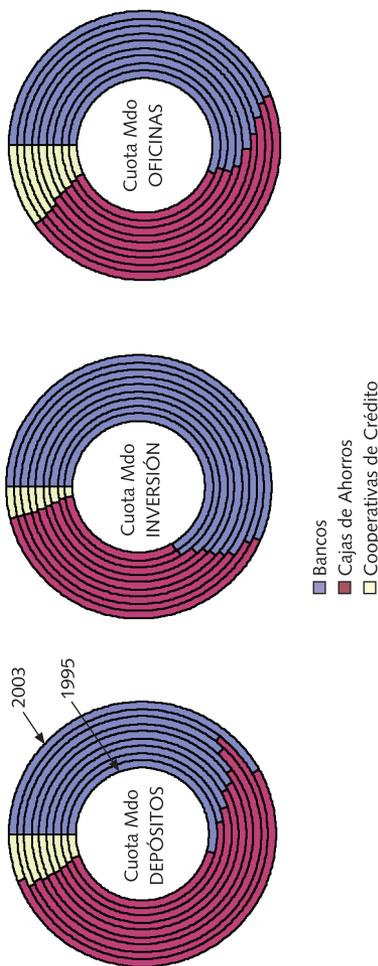
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Canarias

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	54,2%	66,8%	56,0%	40,4%	31,0%	37,1%	5,3%	2,2%	6,8%
1996	47,6%	66,3%	54,7%	46,5%	31,2%	37,7%	6,0%	2,5%	7,6%
1997	44,9%	63,5%	54,8%	48,8%	33,3%	37,2%	6,3%	3,2%	8,1%
1998	42,1%	62,3%	53,7%	51,3%	34,3%	38,0%	6,6%	3,5%	8,3%
1999	41,8%	61,6%	50,6%	51,6%	34,8%	40,6%	6,7%	3,7%	8,7%
2000	40,0%	60,9%	48,3%	53,1%	35,2%	42,3%	6,9%	3,9%	9,4%
2001	36,8%	60,0%	46,1%	56,4%	36,1%	44,3%	6,8%	3,9%	9,6%
2002	35,6%	57,5%	44,4%	57,5%	38,5%	45,6%	6,9%	4,0%	9,9%
2003	41,9%	56,8%	43,8%	52,2%	39,5%	46,1%	5,9%	3,8%	10,1%

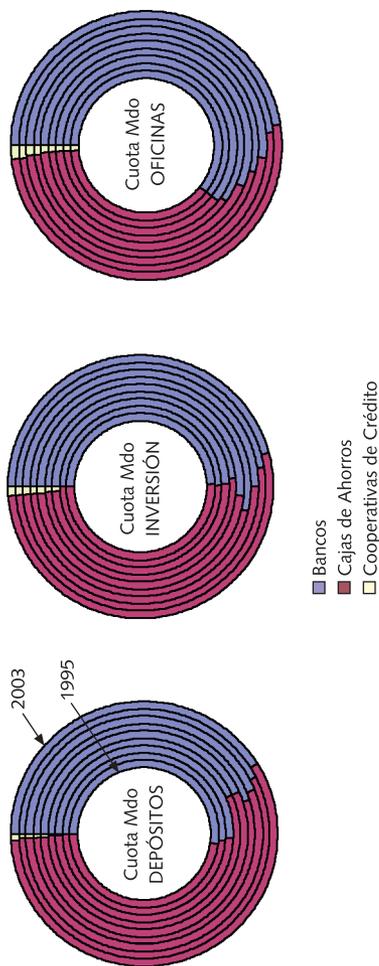
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Cantabria

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	52,2%	49,6%	60,6%	47,8%	50,4%	38,2%	0,0%	0,1%	1,2%
1996	51,3%	49,7%	60,6%	48,7%	50,1%	38,4%	0,0%	0,1%	1,0%
1997	50,7%	49,5%	60,6%	49,0%	49,7%	38,2%	0,3%	0,8%	1,2%
1998	43,3%	48,6%	59,6%	56,3%	50,6%	39,2%	0,4%	0,8%	1,2%
1999	43,4%	51,3%	56,4%	56,1%	47,7%	42,3%	0,5%	1,0%	1,2%
2000	44,9%	53,7%	54,0%	54,5%	45,4%	44,6%	0,6%	1,0%	1,5%
2001	43,9%	50,1%	51,7%	55,5%	48,9%	46,8%	0,6%	1,0%	1,5%
2002	42,6%	47,4%	48,2%	56,8%	51,4%	50,0%	0,7%	1,1%	1,8%
2003	41,2%	45,9%	47,6%	58,0%	53,0%	50,7%	0,7%	1,1%	1,8%

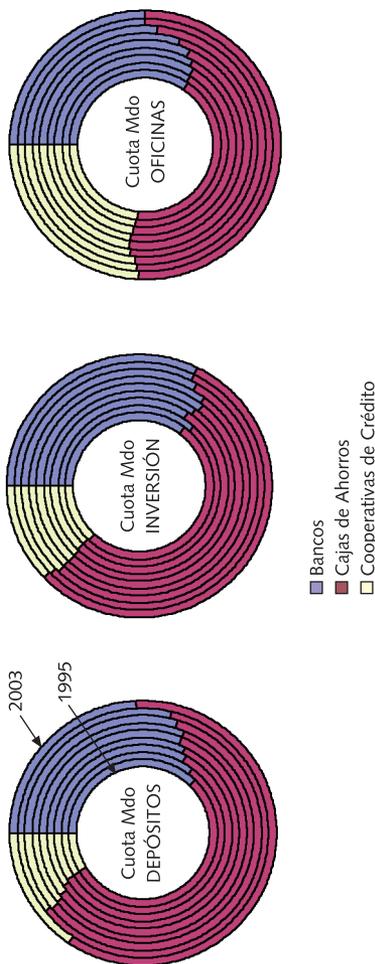
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Castilla - La Mancha

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	37,3%	35,3%	34,6%	54,0%	51,6%	42,1%	8,7%	13,1%	23,3%
1996	35,2%	36,7%	34,1%	56,0%	50,4%	42,8%	8,8%	12,9%	23,1%
1997	33,1%	34,2%	33,9%	58,0%	53,1%	43,3%	9,0%	12,7%	22,8%
1998	32,2%	34,9%	33,2%	58,4%	52,1%	44,2%	9,5%	13,0%	22,6%
1999	31,2%	35,7%	32,1%	58,6%	51,1%	45,4%	10,3%	13,2%	22,6%
2000	31,1%	35,0%	29,9%	58,1%	51,8%	47,2%	10,7%	13,1%	22,9%
2001	29,8%	33,0%	26,6%	59,1%	54,0%	49,7%	11,1%	12,9%	23,6%
2002	28,7%	32,2%	25,1%	60,4%	55,2%	50,9%	10,9%	12,6%	24,0%
2003	24,3%	32,1%	25,0%	60,2%	55,7%	50,9%	15,5%	12,2%	24,1%

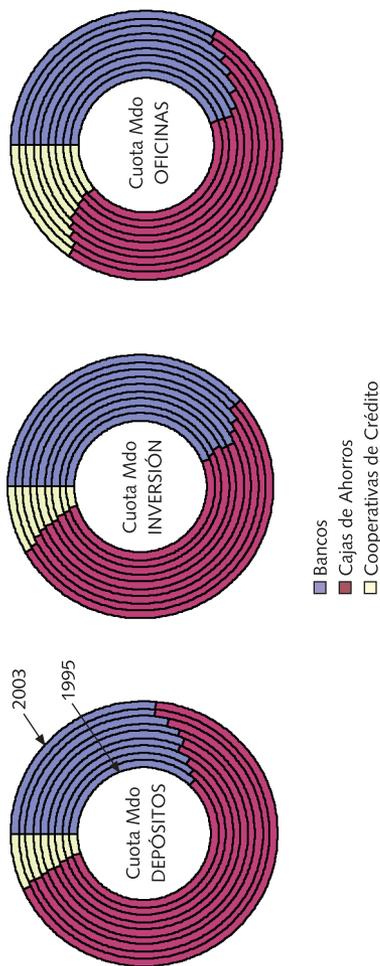
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Castilla y León

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	36,9%	44,0%	44,7%	58,3%	51,2%	44,3%	4,7%	4,8%	11,1%
1996	35,2%	43,3%	44,8%	59,8%	51,4%	44,4%	5,1%	5,3%	10,8%
1997	33,7%	42,4%	44,6%	60,9%	52,0%	43,9%	5,3%	5,7%	11,5%
1998	31,2%	42,9%	43,7%	63,1%	51,0%	44,4%	5,7%	6,0%	11,9%
1999	31,4%	43,0%	41,0%	62,7%	50,6%	46,7%	5,9%	6,4%	12,3%
2000	30,3%	41,4%	38,7%	63,7%	52,0%	48,2%	6,1%	6,6%	13,1%
2001	28,4%	40,2%	36,4%	65,2%	52,5%	49,7%	6,4%	7,4%	13,9%
2002	26,5%	38,5%	34,0%	67,2%	53,5%	51,1%	6,4%	8,0%	14,9%
2003	26,3%	38,6%	33,6%	66,8%	53,2%	51,2%	6,9%	8,2%	15,2%

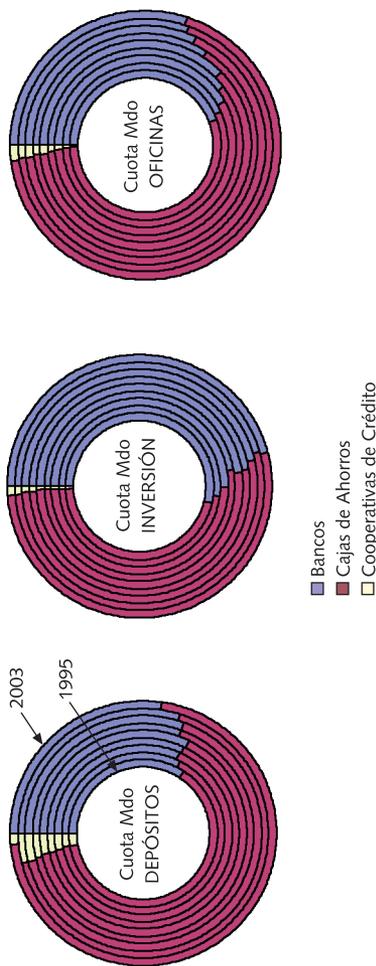
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Cataluña

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	34,2%	53,6%	44,5%	63,0%	45,9%	55,2%	2,8%	0,5%	0,3%
1996	32,5%	51,9%	43,2%	64,7%	47,6%	56,3%	2,9%	0,6%	0,5%
1997	31,8%	50,2%	41,8%	65,2%	49,2%	57,3%	3,0%	0,6%	0,8%
1998	31,9%	47,1%	39,7%	64,8%	52,3%	59,2%	3,2%	0,6%	1,0%
1999	32,2%	47,7%	37,7%	64,4%	51,6%	61,0%	3,5%	0,7%	1,3%
2000	30,6%	47,5%	34,1%	65,8%	51,7%	64,4%	3,6%	0,8%	1,5%
2001	30,4%	46,5%	31,9%	65,6%	52,6%	66,4%	4,0%	0,9%	1,7%
2002	29,6%	45,4%	30,5%	66,5%	53,6%	67,7%	3,9%	1,0%	1,8%
2003	27,2%	45,9%	30,0%	71,4%	53,1%	68,2%	1,4%	1,0%	1,8%

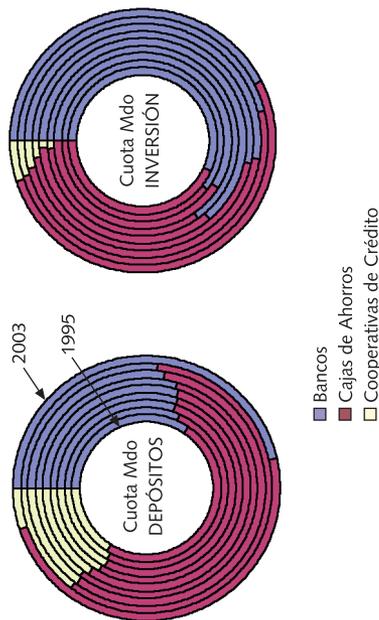
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Ceuta

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	34,4%	56,6%	0,0%	49,4%	43,4%	0,0%	16,1%	0,0%	0,0%
1996	31,7%	60,3%	0,0%	51,4%	39,7%	0,0%	16,9%	0,0%	0,0%
1997	30,4%	58,9%	0,0%	52,5%	41,1%	0,0%	17,1%	0,0%	0,0%
1998	30,3%	65,4%	0,0%	53,0%	33,4%	0,0%	16,7%	1,3%	0,0%
1999	30,1%	63,8%	0,0%	54,2%	35,2%	0,0%	15,7%	1,0%	0,0%
2000	29,5%	53,4%	0,0%	55,7%	44,0%	0,0%	14,8%	2,5%	0,0%
2001	27,6%	52,6%	0,0%	57,5%	43,6%	0,0%	14,9%	3,9%	0,0%
2002	26,4%	46,0%	0,0%	59,0%	49,2%	0,0%	14,6%	4,8%	0,0%
2003	46,4%	42,5%	0,0%	48,6%	52,4%	0,0%	5,0%	5,1%	0,0%

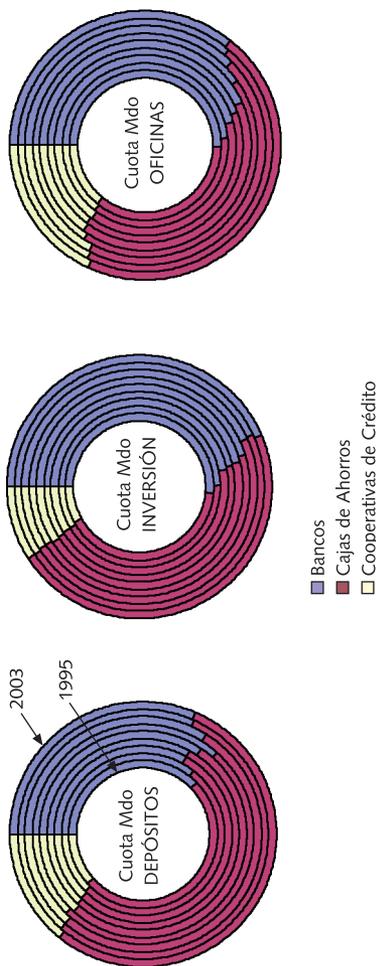
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Comunidad Valenciana

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	37,7%	51,3%	50,3%	50,5%	40,8%	35,5%	11,7%	7,9%	14,3%
1996	35,6%	49,8%	48,5%	51,8%	41,7%	37,1%	12,6%	8,5%	14,4%
1997	33,1%	46,8%	45,8%	54,2%	44,4%	39,3%	12,7%	8,7%	14,9%
1998	33,2%	46,3%	44,6%	53,7%	44,7%	40,8%	13,2%	8,9%	14,6%
1999	34,4%	46,1%	43,2%	52,3%	44,9%	41,6%	13,3%	9,0%	15,1%
2000	36,7%	45,2%	40,4%	50,5%	45,9%	43,8%	12,8%	9,0%	15,9%
2001	34,0%	43,5%	37,9%	52,4%	47,5%	45,0%	13,6%	9,0%	17,1%
2002	31,7%	42,9%	36,4%	54,8%	48,0%	46,2%	13,6%	9,1%	17,4%
2003	31,4%	43,5%	35,9%	54,5%	47,4%	46,2%	14,1%	9,1%	17,9%

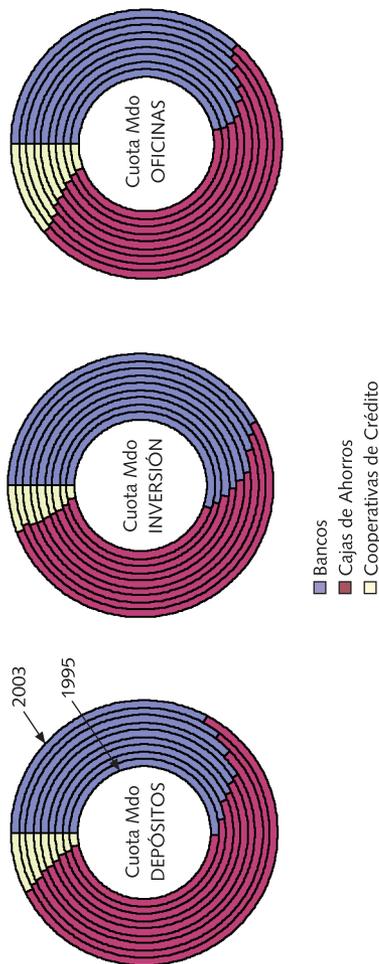
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Extremadura

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	50,6%	54,9%	46,8%	46,4%	42,0%	47,4%	3,0%	3,1%	5,9%
1996	47,2%	53,5%	46,7%	48,9%	42,4%	46,9%	3,9%	4,1%	6,3%
1997	43,8%	51,9%	46,2%	51,9%	43,3%	46,6%	4,3%	4,8%	7,2%
1998	43,1%	50,6%	45,2%	52,0%	44,3%	46,6%	4,9%	5,1%	8,2%
1999	41,8%	49,0%	43,1%	52,8%	45,7%	48,1%	5,5%	5,2%	8,8%
2000	41,0%	47,9%	41,1%	53,1%	46,6%	49,4%	5,9%	5,4%	9,5%
2001	37,7%	45,1%	38,5%	55,8%	49,4%	51,1%	6,5%	5,4%	10,5%
2002	35,2%	43,0%	37,1%	57,9%	51,6%	51,7%	6,8%	5,4%	11,2%
2003	32,8%	41,9%	36,8%	59,8%	52,3%	51,7%	7,4%	5,8%	11,5%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.

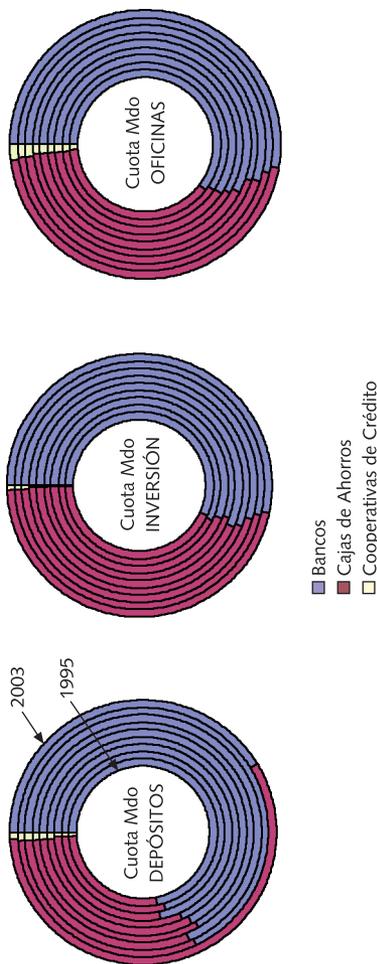


■ Bancos
■ Cajas de Ahorros
■ Cooperativas de Crédito

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	71,8%	56,7%	60,3%	27,4%	43,1%	38,5%	0,8%	0,3%	1,2%
1996	70,6%	57,1%	59,6%	28,5%	42,6%	39,1%	0,8%	0,3%	1,3%
1997	71,8%	56,1%	59,3%	27,3%	43,6%	39,4%	0,9%	0,3%	1,3%
1998	68,4%	55,6%	58,4%	30,6%	44,1%	40,2%	1,0%	0,3%	1,4%
1999	67,1%	56,6%	57,4%	31,7%	43,1%	41,3%	1,1%	0,4%	1,4%
2000	66,6%	56,1%	55,3%	32,3%	43,5%	43,4%	1,1%	0,4%	1,4%
2001	68,5%	54,8%	54,9%	30,4%	44,8%	43,4%	1,0%	0,4%	1,7%
2002	68,0%	53,9%	53,5%	30,9%	45,7%	44,7%	1,1%	0,5%	1,8%
2003	41,4%	53,3%	52,8%	57,9%	46,2%	45,4%	0,7%	0,5%	1,8%

Galicia

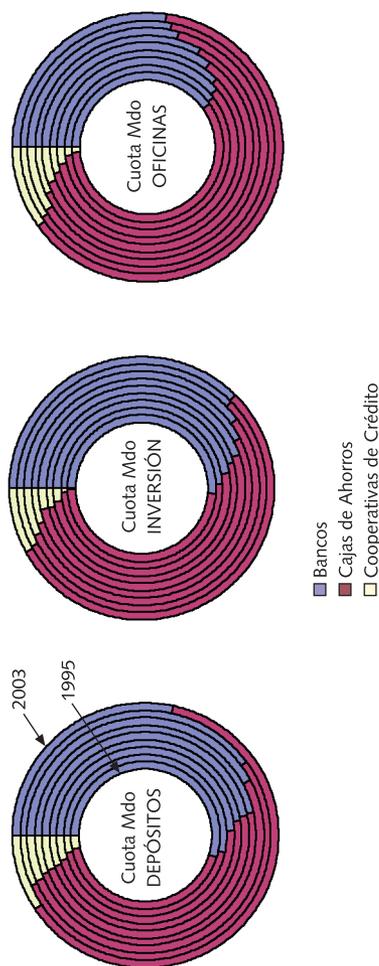
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



La Rioja

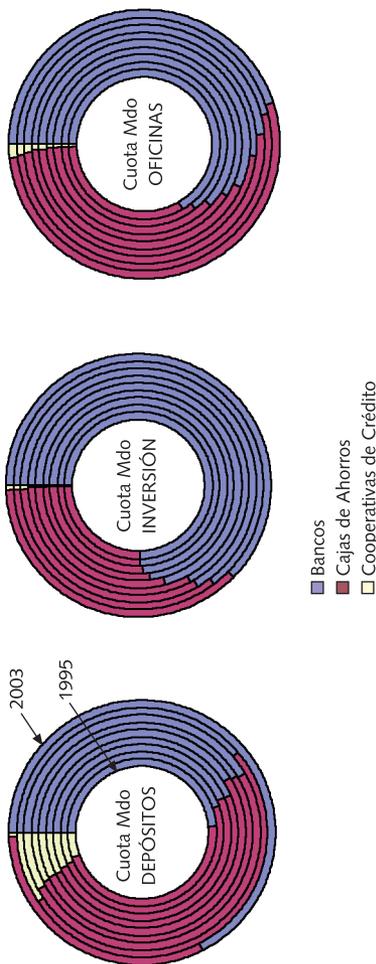
Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	54,6%	51,1%	40,3%	42,3%	48,5%	58,8%	3,1%	0,4%	1,0%
1996	53,3%	49,3%	39,6%	43,2%	49,8%	58,7%	3,5%	0,9%	1,7%
1997	49,1%	47,2%	38,8%	46,2%	50,3%	58,2%	4,6%	2,5%	2,9%
1998	47,6%	45,6%	37,5%	47,2%	51,1%	58,1%	5,2%	3,3%	4,4%
1999	47,0%	44,8%	35,0%	47,4%	52,0%	59,5%	5,6%	3,2%	5,5%
2000	46,6%	42,6%	32,7%	47,4%	52,2%	60,2%	5,9%	5,3%	7,1%
2001	42,4%	40,1%	29,0%	51,3%	53,3%	62,1%	6,3%	6,5%	8,9%
2002	40,0%	37,9%	28,1%	53,2%	54,5%	62,4%	6,7%	7,7%	9,5%
2003	28,4%	37,4%	27,2%	62,3%	54,5%	62,8%	9,3%	8,1%	10,0%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Madrid		Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
Años	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	
1995	48,5%	74,6%	66,6%	45,9%	25,1%	32,9%	5,5%	0,3%	0,5%	
1996	44,9%	74,7%	64,5%	48,9%	25,0%	35,0%	6,3%	0,3%	0,6%	
1997	43,6%	74,0%	61,9%	49,8%	25,6%	37,5%	6,7%	0,3%	0,6%	
1998	43,7%	73,0%	58,8%	49,0%	26,6%	40,5%	7,3%	0,3%	0,7%	
1999	41,0%	70,9%	56,6%	51,8%	28,8%	42,7%	7,2%	0,4%	0,7%	
2000	41,3%	67,3%	51,7%	51,2%	32,3%	47,5%	7,5%	0,4%	0,8%	
2001	41,8%	66,6%	48,7%	50,2%	33,0%	50,3%	8,1%	0,4%	1,0%	
2002	38,9%	64,7%	46,2%	51,7%	34,7%	52,6%	9,5%	0,6%	1,3%	
2003	67,4%	62,1%	45,0%	31,9%	37,2%	53,3%	0,7%	0,7%	1,7%	

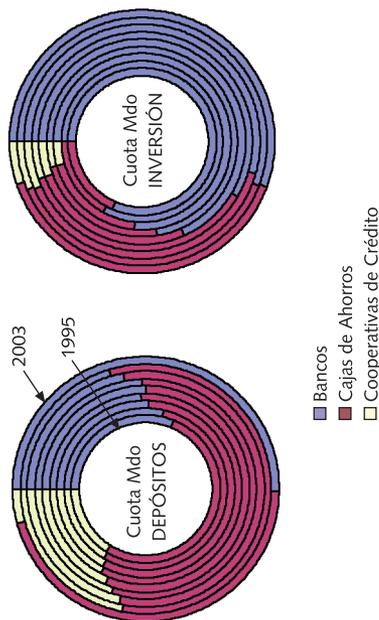
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Melilla

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	31,0%	81,7%	0,0%	52,9%	18,3%	0,0%	16,1%	0,0%	0,0%
1996	28,6%	83,0%	0,0%	54,9%	17,0%	0,0%	16,4%	0,0%	0,0%
1997	25,5%	76,4%	0,0%	57,6%	19,3%	0,0%	16,9%	4,4%	0,0%
1998	24,3%	72,4%	0,0%	58,5%	23,0%	0,0%	17,2%	4,6%	0,0%
1999	24,9%	68,3%	0,0%	56,5%	26,2%	0,0%	18,6%	5,5%	0,0%
2000	24,5%	58,3%	0,0%	55,4%	36,2%	0,0%	20,1%	5,6%	0,0%
2001	21,9%	54,5%	0,0%	56,7%	38,9%	0,0%	21,4%	6,5%	0,0%
2002	20,3%	55,8%	0,0%	57,7%	37,8%	0,0%	22,0%	6,4%	0,0%
2003	50,3%	55,6%	0,0%	45,6%	39,2%	0,0%	4,1%	5,2%	0,0%

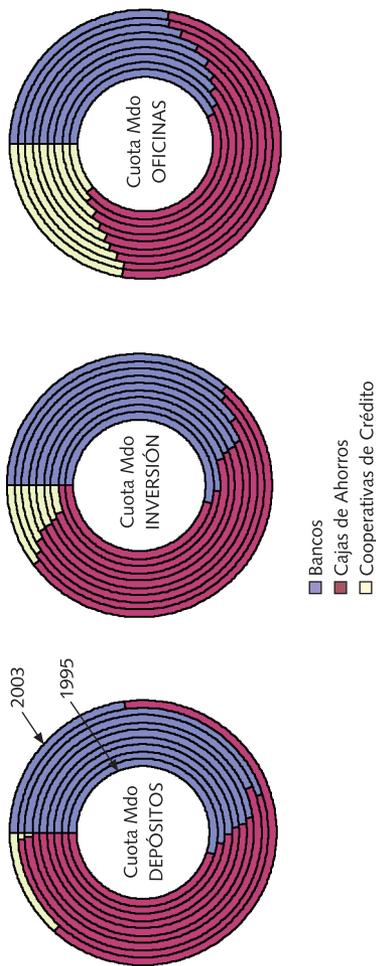
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	54,7%	54,0%	43,3%	45,3%	45,9%	45,7%	0,0%	0,1%	11,0%
1996	52,3%	51,0%	42,0%	47,7%	48,9%	45,5%	0,0%	0,1%	12,5%
1997	50,2%	45,1%	39,3%	49,8%	49,7%	45,7%	0,1%	5,2%	15,0%
1998	49,2%	44,2%	37,6%	50,8%	49,8%	45,6%	0,1%	6,0%	16,8%
1999	48,6%	43,8%	35,3%	51,3%	49,7%	46,0%	0,1%	6,6%	18,7%
2000	47,7%	43,4%	32,6%	52,2%	49,6%	47,6%	0,1%	6,9%	19,8%
2001	43,7%	40,4%	30,0%	55,7%	51,7%	48,7%	0,7%	8,0%	21,2%
2002	44,9%	37,3%	28,1%	54,3%	53,3%	49,7%	0,7%	9,4%	22,2%
2003	22,7%	36,5%	27,7%	63,9%	53,2%	50,0%	13,4%	10,3%	22,3%

Murcia

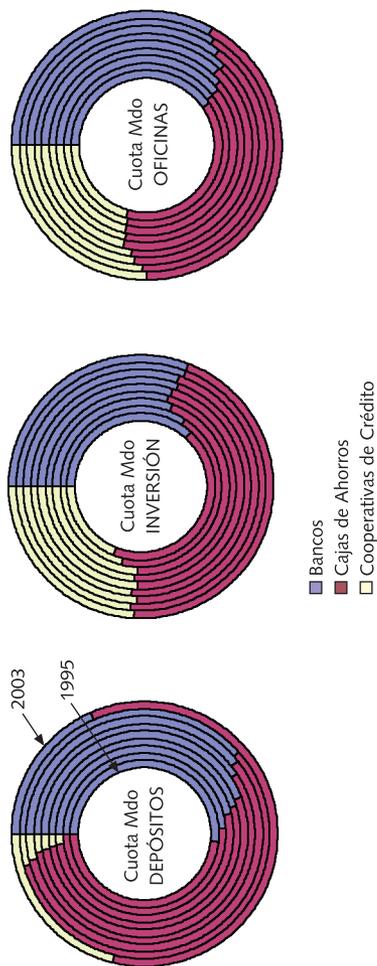
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Navarra

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	51,7%	36,6%	40,5%	48,3%	44,4%	38,9%	0,0%	18,9%	20,7%
1996	48,8%	34,2%	39,6%	51,2%	44,8%	39,4%	0,0%	21,0%	21,0%
1997	46,4%	30,7%	39,5%	51,7%	44,9%	39,3%	1,9%	24,3%	21,2%
1998	45,2%	29,8%	38,7%	52,5%	46,3%	40,0%	2,2%	24,0%	21,3%
1999	44,2%	29,9%	36,9%	53,3%	45,5%	41,7%	2,5%	24,6%	21,3%
2000	40,8%	30,6%	37,2%	56,4%	45,7%	40,1%	2,8%	23,6%	22,7%
2001	39,4%	30,4%	35,4%	57,0%	45,1%	41,2%	3,6%	24,6%	23,4%
2002	38,6%	30,9%	33,8%	57,3%	45,5%	41,8%	4,0%	23,6%	24,4%
2003	18,4%	30,7%	33,0%	60,5%	45,1%	41,9%	21,2%	24,2%	25,1%

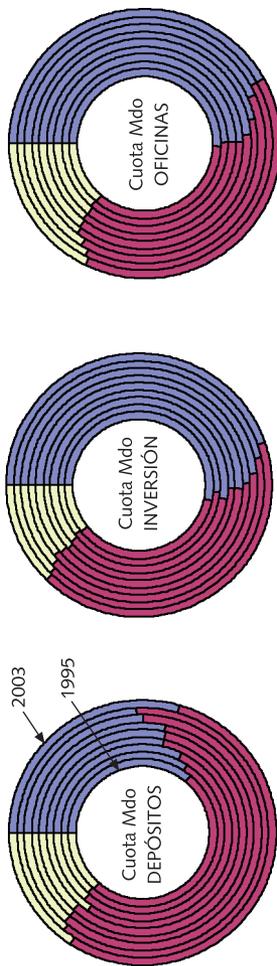
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



Pais Vasco

Años	Bancos			Cajas de Ahorros			Cooperativas de Crédito		
	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas	Depósitos	Inversión	Oficinas
1995	36,0%	53,4%	50,6%	50,3%	35,9%	35,5%	13,7%	10,7%	13,9%
1996	34,2%	51,4%	49,8%	52,3%	38,1%	36,4%	13,4%	10,5%	13,7%
1997	32,2%	52,4%	49,9%	54,3%	36,5%	36,0%	13,5%	11,1%	14,1%
1998	28,7%	50,6%	49,7%	56,2%	37,7%	36,0%	15,2%	11,7%	14,3%
1999	28,6%	50,6%	48,6%	58,2%	38,0%	37,0%	13,3%	11,4%	14,4%
2000	28,3%	49,7%	46,4%	58,2%	39,0%	38,8%	13,6%	11,2%	14,9%
2001	25,1%	48,3%	43,4%	61,2%	39,7%	40,6%	13,7%	11,9%	16,0%
2002	24,2%	46,5%	42,1%	61,8%	41,1%	40,8%	14,0%	12,4%	17,1%
2003	29,5%	44,6%	41,9%	54,8%	42,6%	40,3%	15,7%	12,8%	17,8%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España. Varios años.



■ Bancos
 ■ Cajas de Ahorros
 □ Cooperativas de Crédito

ANEXO DEL CAPÍTULO 4

Ranking de las cooperativas de crédito españolas que no han presentado comportamientos eficientes durante el período considerado

Entidad	CC.AA	Provincia	Frecuenci	
			Enf. Rest.	Enf. Ampl.
C. R. Caixa Popular	Comunidad Valenciana	Valencia	0	0
C. R. de Jaén	Andalucía	Jaén	0	0
C. R. de Almedralejo	Extremadura	Badajoz	0	0
C. R. de Burriana	Comunidad Valenciana	Castellón	0	0
C. R. de Turís	Comunidad Valenciana	Valencia	0	0
C. R. de Albacete	Castilla-La Mancha	Albacete	0	0
C. R. de Casas de Ibáñez	Castilla-La Mancha	Albacete	0	0
C. R. de Altea	Comunidad Valenciana	Alicante	0	0
C. R. de Asturias	Asturias	Asturias	0	0
C. R. de Gijón	Asturias	Asturias	0	0
C. R. de Burgos	Castilla y León	Burgos	0	0
C. R. de Alcora	Comunidad Valenciana	Castellón	0	0
C. R. de Nules	Comunidad Valenciana	Castellón	0	0
C. R. de Villavieja	Comunidad Valenciana	Castellón	0	0
C. R. de Granada	Andalucía	Granada	0	0
C. R. Aragonesa y Pirineos	Aragón	Huesca	0	0
C. R. de Canarias	Canarias	Las Palmas	0	0
C. R. Galega	Galicia	Lugo	0	0
C. R. de Salamana	Castilla y León	Salamana	0	0
C. R. de Teruel	Aragón	Teruel	0	0
C. R. de Albal	Comunidad Valenciana	Valencia	0	0
Caja Campo	Comunidad Valenciana	Valencia	0	0
C. R. de Torrent	Comunidad Valenciana	Valencia	0	0
C. R. del Duero	Castilla y León	Valladolid	0	0
Ipar Kutxa Rural	País Vasco	Vizcaya	0	0

Fuente: *Elaboración propia.*

*Análisis individual de las fusiones. Regresión lineal en datos de panel***Caja Rural Intermediterránea**

Suma residual	16,5308
R2	0,1139
Desviación residuos	0,1427

	Beta	Desv. Típica	Estadístico t	P valor
Cte	0,83968	0,0233	36,08	0,00%
RP	0,21821	0,1592	1,37	8,52%
ROA	2,68008	1,0632	2,52	0,59%
LIO	-0,46780	0,0569	-8,23	0,00%
OBS	0,07343	0,0515	1,42	7,71%
FUSIÓN	0,06014	0,0346	1,74	4,09%

Caja Rural Aragonesa y Pirineos

Suma residual	17,9726
R2	0,1226
Desviación residuos	0,1411

	Beta	Desv. Típica	Estadístico t	P valor
Cte	0,83698	0,0237	35,37	0,00%
RP	0,23044	0,1589	1,45	7,35%
ROA	2,64718	1,0942	2,42	0,78%
LIO	-0,48259	0,0565	-8,54	0,00%
OBS	0,09171	0,0538	1,70	4,42%
FUSIÓN	0,04880	0,0333	1,46	7,16%

Caja Rural de Navarra

Suma residual	17,8753
R2	0,1220
Desviación residuos	0,1407

	Beta	Desv. Típica	Estadístico t	P valor
Cte	0,84179	0,0235	35,86	0,00%
RP	0,22033	0,1585	1,39	8,22%
ROA	2,75489	1,0895	2,53	0,57%
LIO	-0,47781	0,0562	-8,50	0,00%
OBS	0,07274	0,0536	1,36	8,73%

Caja Rural del Sur

Suma residual	17,8293
R2	0,1218
Desviación residuos	0,1408

	Beta	Desv. Típica	Estadístico t	P valor
Cte	0,84046	0,0235	35,79	0,00%
RP	0,21115	0,1588	1,33	9,18%
ROA	2,81197	1,0927	2,57	0,50%
LIO	-0,47566	0,0561	-8,47	0,00%
OBS	0,07432	0,00539	1,38	8,39%
FUSIÓN	0,05285	0,0318	1,66	4,81%

Caja Rural del Mediterráneo-Ruralcaja

Suma residual	17,9561
R2	0,1225
Desviación residuos	0,1409

	Beta	Desv. Típica	Estadístico t	P valor
Cte	0,83733	0,0235	35,68	0,00%
RP	0,22618	0,1592	1,42	7,77%
ROA	2,83296	1,0937	2,59	0,48%
LIO	-0,47496	0,0563	-8,44	0,00%
OBS	0,07691	0,0540	1,42	7,73%
FUSIÓN	0,05636	0,0311	1,81	3,51%

Caja Rural de Aragón

Suma residual	18,3299
R2	0,1248
Desviación residuos	0,1395

	Beta	Desv. Típica	Estadístico t	P valor
Cte	0,82528	0,0233	35,48	0,00%
RP	0,23433	0,1589	1,48	7,01%
ROA	3,45023	1,0974	3,14	0,08%
LIO	-0,46216	0,0555	-8,32	0,00%
OBS	0,08300	0,0540	1,54	6,21%
FUSIÓN	0,05805	0,0302	1,92	2,72%

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- ▶ AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL (1998): "Des acteurs locaux sur une scène mondiale: les coopératives au Canada et en Asie à l'aube du millénaire", *Document de travail*, nº 14.
- ▶ ÁGUILA MOLINA, J. del (1995): "Sector Agrario y Cajas Rurales en Andalucía", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 233-250.
- ▶ ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (2003): "ICA Rules, Policies, Procedures & Standing Orders", *Asamblea General de la ACI*.
- ▶ ÁLVAREZ PINILLA, A. (2001): *La medición de la eficiencia y la productividad*, Pirámide, Madrid.
- ▶ ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2004): OPA de SCH sobre ABBEY. El mayor eurobanco será español, *Análisis Bancario – Nota Técnica*, nº 73, p. 1-16.
- ▶ ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (2000): *Guía del sistema financiero español*, Escuela de Finanzas Aplicadas. Madrid.
- ▶ ARBELO ÁLVAREZ, A. y PÉREZ GÓMEZ, P. (1999): "Fusiones bancarias y sus efectos sobre la eficiencia: el caso de las cajas de ahorros", *Esic-Market*, nº 102, pp.177-185.
- ▶ ARBELO ÁLVAREZ, A. y PÉREZ GÓMEZ, P. (1996): "Eficiencia y economías de escala", *Esic-Market*, vol. 92, abril - junio, pp. 237-252.
- ▶ ARRIETA SODUPE, J. J. (2004): "La aportación de Basilea a la gestión del Riesgo de las Entidades Financieras", *Banca Cooperativa*, nº 32, noviembre, pp. 15-19.
- ▶ ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA (2004): "El crecimiento de las hipotecas es imparable y no está afectado por el cambio de tipos", *Asociación Hipotecaria Española*, mayo.
- ▶ AZOFRA PALENZUELA, V. (1994): "Estructura organizativa y resultados de las cajas de ahorros españolas", *Papeles de Economía Española*, nº 58, pp. 284-296.
- ▶ BALADO GARCÍA, C. (2003): "El amplio papel social de las cajas de ahorros. La eficiencia económica y el liderazgo social", *Economistas*, nº 98, pp. 191-205.
- ▶ BANCA COOPERATIVA (2004): "Fomento de las Cooperativas en Europa", *Banca Cooperativa*, nº 31, p. 14.

- ▶ BANCO CENTRAL DE SUECIA (2004): "Balance structure of financial institutions: overview. 2003", *Bulletin Financial Market*.
- ▶ BANCO DE ESPAÑA (2003): "Un análisis de las fusiones bancarias recientes (1997-2001) en España", *Boletín Económico del Banco de España*, julio - agosto, pp. 71-78.
- ▶ BANCO DE ESPAÑA (2001): "La cuenta de resultados de las entidades de depósito en 2000", *Boletín Económico del Banco de España*, abril, pp. 85-144.
- ▶ BANCO DE ESPAÑA (varios años): *Boletín Estadístico del Banco de España*, 1990-2003.
- ▶ BANCO INTERNACIONAL DE PAGOS (2001): "Actividad bancaria y financiera internacional", *Informe Trimestral*, marzo.
- ▶ BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (2003): *Informe Anual*. Madrid.
- ▶ BANCO POPULAR ESPAÑOL (2003): *Informe Anual*, Madrid.
- ▶ BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO (2003): *Informe Anual*. Madrid.
- ▶ BANK OF FINLAND (2003): "Financial Stability, especial issue 2003", *Bulletin Bank of Finland*.
- ▶ BARALLAT LÓPEZ, L. (1992): "La banca española: un sector en transición", *Harvard Deusto Business Review*, nº 50, pp. 84-93.
- ▶ BELMONTE UREÑA, L. J. y GARCÍA MORENO, F. J. (2001): "La fusión de Caja Rural de Almería y Málaga: el nacimiento de Cajamar", *Actualidad Financiera*, nº 5, mayo, pp. 33-49.
- ▶ BERGER, A. (2000): "Efectos de la consolidación sobre la eficiencia de la industria de servicios financieros", *Papeles de Economía Española*, nº 84-85, pp. 64-87.
- ▶ BERGER, A. y HUMPHREY, D. (1997): "Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research", *European Journal of Operational Research*, nº 98, pp. 175-212.
- ▶ BERGÉS LOBERA, A. y SORIA LAMBÁN, P. (1993): "La empresa bancaria y la moderna teoría financiera", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 42, pp. 11-23.
- ▶ BERGÉS LOBERA, A. y VALERO LÓPEZ, F. J. (2003): "Las cuotas participativas de las cajas de ahorro", *Revista mensual de Bolsa de Madrid*, abril, pp. 10-16.
- ▶ BOWLIN, W. F. (1989): "An Intertemporal Assesment of the Efficiency of Air Force Accounting and Finance Offices", *Research in Governamental and Nonprofit Accounting*, nº 5, pp. 293-310.
- ▶ BURGARD, J. J. (1988): *La banque en France*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, Paris.
- ▶ CALVO BERNARDINO, A. et al. (2002): *Manual de sistema financiero español*, Ariel, Barcelona.

- ▶ CALVO BERNARDINO, A. y GONZÁLEZ ALCÓN, J.I. (1998): "Criterios de valoración de la eficiencia social de las cooperativas de crédito españolas: una aproximación a la situación de Castilla-La Mancha", *XII Reunión Anual ASE-PELT España*. Córdoba.
- ▶ CALVO BERNARDINO, A. y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.I. (1999a): "Eficiencia económica y social de las cooperativas de crédito españolas", *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 67, pp. 51-70.
- ▶ CALVO BERNARDINO, A. y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.I. (1999b): "Criterios de valoración de la eficacia social de las sociedades cooperativas de crédito españolas. Una aproximación a la situación de las de Castilla-La Mancha", *Banca y Finanzas*, nº 42, pp. 16-20.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. *et al.* (2002): "Efficiency in banking: empirical evidence from the savings banks sector", *The Manchester School*, vol. 70, nº 2, pp. 204-228.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. y HUMPHREY, D. (2002): "Nueva evidencia empírica sobre las economías de escala en el sector bancario", *Papeles de Economía Española*, nº 94, pp. 163-169.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. (1999): "La exclusión financiera en las sociedades occidentales", *Cuadernos de Información Económica*, nº 148-149, pp. 163-180.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (1998a): "Tendencias recientes en la obra social de las cajas de ahorros españolas", *Papeles de Economía Española*, nº 74-75, pp. 226-233.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (1998b): "Destinos financieros del ahorro de las familias: una comparación internacional", *Cuadernos de Información Económica*, nº 131, pp. 57-66.
- ▶ CEBRIÁN CARRASCO, J. (2004): "Margen de intermediación de las entidades de depósito", *Estabilidad Financiera*, nº 6, pp.123-148.
- ▶ CECA (2003): *Memoria anual de la CECA*, Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- ▶ CHARNES, A. *et al.* (1978): "Measuring the efficiency on Decision Making Units", *European Journal of Operational Research*, vol. 2, pp. 429-444.
- ▶ COLINO, J. (2004): "Sector agrario" en García Delgado, J. L., *Lecciones de Economía Española*, Ed. Cívitas, Madrid, pp. 187-216.
- ▶ COMISIÓN EUROPEA (2004): "Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre el fomento de las cooperativas en Europa", *Boletín de la Unión Europea*, nº 1-2, ref. 1.3.92.
- ▶ COOPER, W. *et al.* (2000): *Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers.
- ▶ CORDÓN LAGARES, E. y CORTES RODRÍGUEZ, C. (2000): "Las cajas rurales españolas: comportamiento y eficiencia", *XIV Reunión Anual ASEPELT España*, Oviedo.

- ▶ CORDÓN LAGARES, E. y LEAL LINARES, T. (1999): "Taxonomía de las Cajas Rurales Españolas: comportamiento y eficiencia", *XIII Reunión Anual ASEPELT España*, Burgos.
- ▶ CÔTÉ, D. (2001): *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?*, De Boeck Université, Bruselas.
- ▶ CÔTÉ, D. y VEZINA, M. (2000): "Les banques coopératives dans le monde: panorama, enjeux et défis", *RECMA*, vol. 79, nº 277.
- ▶ CRÉDIT AGRICOLE (2003): *Rapport d'Activité*. Paris.
- ▶ DEFOURNY, J. et al. (2002): *Les coopératives en Belgique: un mouvement d'avenir?*, Editions Luc Pire, Bélgica.
- ▶ DELGADO ÁLVAREZ, M. y GONZÁLEZ CANO, V. (1998): "La demanda de crédito en la agricultura andaluza. Un análisis de las características por entidades", *XII Reunión Anual ASEPELT España*, Córdoba.
- ▶ DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO ESPASA CALPE (1988): Tomo 5, décima edición, Madrid.
- ▶ DIES (DÉLÉGATION INTERMINISTÉRIELLE À L'ÉCONOMIE SOCIALE) (2001): "Les mouvements coopératifs dans l'Union Européenne", *Rapport du Conseil Supérieur de la Cooperation*, janvier.
- ▶ DOMÉNECH VILARIÑO, R. (1992) : "Medidas no paramétricas de eficiencia en el sector bancario español", *Revista Española de Economía*, nº 9, pp. 171-196.
- ▶ FAMA, E. F. y JENSEN, M. (1983): "Agency problems and residual claims", *Journal of Law and Economics*, nº 26, pp. 327-349.
- ▶ FARRELL, M. J. (1957) "The measurement of productive efficiency", *Journal of Royal Statistical Society*, nº 120, pp. 253-281.
- ▶ FERNÁNDEZ SANZ, S. y MARHUENDA COLLADO, M. (1998): "El ahorro financiero familiar y el impacto de las turbulencias de los mercados", *Cuadernos de Información Económica*, nº 139, pp. 83-89.
- ▶ FLORES CABALLERO, M. (1998): "Valoración de los elementos patrimoniales en las fusiones de empresas", *Técnica Contable*, vol.50, nº 589, pp. 29-44.
- ▶ FONTANILLO, O. (2004): "Todos ganan en la batalla por la eficiencia", *Expansión*, 2 de marzo de 2004, p. 18.
- ▶ FREIXAS DARGALLO, X. (1996): *Los límites de la competencia en la banca española*, Fundación BBV, Bilbao.
- ▶ FUENTES, I (1993): "Las transformaciones en la operativa del sistema bancario español en el periodo 1989-1992", *Boletín Económico del Banco de España*, junio, pp. 21-31.
- ▶ GÁMEZ AMIÁN, A. (1999): *El crédito institucional a la agricultura en Andalucía (1768-1936)*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga. Málaga.

- ▶ GARAY, A. (2001): *Banques locales et banques régionales en France au XIXe siècle*, Rapport de recherche bibliographique, Ecole nationale supérieure des sciences de l'information et des bibliothèques, Paris.
- ▶ GARCÍA-CESTONA, M. A. y SURROCA, J. (2003): "Eficiencia en Organizaciones Orientadas a los interesados: las Cajas de Ahorro Españolas", *Documento de trabajo* – Fundación de Estudios de Economía Aplicada.
- ▶ GARDENER, E. P. M. *et al.* (2000): "La UEM y el sistema bancario europeo", *Papeles de Economía Española*, nº 84-85, pp.118-135.
- ▶ GÓMEZ DÍAZ, D. y FERNÁNDEZ-REVUELTA PÉREZ, L. (1998): "Complejidad organizativa y desarrollo contable de los pósitos en España, siglos XVI-XIX", *Revista de Contabilidad*, vol. 1, nº 2, pp. 85-112.
- ▶ GONZÁLEZ MÉNDEZ, V. M. y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, F. (2000): "Un análisis de los efectos de la crisis de Banesto sobre la banca y la industria", *Investigaciones Económicas*, vol. 24, nº 3, pp. 611-640.
- ▶ GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J. I. (1997): *Las cooperativas de crédito en la Unión Europea: una perspectiva global*, Tesis doctoral, Universidad de Castilla-La Mancha, Fac. CC. Jurídicas y Sociales de Toledo.
- ▶ GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.I. (1998): "Efectos de la moneda única en la banca al por menor. Aproximación al caso de las cooperativas de crédito", *Actualidad Financiera*, vol. 3, nº 2, pp. 37-52.
- ▶ GONZALO, A. (2004a): "La nueva contabilidad dificultará el control de los bancos por las cajas", *Cinco Días*, 19 de octubre de 2004, p. 22.
- ▶ GONZALO, A. (2004b): "SCH rompe su alianza con Royal y allana el camino para comprar Abbey", *Cinco Días*, 10 de septiembre de 2004, p.16.
- ▶ GUAL SOLÉ, J. y VIVES TORRENTS, X. (1992): *Ensayos sobre el sector bancario español*, Ed. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA), Madrid.
- ▶ GUIDER, H. (2004): "Cooperative banks in Europe, a force saving the local and regional economy", *European Financial Management & Marketing Association*, nº 187, pp. 30-32.
- ▶ HAAN, J. *et al.* (2001): "Innovative behaviour in indian cooperatives; new product development in traditional sectors", *Development Research Institute*, Tilburg University.
- ▶ HABECK, M. y KRÖGER, F. (1999): *Después de la fusión*, Ediciones DEUSTO. Barcelona.
- ▶ HART, O y MOORE, J. (1990): "Droit de propriété et nature de l'entreprise", *Journal of Political Economy*, nº 98, pp.1119-1158.
- ▶ HERNAN GÓMEZ CRISTOBAL, F. (2001): "Estructura de balance y cuenta de resultados de cajas de ahorros y bancos. Una aplicación del análisis cluster", *Economistas*, nº 89, pp. 54-61.
- ▶ HSIAO, C. (1986): *Analysis of Panel Data*. Econometric Society Monographs. Cambridge University Press.

- ▶ HUMPHREY, D. y CARBÓ VALVERDE, S. (2000): "Las fusiones de las entidades financieras", *Papeles de Economía Española*, nº 84-85, 88-107.
- ▶ IBARRONDO DÁVILA, P. (2002): "Análisis comparativo de la estructura de márgenes de las entidades de depósito españolas", *Banca y Finanzas*, nº 72, pp. 8-14.
- ▶ IRISH LEAGUE OF CREDIT UNIONS (2003): *Annual Report and Accounts*, Dublin.
- ▶ ISOKO, V. (2002): "Topographie du système financier japonais", *Documento de trabajo - Ambassade de France au Japon*, vol. VI, nº 140.
- ▶ JAEGER, M. et al. (2001): "Le statut coopérative est-il source d'efficacité dans le secteur bancaire?", *GREFIGE- Université Nancy 2*, Cahier de recherche nº 2001-11, pp. 1-24.
- ▶ LAGARES CALVO, M. (2001): "Algunas ideas sobre cajas de ahorros", *Economistas*, nº 89, pp. 34-44.
- ▶ LAGARES CALVO, M. (1988): "Cajas de ahorros: los retos del futuro", *Papeles de Economía Española*, nº 36, pp. 157-173.
- ▶ LE BRAS, A. (2004): "Cooperative banks in Europe, a force saving the local and regional economy", *European Financial Management & Marketing Association*, nº 187, pp. 33-34.
- ▶ LISO CLARET, J. M. et al. (1999): "El sector bancario europeo: panorama y tendencias (2º parte)", *Servicio de Estudios de La Caixa*, nº 16.
- ▶ LÓPEZ, J. S. y APPENNINI, A. (2002): "Are Italian mutual banks efficient? Evidence from two different cost frontier techniques", *Documento de Trabajo - Société Universitaire Européenne de Recherches Financières*, Viena.
- ▶ MARCO GUAL, M. A. y MOYA CLEMENTE, I. (2001): "Efecto del tamaño y del progreso técnico en la eficiencia del sector de crédito cooperativo en España", *Revista Europea de Dirección y Gestión de Empresa*, nº 2, pp. 29-42.
- ▶ MARCO GUAL, M. A. y MOYA CLEMENTE, I. (1999): "La creación de valor empresarial y la eficiencia en el proceso de producción bancario", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 1, pp. 31-40.
- ▶ MAROTO ACÍN, J. A. (1995): "El proceso de concentración de las entidades de depósito en Andalucía", *Boletín Económico de la Junta de Andalucía*, nº 19, pp. 95-129.
- ▶ MAROTO ACÍN, J. A. (1994): "El proceso de concentración de bancos y cajas de ahorro", *Papeles de Economía Española*, nº 58, pp. 88-104.
- ▶ MARTÍN MESA, A. (1988a): *La crisis de las cajas rurales españolas*, Banco de Crédito Agrícola e Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Granada, Granada.
- ▶ MARTÍN MESA, A. (1988b): "El grupo asociado BCA-CRA y el futuro del crédito cooperativo", *Papeles de Economía Española*, nº 36, pp. 213-222.
- ▶ MARTÍNEZ ARIAS, A. (1998): "Las fusiones de cajas españolas: un estudio empírico", *Revista Española de Finanzas y Contabilidad*, vol. 27, nº 97, pp. 1061-1094.

- ▶ MARTÍNEZ SOTO, A. P. (2002): "El cooperativismo de crédito en España 1890-1934. Modelos, sistemas de gestión y balance de su actuación", *XIII Economic History Congress*, Buenos Aires.
- ▶ MASCAREÑAS PEREZ-ÍÑIGO, J. (1996): *Manual de fusiones y adquisiciones de empresas*, McGraw-Hill, 2ª edición, Madrid.
- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. (2001): "Rentabilidad, estructura de mercado y eficiencia en la banca", *Revista de Economía Aplicada*, vol. IX, nº 25, pp.193-207.
- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. (1996b): "Eficiencia, cambio técnico y productividad en el sector bancario español: una aproximación de frontera estocástica", *Investigaciones Económicas*, vol. XX, nº 3, pp. 339-358.
- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. (1994): "Cambio tecnológico, costes y economías de escala en las cajas de ahorros", *Papeles de Economía Española*, nº 58, pp. 126-160.
- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. y PASTOR MONSÁLVEZ, J. M. (2000): "La eficiencia del sistema bancario español en el contexto de la Unión Europea", *Papeles de Economía Española*, nº 84-85, pp. 155-168.
- ▶ MELGUIZO ESTESO, A. y TAGUAS COEJO, D. (2004): "La ampliación europea al Este, mucho más que economía", *Documento de trabajo - Servicio de Estudios del BBVA*, nº 1/4.
- ▶ MESTER, L. (1997): "Measuring efficiency at U.S. banks: Accounting for heterogeneity is important", *European Journal of Operational Research*, nº 98, pp. 230-242.
- ▶ MESTER, L. (1991): "Agency Costs Among Savings and Loans", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 1, pp. 257-278.
- ▶ MOYA CLEMENTE, I. y MARCO GUAL, Mª A. (1999): "La eficiencia en el sector de crédito cooperativo en España", *XIII Congreso Nacional AEDEM*. Logroño.
- ▶ NATIONAL RESOURCE CENTRE OF NATIONAL COOPERATIVE UNION OF INDIA (2000): *Vision 2005: Indian cooperative movement. A profile*, 7ª ed., New Delhi.
- ▶ NOVO PETEIRO, J. y VARELA SANTAMARÍA, R. (1996): *Fundamentos económicos de la empresa bancaria*, Servicio de Publicaciones Universidad de la Coruña, nº 16.
- ▶ OeNB (OESTERREICHISCHE NATIONALBANK) (2003): *Statistics and Reporting*, Annual Report. Austria.
- ▶ ONTIVEROS, E. y VALERO, F. J. (1997): *Introducción al sistema financiero español*, Ed. Cívitas, 2ª ed., Madrid.
- ▶ OP BANK GROUP (2003): Annual Report 2003. Finlandia.
- ▶ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2001): *La incidencia sobre el empleo de las fusiones y adquisiciones en el sector de servicios bancarios*, OIT, Ginebra.

- ▶ ORTEGA NAVARRO, F. J. y RIOS BERJILLOS, A. (1997): "Incidencia de la evolución de los tipos de interés sobre las cajas de ahorros andaluzas", *Estudios Regionales*, nº 49, pp. 161-198.
- ▶ ORY, J. N. (2004): "Cooperative status in the banking sector, efficiency and growth strategi. The french situation", *European Financial Management & Marketing Association*, nº 187, pp. 44-47.
- ▶ PALACÍN SANCHEZ, M. J. (1997): "Las fusiones y adquisiciones en los noventa", *Harvard Deusto*, nº 17, pp. 56-61.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. (2004): "El crédito cooperativo español en el marco de la UEM: crecimiento y expansión territorial", *Mediterráneo Económico - Instituto Cajamar*, vol. 6, pp. 110-132.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. (2003): "Co-operative banks and savings banks: territorial expansion and the implementation of county advisory committees", *Congreso Internacional de la Alianza Cooperativa Internacional*.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. (1999a): "Análisis empírico del criterio de territorialidad en la actividad de las cajas rurales españolas", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 2, pp. 41-62.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. (1999b): "Las credit Unions norteamericanas: un modelo de crédito cooperativo en la cuna del capitalismo", *Banca Cooperativa*, nº 16, pp. 33-35.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. *et al.* (2001): *Banca Cooperativa: Entorno financiero y proyección social*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. y MATEU GORDON, J.L. (1999a): "Análisis de situación y perspectivas del empleo en el sector financiero", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, nº 3, pp. 237-266.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. y MATEU GORDON, J.L. (1999b): "Análisis y perspectivas de las cajas profesionales y populares: una modalidad específica de relación banca-empresa", *Banca y Finanzas*, nº 50, pp. 7-12.
- ▶ PAREJO GAMIR, J. A. *et al.* (1993): *El sistema financiero en los países de la CE*, Editorial AC - Colección MMF, Madrid.
- ▶ PASTOR MONSÁLVEZ, J. M. (1995): "Eficiencia, cambio productivo y cambio técnico en los bancos y cajas de ahorro españolas: un análisis de la frontera no paramétrica", *Revista Española de Economía*, nº 12, pp. 35-73.
- ▶ PASTOR MONSÁLVEZ, J.M. (1996): "Diferentes metodologías para el análisis de la eficiencia de los bancos y cajas de ahorros españolas", *Documentos de trabajo de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la CECA*, nº 123/1996.
- ▶ PÉREZ GARCÍA, F. y DOMÉNECH VILARIÑO, R. (1990): "La productividad de los bancos y cajas de ahorros españoles", *Documento de trabajo - Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social*, nº 66.
- ▶ PÉREZ, F. y MAUDOS, J. (2001): "La eficiencia del sector bancario español en el contexto europeo", *Economistas*, nº 19, pp. 63-70.
- ▶ PÉREZ, F. y PASTOR, J.M. (1994): "La productividad del sistema bancario español (1986-1992)". *Papeles de Economía Española*, nº 58, pp. 62-86.

- ▶ PERSPECTIVES (2004): "Le soleil se lève à l'est", nº 62, abril, pp. 1-6.
- ▶ PINA GIL, A. (1998): "Evolución del sector bancario en el sistema financiero español", *Actualidad Financiera*, vol. III, nº 11, pp. 15-34.
- ▶ PLAZA HIDALGO, I. y CUESTA GONZALEZ, M. (1995): "Las entidades de depósito en Andalucía: caracterización y posición de mercado", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 79-93.
- ▶ RAYNERI, C. (1897): *Banques Populaires et de leur utilité*, Guillaumin & Cº, París,
- ▶ REDONET LÓPEZ-DÓRIGA, L. (1905): *Crédito agrícola*, Memoria premiada por la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Segunda Edición.
- ▶ REVELL, J. (1999): "Las fusiones y la dimensión bancaria en la actualidad", *Cuadernos de Información Económica*, nº 143, pp. 89-92.
- ▶ REVELL, J. (1988): "Las fusiones y el papel de los grandes bancos", *Papeles de Economía Española*, nº 36, pp. 90-112.
- ▶ RIVAS MORENO, F. (1904): *El crédito agrícola. La cooperación-El ahorro*, Imprenta Francisco Vives Mora, 4ª Edición, Valencia.
- ▶ RODRÍGUEZ ANTÓN, J. M. (1989): *La banca en España. Un reto para 1992*, Ed. Pirámide, Madrid.
- ▶ RODRÍGUEZ INCIARTE, M. (1997): "1986-1996: diez años que cambiaron el sistema financiero español", *Información Comercial Española*, nº 766, pp. 115-133.
- ▶ RODRÍGUEZ SAÍZ, L. et al. (2000): *Manual de sistema financiero español*, Ed. Ariel Economía, 13ª Edición, Barcelona.
- ▶ RUÍZ MARTÍN, F. (1970): *El Banco de España. Una historia económica*, Banco de España, Barcelona.
- ▶ RUÍZ PARRA, E. (1993): "Las cooperativas de crédito: presente y futuro", *Papeles de Economía Española*, nº 54, pp. 180-194.
- ▶ SÁENZ ABAD, A. (2000): "Los retos para la banca en el siglo XXI", *Dirección y Progreso*, nº 174, pp. 65-67.
- ▶ SEALEY, C. y LINDLEY, J. T. (1977): "Inputs, outputs and a theory of production and cost at depository financial institution", *Journal of Finance*, nº 32, pp. 1251-1266.
- ▶ SERVER IZQUIERDO, R. y MELIÁN NAVARRO, A. (2001): "Evaluación de la eficiencia de las entidades financieras en las secciones de crédito de las cooperativas", *Investigación Agraria*, vol. 16, pp. 87-103.
- ▶ SHAFFER, S. (1985): "Competition, economies of scale and diversity of firm sizes", *Applied Economics*, nº 17, pp. 467-476.
- ▶ SOEDJONO, I. y CORDERO, M. (1997): "Critical Study of Co-operative legislation and Competitiveness", *Conferencia Asia-Pacífico de Cooperativas en un entorno de cambio socioeconómico*, Indonesia.

- ▶ SOLER TORMO, F. V. (2002): "La identidad cooperativa como garantía de futuro: Las cooperativas de crédito ante la trivialización de sus principios", *CIRIEC*, nº 40, pp. 215-242.
- ▶ STIGLITZ, J. (2002): *El malestar de la globalización*, Ed. Taurus, Madrid.
- ▶ THE BANKER (2003): "Top 300 european banks", septiembre.
- ▶ THE ECONOMIST. (1999): "Mutually assured destruction?", vol. 351, 8117, mayo,, pp. 67-69.
- ▶ TRAUTWEINN, F. (1990): "Merger motives and merger prescriptions", *Strategic Management Journal*, nº 11, pp. 283 - 295.
- ▶ UNACC (varios años): *Anuario Estadístico*, 1995 a 2003.
- ▶ VANHOVE, M. (2003): *Bâtir ensemble notre avenir: la force des coopératives*, Cera Foundation, Bélgica.
- ▶ VV.AA (2003): "Evolución de las cajas rurales en España", *Tatum, talento para su negocio*, vol. I, pp. 1-30.
- ▶ VV.AA (2000): "Los problemas de adaptación de las plantillas son el principal motivo del fracaso de las fusiones", *Cinco Días*, 02 de noviembre de 2000, Madrid.
- ▶ WALLACE, L. (2004): "Ser libre es progresar", *Finanzas & Desarrollo - Revista trimestral del Fondo Monetario Internacional*, vol. 41, nº 3, pp. 4-7.
- ▶ ZUIDERVELD, S. (2004): "Rabobank: a cooperative bank moving forward", *European Financial Management & Marketing Association*, nº 187, january - february, pp. 37-40.

Legislación consultada

- ▶ Reglamento (CE) nº 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio, relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea, Diario Oficial de la Unión Europea de 18 de agosto de 2003.
- ▶ Directiva 2003/72 del Consejo, de 22 de julio de 2003, por la que se completa el Estatuto de la sociedad cooperativa europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores, Diario Oficial de la Unión Europea de 18 de agosto de 2003.
- ▶ Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, B.O.E. del 23 de noviembre de 2002.
- ▶ Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones de Orden Social, B.O.E. de 8 de agosto de 2000.
- ▶ Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas en España, B.O.E. de 17 de julio de 1999.
- ▶ Circular de Banco de España 9/1999, de 17 de diciembre, sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros, B.O.E. de 23 de diciembre de 1999.

- ▶ Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, B.O.E. de 30 de diciembre de 1999.
- ▶ Reglamento 2818/1998 del Banco Central Europeo, de 1 de diciembre, sobre la aplicación de reservas mínimas, D.O.C.E. de 30 de diciembre de 1998.
- ▶ Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, B.O.E. de 28 de diciembre de 1995.
- ▶ Ley 13/1994, de 1 de junio, sobre la Autonomía del Banco de España, B.O.E. de 2 de junio de 1994.
- ▶ Ley 3/1994, de 14 de abril, de adaptación a la Segunda Directiva de coordinación bancaria, B.O.E. de 15 de abril de 1994.
- ▶ Circular 5/1993, de Banco de España, de 26 de marzo, a entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos, B.O.E. de 8 de abril de 1993.
- ▶ Real Decreto 84/1993, de 22 de enero, de desarrollo de la Ley 13/1989 de Cooperativas de Crédito, B.O.E. de 19 de febrero de 1993.
- ▶ Ley 13/1992, de 1 de junio, de Recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades Financieras, B.O.E. de 1 de junio de 1992.
- ▶ Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de Cooperativas, B.O.E. de 20 de diciembre de 1990.
- ▶ Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, B.O.E. de 31 de mayo de 1989.
- ▶ Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- ▶ Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre disciplina e intervención de las entidades de crédito, B.O.E. de 30 de julio de 1988.
- ▶ Ley 3/1987, de 2 de abril, General de Cooperativas, B.O.E. de 8 de abril de 1987.
- ▶ Real Decreto 1298/1986, de 28 de junio, de adaptación a las normas legales en materia de establecimientos de crédito al ordenamiento jurídico de la Comunidad Económica Europea, B.O.E. de 30 de junio de 1986.
- ▶ Ley 13/1985, de 25 de mayo, sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información, B.O.E. de 28 de mayo de 1985.
- ▶ Real Decreto 243/1984, de 11 de enero, de Cooperativas de Crédito, B.O.E. de 10 de febrero de 1984.
- ▶ Real Decreto 2245/1974, de 9 de agosto, sobre expansión bancaria.
- ▶ Real Decreto 2246/1974, de 9 de agosto, sobre creación de nuevos bancos privados.
- ▶ Orden Ministerial de Hacienda, de 9 de agosto de 1974, sobre modificación del tipo de interés máximo del Banco de España.
- ▶ Directiva 73/183, de 28 de junio, sobre la supresión de las restricciones a la libertad de establecimiento, D.O.C.E. de 16 de julio de 1973.

- ▶ Ley 2/1962, de 14 de abril, de Bases de Ordenación del Crédito y de la Banca, B.O.E. de 16 de abril de 1962.
- ▶ Decreto Ley 18/1962, de 7 de junio, de nacionalización y reorganización del Banco de España, B.O.E. de 13 de junio de 1962.
- ▶ Ley de Ordenación Bancaria de 31 de diciembre de 1946, B.O.E. de 1 de enero de 1947.

Fuentes en Internet

www.bde.es (Banco de España, 23/03/05)

www.dzbank.de (DZ Bank, 13/12/04)

www.eurocoopbanks.coop/default.aspx (Asociación Europea de Bancos Cooperativos, 05/03/04)

www.ica.coop (Alianza Cooperativa Internacional, 10/12/04)

www.ine.es (Instituto Nacional de Estadística, 11/02/05)

www.ncui.nic.in/stat.htm (Unión Nacional de Cooperativas en India, 05/01/05)

www.rae.es (Real Academia Española, 15/12/04)

www.riksbank.com/templates/Page.aspx?id=12017 (Banco Central de Suecia, 14/12/04)

Otra bibliografía

- ▶ ALBUERNE GUTIÉRREZ, A. (2000): "Diversificación empresarial y creación de valor", *VIII Foro de Finanzas*, Madrid.
- ▶ ALCOVER CASASNOVAS, A. y DEYÁ TORTELLA, B. (1998): "Las cajas de ahorros: comparación entre las cajas de ahorros de Baleares y las cajas de ahorros de Canarias", *XII Reunión Anual ASEPELT España*, Córdoba.
- ▶ ÁLVAREZ CUESTAS, R. (1998): "Eficiencia técnica de las cajas de ahorros", *Revista de Economía Aplicada*, vol. VI, nº 16, pp. 179-191.
- ▶ ANDRÉS ALONSO, P. y FUENTE SABATÉ, J. M. (1994): "Propuesta de un método para la estimación del ratio de valoración", *Análisis Financiero*, nº 64, 3^{er}. Cuatrimestre, pp. 90-104.
- ▶ ARGUEDAS SANZ, R. *et al.* (2002): "La Ley Financiera: un proyecto en continua transformación", *Banca y Finanzas*, nº 74, pp. 16-22.
- ▶ ARGUEDAS SANZ, R. *et al.* (2001): "Comportamiento de las Entidades de Depósito en el 2000", *Banca y Finanzas*, nº 67, pp. 10-26.
- ▶ ARRANZ MORO, J. (1987): "Evolución y estructuras del sistema financiero", *Papeles de Economía Española*, vol. 32, pp. 228-236.
- ▶ ARTUS, P. (2002): "Comment réagir à un rationnement du crédit bancaire?", *Revue Economique*, vol. 53, nº 1, pp. 63-82.
- ▶ ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA (2003): "La financiación de la vivienda y el endeudamiento familiar", *Asociación Hipotecaria Española*, junio.
- ▶ ASTIGARRA CAPA, J. M. (2001): "La gestión de la rentabilidad y la calidad de servicio en la oficina bancaria", *Banca y Finanzas*, nº 64, pp. 6-12.
- ▶ AYUSO, J. *et al.* (2002): "Los determinantes del excedente de recursos propios de las entidades españolas", *Estabilidad Financiera*, nº 2, pp. 59-73.
- ▶ BANCO DE ESPAÑA (1993a): "Las transformaciones en la operativa del sistema bancario español en el período 1989-1992", *Boletín Económico del Banco de España*, junio, pp. 21-31.
- ▶ BANCO DE ESPAÑA (1993b): "Las cuentas de resultados de las cooperativas de crédito (1989-1992)", *Boletín Económico del Banco de España*, junio, pp. 33-41.
- ▶ BASURTO, J. (2001): "Nuevos bancos para un siglo nuevo", *Economistas*, nº 89, pp. 16-22.
- ▶ BEGER, A. y DE YOUNG, R. (1997): "Problem loans and cost efficiency in commercial banks", *Journal of Banking & Finance*, nº 21, pp. 849-870.
- ▶ BELMONTE UREÑA, L. J. y VALLS MARTÍNEZ, M. C. (2003): "Los recursos propios en las cooperativas de crédito españolas", *XVII Reunión Anual ASEPELT España*. Almería.
- ▶ BELMONTE UREÑA, L. J. *et al.* (1998): "Las cajas rurales andaluzas en el período 1990-96", *Boletín de Letras del I.E.A.*, nº 16, pp. 81-108.

- ▶ BENEROSO DÁVILA, I. (1995): "Las cajas de ahorros en el marco de la economía andaluza", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 163-173.
- ▶ BERGERON, E. *et al.* (2001): "La banca ante el desafío de la consolidación financiera de los particulares", *Banca y Finanzas*, nº 66, pp. 6-10.
- ▶ BLASCO VIZCAÍNO, C. y PODADERAS, P. (1995): "Las entidades de depósito en Andalucía. Una perspectiva de futuro", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 131-141.
- ▶ BLESA, M. (1997): "Retos del sistema financiero español en los próximos años", *Dirección y Progreso*, nº 151, pp. 37-42.
- ▶ BORRERO MORO, C. J. (2000): "Las cooperativas de crédito como entidades colaboradoras de la Administración tributaria", *CIRIEC*, vol. 36, pp. 51-78.
- ▶ CABALLER MELLADO, V. *et al.* (1998): "La valoración analógico-bursátil de Entidades de Crédito", *Revista Valenciana d'Estudis Autònòmics*, nº 23, pp. 105-148.
- ▶ CAMACHO BALLESTA, J.A. (1995): "Los créditos y los depósitos en Andalucía", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 143-161.
- ▶ CARASA SOTO, P. (1994): *El mutualismo de los sindicatos agrícolas y de las cajas rurales durante el primer tercio del siglo XX, solidaridad desde abajo. Trabajadores y socorros mutuos en la España contemporánea*, Universidad de Valladolid. Valladolid.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. *et al.* (2003): "Medición de la competencia en mercados bancarios regionales", *Revista de Economía Aplicada*, vol. XI, nº 32, pp. 5-33.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. y LÓPEZ DEL PASO, R. (2001): "Las ratios del sector bancario europeo: competitividad y progreso técnico", *Cuadernos de Información Económica*, nº 162, pp. 81-90.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. *et al.* (2000): "Un balance de los mercados bancarios regionales en la década de los noventa", *Cuadernos de Información Económica*, vol. 155, pp. 125-133.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (2000): "La competencia en el sector bancario español: una aproximación regional", *Papeles de Economía Española*, nº 84-85, pp. 268-280.
- ▶ CARBÓ VALVERDE, S. (1995): "Adecuación de recursos propios, rentabilidad y dimensión en las cajas de ahorro andaluzas", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 197-205.
- ▶ CARNEIRO CANEDA, M. (1998): "El agente de venta financiero en las entidades de crédito. Perfil profesional, selección, formación y desarrollo laboral", *Banca y Finanzas*, vol. 29, pp. 19-30.
- ▶ CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1999a): "Cooperativas de crédito socialmente eficientes o agentes del desarrollo regional en busca de una ventaja competitiva", *Revesco. Revista de estudios cooperativos*, vol. 68, pp. 111-118.

- ▶ CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1999b): "Cooperativas de crédito, desarrollo y creación de empleo", *CIRIEC*, vol. 32, pp. 189-207.
- ▶ CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1997): "Cooperativas agrarias: necesidades de financiación y financiación ajena de las necesidades", *Revesco. Revista de estudios cooperativos*, vol. 63, pp. 45-63.
- ▶ CARRUS, C. (2004): "Banco Popolare di Verona e Novara is a success story", *European Financial Management & Marketing Association*, nº 187, pp. 41-43.
- ▶ CASANI, F *et al.* (1998): "El outsourcing y sus consecuencias sobre los recursos humanos en el sector financiero español", *Capital Humano*, mayo, pp. 36-44.
- ▶ CHAFFAI, M. (1997): "Estimating input-specific technical inefficiency: The case of the Tunisian banking industry", *European Journal of Operational Research*, nº 98, 314-331.
- ▶ CHECA, A. (1997): "Un papel para la banca en Andalucía", *Andalucía Económica*, nº 84, pp. 42-44.
- ▶ DAMAS RICO, E. y ROMERO LÓPEZ, C. (1997): "Análisis no paramétrico de la eficiencia relativa de las almazaras cooperativas en la provincia de Jaén durante el período 1975-1993", *Economía Agraria*, nº 180, pp. 279-304.
- ▶ DEVOGE, S. y SPREIER, S. (2000): "La organización en las fusiones", *Harvard-Deusto Finanzas y Contabilidad*, nº 35, pp. 46-52.
- ▶ DIRECTION DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES DU CRÉDIT AGRICOLE (2004): "L' Union économique nord-africaine en question", *Perspectives*, nº 81, pp. 5-8.
- ▶ DRAKE, L. y HALL, M. (2003): "Efficiency in Japanese banking: An empirical analysis", *Journal of Banking & Finance*, nº 27, pp. 891-917.
- ▶ ESHO, N. (2001): "The determinants of cost efficiency in cooperative financial institutions: Australian evidence", *Journal of Banking & Finance*, nº 25, pp. 941-964.
- ▶ EUROPEAN ASSOCIATION OF CO-OPERATIVE BANKS (2004): "Activity Report june 2002 - december 2003", *The European Association of Co-operative Banks*.
- ▶ FERNANDES, N. y GUAL, J. (2001): "Perspectivas del sistema bancario europeo", *Economistas*, nº 89, pp. 6-14.
- ▶ FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J. F. (1998): "La eficiencia del sistema bancario español: importancia de las operaciones fuera de balance (pasivos y compromisos contingentes)", *Documento de trabajo – Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE)*, enero.
- ▶ FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. *et al.* (1998): "Las fuentes de ventaja competitiva en banca: competencia en costes versus banca de relaciones", *Estudios Empresariales*, nº 98, pp. 4-14.
- ▶ FONT DE MORA SAINZ, P. y CONDE RODRÍGUEZ, C. (2003): "Las cooperativas de crédito y la Constitución Española", *CIRIEC*, nº 47, pp.105-117.

- ▶ FUENTES, I. (1995): "Las instituciones bancarias españolas y el mercado único", *Documento de trabajo - Servicio de Estudios del Banco de España*, nº 9519.
- ▶ FUENTES, I. y SASTRE, T. (1999): "Mergers and acquisitions in the spanish banking industry: Some empirical evidence", *Documento de trabajo - Servicio de Estudios del Banco de España*, nº 9924.
- ▶ GALDEANO GÓMEZ, E. (1995): "Caja Rural de Almería. Evolución, análisis comparado dentro del sector andaluz y política de futuro", *Boletín de Letras del I.E.A.*, nº 13, pp. 277-297.
- ▶ GARCÍA MARCO, T. y ROBLES FERNÁNDEZ, L. (2002): "Estructura de la propiedad y Risk Taking bancario: una análisis empírico de cajas de ahorro y bancos españoles", *XXVII Simposio de Análisis Económico*, Salamanca.
- ▶ GARCÍA MORENO, M. P. *et al.* (1998): "Moneda única europea y sistema financiero: incidencia en las entidades bancarias", *XII Reunión Anual ASEPELT España*, Córdoba.
- ▶ GARCÍA ROA, J. (1994): "Un análisis de la estructura del mercado de las Cajas de Ahorro en Andalucía a través de su voluntad de negocio", *Revista de Estudios Regionales*, nº 38, pp. 175-196.
- ▶ GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1994): "Método de valoración económico-financiera de la sociedad cooperativa: una propuesta", *VIII Congreso Nacional AEDEM*, Cáceres.
- ▶ GÓMEZ DÍAZ, D. *et al.* (1999): "Cultura solidaria: socorros mutuos y cooperativa de consumo de Macael (Almería), 1898-1928", *Actas 1^{er}. Congreso sobre Cooperativismo español*, tomo II, Osuna.
- ▶ GONZÁLEZ ALCÓN, J. M. (1998): "Eficiencia de las entidades de depósito españolas", *Actualidad Financiera*, nº 3, pp. 3-16.
- ▶ GONZÁLEZ ALCÓN, J. M. (1995): "Las cajas rurales en España: una aproximación a la realidad andaluza", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 221-231.
- ▶ GONZÁLEZ CASTILLA, F. (2000): "Grupos paritarios de cooperativas de crédito y prácticas restrictivas de la competencia. A propósito del Grupo Caja Rural", *CIRIEC*, nº 11, pp. 25-67.
- ▶ GONZÁLEZ MÉNDEZ, V.M. (1998): "Los vínculos financieros estables entre entidades financieras y empresas. Una revisión de la literatura", *Economía Industrial*, nº 320, pp. 125-134.
- ▶ GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J. I. y CARRASCO MONTEAGUDO, I. (1999): "El sistema financiero en Castilla-La Mancha: situación actual y perspectivas futuras", *Banca y Finanzas*, nº 50, pp. 36-39.
- ▶ GRANELL TRÍAS, F. (2003): "El Tratado de Atenas y la V Ampliación de la Unión Europea", *Boletín Económico del ICE*, nº 2767, abril-mayo, pp. 37-47.
- ▶ HELLER, C. (2000): "Formación de bancos cooperativos a partir de la fusión de cooperativas de ahorro y crédito: el caso de Argentina", *Seminario Internacional sobre Cooperativas*, La Habana, pp. 1-8.

- ▶ HERNAN SANZ, C. y SEBASTIÁN, M. (2001): "La internacionalización de los bancos españoles", *Economistas*, nº 89, pp. 24-33.
- ▶ IBARRONDO DÁVILA, P. (2001a): "Análisis comparativo de la estructura económico-financiera de las entidades de depósito españolas", *Boletín Económico del ICE*, nº 2678, pp. 15-24.
- ▶ IBARRONDO DÁVILA, P. (2001b): "El control de costes en los departamentos centrales de las cajas rurales", *Boletín Económico del ICE*, nº 2695, pp. 17-23.
- ▶ KAUFMAN, G. (1978): *El dinero, el sistema financiero y la economía*, Ed. Universidad de Navarra, S.A., Pamplona.
- ▶ LA CAIXA (2000): "Evolución del empleo y de las redes de oficinas en el sector bancario", *Banca y Finanzas*, vol. 51, pp. 35-38.
- ▶ LAGARES GÓMEZ-ABASCAL, J. J. (2001): "Euro-Area banking at the crossroads. Un comentario crítico", *Cuadernos de Información Económica*, nº 162, pp. 91-100.
- ▶ LLORENS URRUTIA, J. L. (1984): "El desarrollo industrial de Guipúzcoa: el modelo cooperativo de Mondragón", *Estudios Territoriales*, nº 13-14, pp. 77-89.
- ▶ LOMBARDÍA, M. J. *et al.* (2004): "Una revisión de la estimación de la función de distribución y métodos de remuestreo bootstrap en poblaciones finitas", *Estadística Española*, vol. 46, nº 155, pp.149-175.
- ▶ LÓPEZ LUBIAN, F. y VILELA, E. (2000): "Creación de valor en entidades bancarias", *Harvard DEUSTO Business Review*, nº 58, pp. 58-68.
- ▶ MARBELLA SANCHEZ, F. (2003): "Crecimiento sostenible en las entidades financieras españolas (1995-2000)", *XIII Congreso ACEDE*, Salamanca.
- ▶ MAROTO ACÍN, J. A. y MELLE HERNANDEZ, M. (1998): "Ahorro empresarial: pautas estructurales de comportamiento y factores determinantes", *Cuadernos de información económica*, nº 139, pp. 90-99.
- ▶ MARTÍN MESA, A. y GARCÍA ROA, J. (1995): "Transformación reciente y situación actual del sistema bancario andaluz", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 31-49.
- ▶ MARTÍN SERRANO, A. L. (2001): "Las cooperativas de crédito en el siglo XXI", *Economistas*, nº 89, pp. 46-53.
- ▶ MATEU GORDON, J. L. (1998): "La banca cooperativa en Iberoamérica: el caso de Uruguay como modelo de referencia", *CIRIEC*, nº 30, pp. 127-146.
- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. (1996a): "Market structure and performance in Spanish banking using a direct measure of efficiency", *Documento de trabajo* - Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, nº 12, Valencia.
- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. e ILLUECA, M. (1998): "Rendimientos bursátiles y eficiencia productiva: el caso de la banca española", *Documento de trabajo* - Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, WP-EC 98-14.

- ▶ MAUDOS VILLARROYA, J. *et al.* (1999): "The single european market and bank efficiency: the importance of specialisation", *VII Foro de Finanzas*, Valencia.
- ▶ MEDEL CÁMARA, B. y DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (1995): "Las cajas de ahorros andaluzas: evolución reciente y situación actual", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 175-195.
- ▶ MONCLÚS GUITART, R (1997): "Fusiones de cajas de ahorros (1985-1995). Un análisis multivariante de los estados financieros", *Documento de trabajo - CECA*, nº 133.
- ▶ MONCLÚS GUITART, R. (1997): "Las fusiones de cajas de ahorros desde una perspectiva de rentabilidad, productividad y estructura patrimonial", *Actualidad Financiera*, vol. 2, nº 8, pp. 35-46.
- ▶ MONTERO PÉREZ, A. (1999): "Las cajas de ahorros y el nuevo entorno", *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 66, pp. 69-78.
- ▶ MORALEDA MARTÍN-PEÑATO, M. (2001): "Análisis de urgencia de la nueva Ley Financiera", *Banca y Finanzas*, nº 69, pp. 26-38.
- ▶ MORALES-ARCE, R. (2002): "El sistema bancario en el primer año del euro: efectos de la crisis de argentina", *Banca y Finanzas*, nº 75, pp. 20-27.
- ▶ MOYA CLEMENTE, I. (1996): "Valoración analógico-bursátil de empresas. Aplicación a las cajas de ahorro", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXV, nº 86, pp. 199-234.
- ▶ MOYA CLEMENTE, I. y CABALLER MELLADO, V. (1994): "Un modelo analógico-bursátil para la valoración de las Cajas de Ahorro", *VIII Congreso Nacional AEDEM*. Cáceres.
- ▶ OLIVER ALFONSO, M. D. *et al.* (2003): *La dimensión en las cajas de ahorros andaluzas: el tamaño como factor de competitividad*, Anales de Economía Aplicada 2003, ASEPELT, pp. 50-62.
- ▶ ONU (1998): "Papel de las cooperativas a la luz de las nuevas tendencias económicas y sociales", *Informe del Secretario General ante la Asamblea General*, 23 de diciembre de 1998.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. y MATEU GORDON, J.L (1999c): "Verificación de la ampliación del criterio de territorialidad en las cajas rurales españolas", *CI-RIEC*, nº 32, pp. 157-188.
- ▶ PALOMO ZURDO, R. (1998): "Los efectos de la globalización sobre la estrategia bancaria. Especial referencia a la banca cooperativa europea", *Banca y Finanzas*, nº 29, pp. 5-18.
- ▶ PELÁEZ, A. (2003): "Implicaciones de la Ley Financiera en empresas y entidades (2)", *Banca y Finanzas*, nº 83, pp. 8-10.
- ▶ QUIGNON, L. (2002): "Quelle convergence pour les banques européennes?", *Conjoncture*, Octubre, pp. 2-15.
- ▶ RECA MONTERO, J. L. (2000): "Tiempo de mejorar y ser más competitivos: la externalización como herramienta para empresas financieras", *Alta Dirección*, nº 209, pp. 61-69.

- ▶ REVELL, J. (1991): "Consecuencias de los cambios recientes en las cajas de ahorros de Europa Occidental", *Papeles de Economía Española*, nº 46, pp. 173-202.
- ▶ REVELL, J. (1987): *Mergers and the role of large banks*, Institute of European Finance, University of North Wales, Bangor.
- ▶ RODRÍGUEZ LÓPEZ, J. (1995): "Cajas de ahorros y economía real", *Papeles de Economía Española*, nº 65, pp. 142-145.
- ▶ RODRÍGUEZ RAMOS, A. (1998): "Efectos de la UEM sobre el planteamiento estratégico de las cooperativas de crédito", *Actualidad Financiera*, Julio, pp. 23-35.
- ▶ RUÍZ MARTÍNEZ, R. J. y GIL CORRAL, A. (2001a): "Una propuesta de metodología para la valoración de empresas (I)", *Banca y Finanzas*, nº 65, pp. 12-18.
- ▶ RUÍZ MARTÍNEZ, R. J. y GIL CORRAL, A. (2001b): "Una propuesta de metodología para la valoración de empresas (y II)", *Banca y Finanzas*, nº 65, pp. 20-25.
- ▶ SABATÉ PRATS, P. (2002): "Análisis comparativo de la eficiencia de las cooperativas fruteras de la provincia de Lleida", *CIRIEC*, nº 41, pp. 163-182.
- ▶ SACRISTÁN NAVARRO, M. (2001): "Estado actual del outsourcing en el sector bancario", *ICADE*, nº 53, pp. 279-293.
- ▶ SACRISTÁN NAVARRO, M. (1999): "Consideraciones teóricas acerca del outsourcing", *Boletín Económico de ICE*, nº 2606, pp. 27-41.
- ▶ SÁEZ FERNÁNDEZ, F. J. (1995): "La participación directa de las cajas de ahorros andaluzas en el capital de las empresas", *Boletín Económico de Andalucía*, nº 19, pp. 205-219.
- ▶ SALAS FUMÁS, V. (2001): "El gobierno de la empresa bancaria", *Economistas*, nº 89, pp. 71-77.
- ▶ SAMARTÍN SÁENZ, M. (1997): "Evolución de la regulación bancaria en el siglo XX en EE.UU y Europa Occidental", *Información Comercial Española*, nº 764, pp. 41-54.
- ▶ SANCHÍS PALACIO, J. R. (2003): "Análisis estratégico de las cooperativas de crédito. Estudio empírico aplicado a las cajas rurales de la comunidad valenciana", *Información Comercial Española*, nº 805, pp. 145-169.
- ▶ SANCHÍS PALACIO, J. R. (2001): "Dirección Estratégica Bancaria: estado actual y temas de investigación", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 8, pp. 77-107.
- ▶ SANCHÍS PALACIO, J. R. *et al.* (2000a): "Un estudio sobre la estructura organizativa y de recursos humanos de las cooperativas de crédito", *CIRIEC*, nº 36, pp. 147-178.
- ▶ SANCHÍS PALACIO, J. R. *et al.* (2000b): "Variables determinantes de los procesos de cambio estratégico. Aplicación a las cooperativas agrarias con sección de crédito de la Comunidad Valenciana", *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 187, pp.109-136.

- ▶ SANCHÍS PALACIO, J. R. (1997): "La cadena de valor en el sector bancario", *Alta Dirección*, nº 192, pp. 95-110.
- ▶ SERVER IZQUIERDO, R. y MELIÁN NAVARRO, A. (2000a): "Análisis estratégico de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias españolas", *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 70, pp. 147-164.
- ▶ SERVER IZQUIERDO, R. y MELIÁN NAVARRO, A. (2000b): "Cooperativismo de crédito y secciones de crédito. Estrategias empresariales y caracterización socioeconómica", *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 188, pp. 187-203.
- ▶ SERVER IZQUIERDO, R. y MELIÁN NAVARRO, A. (1998): "Vertebración del cooperativismo de crédito en España y en la Comunidad Valenciana en el marco del sistema financiero", *CIRIEC*, nº 28, pp. 139-166.
- ▶ SERVER IZQUIERDO, R. y MARÍN SÁNCHEZ, M. (1996): "Las secciones de crédito de las cooperativas. Especialidades y generalidades a los efectos de su tributación en el sistema", *CIRIEC*, nº 23, pp. 149-163.
- ▶ SOLER TORMO, F. V. (2001): "La financiación de la adquisición de viviendas: crecimiento y sus repercusiones para las cooperativas de crédito españolas", *CIRIEC*, nº 38, pp. 101-132.
- ▶ TEJERO, H. (2000): "La banca electrónica exige una respuesta rápida del sector financiero tradicional", *Banca y Finanzas*, nº 55, pp. 6-8.
- ▶ TENA RODRÍGUEZ, V. (2000): "Cambios en el entorno competitivo de la banca", *Banca y Finanzas*, nº 55, pp. 12-16.
- ▶ THEODORE, S. (2004): "Good times ahead for banking", *Euromoney*, vol. 35, nº 422, pp.176-183.
- ▶ TRIAS I CAPELLA, R. (2001): "La banca española: antes y después de Basilea II", *Banca y Finanzas*, nº 67, pp. 28-29.
- ▶ UNION DE BANQUES MAGHRÉBINES (2000): *La concentration bancaire en Europe*, Alger, 3 juillet 2000, pp. 1-15.
- ▶ VALENZUELA GARACH, J. (2000): "Las nuevas actividades bancarias de las entidades de crédito", *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, Universidad de Jaén, Fac. CC. Sociales y Jurídicas, España, nº 78, pp. 89-141.
- ▶ VALERO, F. J. (2000): "Las entidades de depósito en el primer año del euro", *Economistas*, nº 84, pp. 158-163.
- ▶ VALERO, F. J. (1998): "La adaptación estratégica al euro de las entidades financieras", *Economistas*, nº 78, pp. 126-134.
- ▶ VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1996): "Desarrollo local y disparidades regionales en España", *Papeles de Economía Española*, nº 67, pp. 81- 95.
- ▶ VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1984): "Desarrollo con iniciativas locales en España", *Información Comercial Española*, nº 609, pp. 57-69.
- ▶ VIVES TORRENTS, X. (1988): "Concentración bancaria y competitividad", *Papeles de Economía Española*, nº 36, pp. 62-76.

El objetivo del trabajo consiste en analizar los cambios que se han venido produciendo en el entorno financiero nacional, que afectan por igual a los tres tipos de intermediarios: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Concretamente, se trata de estudiar cuál es la respuesta estratégica de las entidades de depósito ante un nuevo escenario financiero marcado por la creciente globalización de las economías, el aumento de la competencia, la sucesión de procesos de concentración, la estandarización de los productos y servicios bancarios y el aumento de la exclusión financiera. Paralelamente, resultaba interesante estudiar cuál está siendo la actuación que está llevando a cabo el sector de cooperativas de crédito español, es decir, se trataba de verificar si éstas seguían fieles a sus principios fundacionales o, si por el contrario, estos cambios exógenos eran una fuente de incremento de la heterogeneidad del sector que favorecería la división interna del grupo. Así pues, tras describir el sistema bancario nacional, el sector de cooperativas de crédito español, por Comunidades Autónomas y los principales exponentes de la banca cooperativa y mutualista en el resto del mundo, se procede a realizar un estudio de la eficiencia del sector, mediante la aplicación del Análisis Envolvente de Datos (DEA). Finalmente, la construcción y análisis de un papel de datos demuestra que el índice de eficiencia de las entidades del sector no depende de su dimensión. En cambio, se encuentran evidencias de la contribución positiva que las últimas fusiones de entidades cooperativas han tenido sobre las ganancias de eficiencia.

Publicaciones CES·A

COLECCIÓN PREMIO DE INVESTIGACIÓN

El sector de Cooperativas de Crédito en España. Un estudio por Comunidades Autónomas

Luis Jesús Belmonte Ureña