



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, n° 40, abril 2002, pp. 215-242**

La identidad cooperativa como garantía de futuro: las cooperativas de crédito ante la trivialización de sus principios

Francisco V. Soler Tormo

Universitat de València

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa

ISSN: 0213-8093. © 2002 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

La identidad cooperativa como garantía de futuro: Las cooperativas de crédito ante la trivialización de sus principios

Francisco V. Soler Tormo

Profesor del Departamento de Estructura Económica (Economía Aplicada II).
Universitat de València - Estudi General

RESUMEN

Las cooperativas de crédito se vienen enfrentando ante el problema de compatibilizar los principios esenciales que inspiran el movimiento cooperativo con las exigencias de unos mercados cada vez más complejos y competitivos. A este respecto se viene apreciando una tendencia a la relajación de estos principios como forma de hacer frente a la competencia de las sociedades mercantiles y adaptarse a las mayores necesidades de recursos estables en forma de capital.

Bajo esta perspectiva se pretende realizar una visión del problema en las cooperativas de crédito, apreciando dos casos significativos como el Crédit Agricole francés y las Building Societies británicas, para, finalmente, mostrar cuáles pueden ser las respuestas del grupo de las cajas rurales españolas.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas de crédito, movimiento cooperativo, mercado, competencia.

CLAVES ECONLIT: G230, P130.

L'identité coopérative comme garantie de futur: Les coopératives de crédit face à la banalisation de leurs principes

RÉSUMÉ: Les coopératives de crédit doivent faire face au problème de compatibilité entre les principes de base qui inspirent le mouvement coopératif et les exigences des marchés progressivement plus complexes et concurrentiels. À cette égard, on peut apprécier une tendance à la relaxation de ces principes comme stratégie contre la concurrence des sociétés mercantiles de façon à pouvoir s'adapter au besoin accru de ressources stables en forme de capital.

Sous cette perspective, on prétend montrer une vision du problème dans les coopératives de crédit, et, en particulier, de deux cas significatifs comme sont le Crédit Agricole français et las Building Societies anglaises pour montrer, en fin, quelles peuvent être les réponses du group de caisses rurales espagnoles.

MOTS CLÉ: Coopératives de crédit, mouvement coopératif, marché, concurrence.

Co-operative identity as a future guarantee: The credit co-operatives faced with the trivialisation of their pricipals

ABSTRACT: Co-operative credit associations have been facing for some time the problem of compatibilising the essential principals which inspire the co-operative movement with the demands of ever more complex and competitive markets. In this context a tendency can be appreciated towards a relaxation of these principals as a means of facing the competition offered by merchantile companies and adapting themselves to the greater need for stable resources in the form of capital.

Under this perspective it is aimed to realise a vision of the problem in the Co-operative credit associations, appreciating two significative cases sucha s Crédit Agricole and the British Building Societies in order to, finally, demonstrate the possible responses of the Spanish group of rural savings banks.

KEY WORDS: Co-operative credit associations, co-operative movement, market, competition.

El objetivo del presente trabajo es servir de elemento de reflexión sobre dónde vienen y hacia dónde se dirigen las cooperativas de crédito, tanto desde una perspectiva europea, como desde el caso particular de las cajas cooperativas españolas.

El punto de partida pasa por delimitar tres elementos que se aprecian a simple vista a la hora de analizar cómo está evolucionando el sistema financiero español en los últimos años, que no difieren en gran medida de los países de nuestro entorno:

- a) Se produce una mayor presencia de las entidades de crédito de economía social, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, en la actividad bancaria tradicional, en detrimento de la actividad de la banca privada. Este fenómeno se manifiesta en el crecimiento de la cuota de mercado de créditos y depósitos, así como, sobre todo, en el número de sucursales. Este crecimiento, además, se ha visto favorecido por la absorción de bancos pequeños o redes de sucursales de bancos privados por parte de cajas de ahorro y, en mucha menor medida, cajas rurales.
- b) Se acelera el proceso de tecnificación de la actividad bancaria, tanto en oferta de nuevos productos como en la aparición de nuevos canales de distribución. Dentro de este último aspecto hay que destacar recientemente la proliferación de la banca por internet. El extraordinario potencial crecimiento de estos mercados genera una carrera por estar presente cuanto antes como oferente estos servicios. A diferencia de lo que ocurre en la actividad bancaria tradicional, en este segmento la banca privada parece haber tomado la delantera, en especial los bancos medianos más dinámicos.
- c) Se aprecia una aproximación del modus operandi de los distintos tipos de intermediarios financieros. Hoy en día, es difícil distinguir a simple vista la actividad de un banco, una caja de ahorros o de una cooperativa. Todos ellos ofrecen prácticamente los mismos servicios, con calidades similares, para los mismos sectores y categorías de clientes, sin que se aprecien claramente unas diferencias que parecen ser cosa del pasado.

Es en este último aspecto en el que se van a centrar las siguientes páginas. O más en concreto, profundizar en cómo la homogeneización de la actividad de los distintos intermediarios financieros puede condicionar la pérdida de identidad de cada uno de ellos, hasta el punto de que se cuestione el mantenimiento de sus peculiares formas jurídicas, todo ello, claro está, centrándose en el caso de las cooperativas de crédito.

La experiencia en otros países europeos se hace eco de esta tendencia. Las formas jurídicas no lucrativas, como las fundaciones (cajas de ahorro) o las cooperativas, parecen abocadas cuanto menos a una relativa mercantilización, adoptando con mayor o menor intensidad criterios capitalistas no sólo en la gestión, cosa que parece razonable en el mercado en que se encuentran, sino también en la toma de decisiones o en la formación de sus recursos propios. Esta pérdida de su identidad ha conducido, en otros casos, a un abandono de su personalidad jurídica, para transformarse o integrarse en sociedades anónimas mercantiles.

Para analizar este proceso se va a estructurar el presente artículo del siguiente modo:

1. Analizar qué elementos condicionaron en sus orígenes la creación y difusión de las cooperativas de crédito, forjando los principios que en la actualidad, o hasta fechas muy recientes, permiten su identificación.
2. Esbozar qué factores han condicionado el proceso de homogeneización de los intermediarios financieros.
3. Mostrar algunos casos significativos de cómo ha sido la respuesta de los grupos cooperativos europeos.
4. Reflexionar sobre las alternativas futuras que se vislumbran en el movimiento cooperativo, tanto en el caso español como globalmente.

1.- Una perspectiva histórica

Las cooperativas nacieron por la necesidad de un grupo de personas de cubrir alguna necesidad, como puede ser la adquisición de bienes y servicios para el consumo propio o para su actividad profesional, o la elaboración o comercialización conjunta del producto de los socios, o proveerse de financiación. Por tanto, el elemento que hace surgir una empresa cooperativa es la existencia de un interés común (*common bond* en terminología inglesa) que afecta a un determinado colectivo. Este colectivo tendrá mayores incentivos a crear esta unión de conveniencia cuando los mecanismos de mercado no permitan satisfacer o satisfagan de forma ineficiente esa necesidad. En esta situación es cuando la solución cooperativa se muestra como una alternativa idónea, gracias a la creación de sociedades cuyo objetivo primordial es prestar un servicio a las personas asociadas que se han adherido libre y voluntariamente para obtener algún beneficio con la unión.

Las cooperativas de crédito, desde este punto de vista, no difieren en absoluto del resto de clases. Su nacimiento viene asociado a las dificultades de acceso al crédito de determinados colectivos sociales, que descubrieron en la fórmula cooperativa la solución al problema de la falta de disponibilidad de recursos financieros.

De hecho, el nacimiento de las primeras organizaciones cooperativas de crédito se produce en la segunda mitad del siglo XIX, período de importantes convulsiones políticas y económicas, en el que se asiste a una crisis en la agricultura europea y en el que los circuitos de capitales se encuentran dominados por un sistema financiero poco desarrollado y tremendamente oligopolizado. La concentración del negocio bancario en pocas manos generaba importantes fallos de mercado que se traducían en elevados tipos de interés y créditos accesibles tan sólo a los grandes negocios que

revolucionarían el paisaje del mundo occidental, en especial el ferrocarril y las grandes empresas industriales.

Por tanto, el cooperativismo de crédito nace como respuesta a las necesidades de recursos financieros de colectivos desfavorecidos que no pueden acceder a los recursos de la gran banca. Serán los pequeños y medianos operadores, en especial agricultores y artesanos urbanos, los que tendrán mayor dificultad, por no decir imposibilidad, de obtener financiación externa. Y serán estos colectivos los que inicialmente se agruparán solidariamente para crear sociedades de crédito mutuo como solución a las imperfecciones del mercado dominado por la gran banca.

La agrupación natural, origen de las primeras cooperativas, es la de socios que comparten la misma profesión, posición social y entorno económico. El conocimiento mutuo de los socios, asimismo, garantizaba la solvencia de la empresa y le otorgaba una importante ventaja frente a otros agentes bancarios sujetos a la asimetría informativa.

El crédito cooperativo, así, dio respuesta a unas demandas de financiación que no eran satisfechas por los canales existentes. Los pequeños y medianos propietarios agrícolas se encontraban a finales del siglo XIX, ante la depresión de la agricultura europea, en un círculo vicioso. Para poder llevar a cabo las transformaciones que requería la modernización de las estructuras productivas se requerían recursos financieros. A tal fin, debían recurrir a fuentes externas de capital únicamente disponibles a través de los grandes intermediarios bancarios, que rehuían la agricultura precisamente por su escasa capitalización y, por tanto, reducidas garantías. El recurso al crédito era algo extremadamente difícil para los agricultores. Díaz de Rábago, en la primera obra española que trata de forma detallada el fenómeno del cooperativismo de crédito, señalaba que *los cultivadores pobres, sean o no propietarios, quedan en sus urgencias a merced de la usura, que labra su fortuna a expensas de la de los demás*¹.

La lucha contra la usura se convirtió así en el centro del debate inicial del cooperativismo de crédito. Por un lado, el socialismo utópico de corte *proudhoniano* propugnaba el tipo de interés nulo como forma de zanjar de raíz el lucro de los especuladores. Por otro, el mutualismo de inspiración cristiana, que a la postre sería el embrión del que se desarrollarían los principales grupos cooperativos europeos, que veía en los principios de autoayuda, autoadministración y autorresponsabilidad una limitación natural a los excesos del capitalismo exacerbado.

De este modo nacieron en Alemania los dos tipos de cooperativas de crédito: las impulsadas por F. Raiffeisen, de carácter local que agrupaban a propietarios agrícolas, y los bancos populares (*Volksbanken*) asociados a la figura de Schulze-Delitzsch.

1.- DÍAZ DE RÁBAGO, J. (1899). *Volumen I, página 133.*

Inicialmente las condiciones fundamentales de las cajas de crédito cooperativo se podían resumir en²:

- a) Responsabilidad solidaria e ilimitada de los miembros por todos los compromisos sociales.
- b) Dada la elevada responsabilidad que suponía la solidaridad mutua, la admisión de miembros se realizaba tras un examen de sus disponibilidades financieras y de su moralidad. Los préstamos sólo se realizan a socios y para empleos determinados y comprobados. Rige, por tanto, una limitación tanto por lo que se refiere al sujeto como al objeto de los préstamos.
- c) El área de operaciones era local, *un pueblo un banco*, de modo que se facilitaba la vigilancia de los socios.
- d) Puertas abiertas, es decir, admisión de todo aquél que lo deseara. El derecho de entrada, exigido por la legislación alemana, era de una cuantía muy reducida, para permitir el acceso a nuevos socios.
- e) No reparto de dividendos a socios. Las ganancias se destinan a un fondo de reserva inalienable, que en ningún caso puede ser distribuido. No obstante, la normativa legal obligó a repartir al menos una parte de los mismos, a pesar de lo cual el resultado económico se destinaba básicamente a nutrir reservas.
- f) Los empleados, en las primeras cooperativas de crédito, no recibían sueldo. La administración, por tanto, es gratuita.
- g) Gobierno democrático, es decir, *un socio, un voto*.

A medida que se va difundiendo el cooperativismo se adaptaron las características para dar respuesta a las necesidades de colectivos mayores. Las entidades crecen en número y tamaño, acentuándose su profesionalidad. Las cooperativas de carácter urbano inician la flexibilización de algunos de los elementos citados, que posteriormente se irá extendiendo a las de ámbito rural³. De este modo, se limita la responsabilidad de los socios a sus aportaciones, se crean cooperativas de ámbitos superiores al local, la administración se lleva a cabo por empleados profesionales que perciben una remuneración, se desarrollan agrupaciones de segundo grado, etc.

Todo ello trajo consigo unas sociedades que venían marcadas claramente por una triple condición: empresa cooperativa, entidad bancaria y con un marcado carácter territorial.

2.- DÍAZ DE RÁBAGO, J. (1901). Volumen VIII, páginas 16 y siguientes

3.- DÍAZ DE RÁBAGO ya menciona en su obra el abandono de algunos de los principios, en especial el de responsabilidad solidaria e ilimitada de los socios, en los bancos populares alemanes y en las cajas cooperativas de Bélgica, Austria e Italia.

2.- Elementos característicos de las cooperativas de crédito

Las especiales características de las cooperativas de crédito les confieren unas peculiaridades diferenciadoras respecto a otros tipos de entidades bancarias. Éstas, a grandes rasgos, se pueden agrupar en las de tipo político y económico, que en mayor o menor medida tienen reflejo en los principios cooperativos.

Peculiaridades políticas y sus consecuencias.

a) Democracia

Las cooperativas son el principal exponente de la economía de la participación. Nacen al servicio de sus socios, quienes son, en última instancia, los que tienen la última palabra en las decisiones de gestión.

El principio de *un socio, un voto*, garantiza la supremacía del elemento personal frente al capital, al contrario que en las sociedades mercantiles en las que los derechos políticos son proporcionales a la participación en el capital.

Asimismo, la capacidad de participar en las decisiones de la cooperativa en igualdad respecto a cualquier otro socio, incentiva la identificación con la empresa. La participación de los socios en la cooperativa tenderá a ser mayor en cuanto:

- La cooperativa de crédito esté vinculada a las empresas a las que se dedican profesionalmente sus socios. Tal es el caso de los socios de las cooperativas agrarias integradas en cooperativas de crédito.
- Mayor accesibilidad tengan los socios a los organismos de gestión. Desde este punto de vista, cuando menor sea el tamaño de la cooperativa es más fácil la relación directa entre el socio y los gestores. Asimismo, cuanto mayor vertebración y organización interna tenga la cooperativa más fluidos podrán ser los canales que enlacen a los socios con la administración en una cooperativa de gran tamaño.

b) Control de los administradores

El hecho de que todos los socios dispongan, en principio, de los mismos derechos políticos, puede dificultar la existencia de núcleos duros de accionistas especialmente comprometidos en el control de la entidad. Los mecanismos de control por parte de los accionistas existentes en las sociedades mer-

cantiles se difuminan en las cooperativas, sobre todo si éstas son grandes. De hecho, el mercado de la propiedad en aquéllas sociedades se convierte en un instrumento de recambio de los administradores⁴ y, por tanto, en un instrumento de presión y control de los mismos.

En las cooperativas esta presión que se ejerce a los órganos de administración se diluye, sobre todo si se relajan los principios que inspiran este tipo de empresas. En cooperativas de gran tamaño que no se encuentran adecuadamente vertebradas como entidades de segundo grado, la participación de socios individuales se complica por la sensación de irrelevancia de cada uno de ellos. Esto genera una cierta frustración que, en definitiva, se traduce en una *crisis de participación* en las grandes cooperativas de crédito. Da la sensación de que más que los administradores se supediten a la voluntad de los socios, ocurra lo contrario.

En realidad, la participación activa de los socios, directamente o a través de colectivos, en la fijación de las políticas y en la toma de decisiones de la cooperativa, es un elemento que permite el control de los administradores y el funcionamiento adecuado de la empresa.

De este modo, la formación técnica de los socios y empleados, así como la difusión de los principios cooperativos son elementos que pueden fortalecer la estabilidad de estas empresas.

c) Asimetría informativa.

Uno de los factores de éxito de las cooperativas de crédito en los países de la Europa central ha sido la superación de la asimetría informativa. Las primeras cooperativas de crédito rurales tipo Raiffeisen limitaban su actividad a un área geográfica reducida, de modo que los gestores disponían de un conocimiento acerca de la situación patrimonial de los socios - usuarios de los servicios financieros. Esta mayor eficiencia a la hora de obtener información sobre la solvencia de los prestatarios y su actividad sitúa a las cooperativas en una posición privilegiada frente a posibles competidores. Asimismo, los socios, en tanto en cuanto son los propietarios de la caja, disponen de información de la evolución de su propia empresa, de modo que la fijación de precios se aproxima, al menos teóricamente, a la de equilibrio. Se genera así un flujo de información entre la empresa y sus miembros, beneficioso para ambos.

Los bancos comerciales, en cambio, no presentan a priori esa transparencia informativa que debe presidir la actividad de cualquier tipo de cooperativas. En este caso, los conflictos de intereses entre accionistas y clientes, tanto si son depositantes como si son prestatarios, tenderán a saldarse a favor de aquellos que dispongan de mayor información. Precisamente, y como ya se ha comentado, el origen de las cooperativas de crédito está vinculado a la marginación por parte de los grandes bancos comerciales hacia colectivos relativamente desfavorecidos, incluso en lo que se refiere a disponibilidad de información, lo que se traduce en una restricción del crédito o su encarecimiento para estos agentes.

4.- DE BONIS y otros (1994).

d) Carácter territorial.

Desde su origen, las cooperativas de crédito han tenido un marcado carácter territorial, tanto si se trata de ámbito local como regional. Esta especificidad geográfica ha facilitado un mayor conocimiento de su entorno y una identificación con el mismo. La vinculación socio – cooperativa se acentúa con el compromiso que asume ésta en la dinamización y promoción de sus comunidades.

Peculiaridades económicas y sus consecuencias.

a) Objeto social.

Las cooperativas de crédito son empresas cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito⁵. De este modo, los socios se erigen en el elemento fundamental de la empresa cooperativa, no sólo por su responsabilidad en los órganos de gobierno, sino también por basar el objeto social de la propia empresa en la satisfacción de sus demandas de servicios financieros.

En las sociedades mercantiles, como los bancos privados, el objeto social se centra en la maximización de beneficios para obtener la mayor rentabilidad posible del capital. El accionista tendrá mayores incentivos para invertir en el capital de la empresa cuando pueda obtener un beneficio mayor, bien en forma de dividendos, por revalorización de su activo o por su capacidad de ejercer un mayor dominio sobre la sociedad.

Por el contrario, en las cooperativas el objeto social consiste en maximizar la utilidad de los socios - usuarios, por medio de la prestación de bienes y/o servicios en condiciones más favorables. Por tanto, las empresas cooperativas deben prestar una atención especial a la relación calidad/precio, en tanto en cuanto los beneficiarios finales de los mismos son los propios socios. La ética en el negocio, por tanto, ha de ser más rigurosa.

Esto no quiere decir, en absoluto, que las cooperativas deban renunciar a obtener beneficios a costa de la mayor satisfacción de las necesidades de los socios. Al contrario, si una cooperativa pretende responder adecuadamente a su objeto social ha de ser capaz de asegurar su viabilidad mediante la aplicación de criterios económicos que permitan garantizar su estabilidad futura y alcanzar elevados grados de eficiencia. Todo ello sólo es posible si se obtienen resultados económicos positivos, entendiendo éstos no como un fin en sí mismo, sino como un medio para asegurar la salud de la entidad.

Coherentemente con el objeto social, las cooperativas de crédito han tendido a operar exclusivamente con socios, en muchos casos por exigencia de las legislaciones nacionales, y centrar su acti-

5.- Definición que da el artículo 1º de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de cooperativas de crédito españolas.

vidad crediticia en determinados sectores económicos, como es el caso de las cajas rurales españolas que se especializaban en la financiación de la agricultura.

b) Dificultades de obtener capital.

La cooperativa es una organización que trabaja con su capital y no para su capital, de modo que éste se ve privado de su función de ser fuente de autoridad⁶. Por tanto, los derechos políticos y económicos del capital se ven mermados, por no decir totalmente anulados.

Así, del mismo modo que rige el principio de democracia por el que cada socio, con independencia de su participación en el capital, tiene derecho a un voto, en términos económicos también están vigentes criterios no capitalistas de reparto de los excedentes. Es decir, no tiene cabida el concepto de dividendo, entendido como participación en los beneficios en función de la cuota de capital de cada accionista. En su defecto, los excedentes deben tratar de orientarse a la consecución del objeto social de la cooperativa, mediante la constitución de reservas que permitan asegurar la prestación de servicios en un futuro, el apoyo de actividades aprobadas por los socios, el fomento de la formación y, si cabe, la devolución a los socios de parte del excedente en proporción a sus operaciones con la cooperativa.

Desde los inicios del movimiento cooperativo las sociedades creadas se encontraban con la dificultad de obtener unos recursos propios mínimos y necesarios para que funcionaran correctamente. La falta de incentivos para la asunción de capital por parte de los socios tenía que verse compensados de alguna manera. De este modo se permitió la remuneración del capital a un interés justo y equitativo, como contraprestación a cualquier otro factor de producción, sin que en ningún caso pudiera entenderse como una distribución de beneficios.

Asimismo, las dificultades de obtener capital han hecho que las cooperativas tiendan a reforzar sus recursos propios mediante la autocalcapitalización, destinando a reservas una parte importante de sus excedentes.

Todas estas peculiaridades políticas y económicas condicionan la fisonomía de las cooperativas de crédito, como intermediarios especializados tanto subjetivamente (al operar casi exclusivamente con socios) como objetivamente (al destinar mayoritariamente sus créditos a determinadas actividades económicas), ocupando una parcela, más o menos grande según los países, de un mercado financiero tremendamente compartimentado.

6. - MÜNKNER, Hans H. (1988). *Sobre este aspecto, ya en los pioneros del cooperativismo se crédito se hacía patente la primacía del elemento personal. En la citada obra de Díaz de Rábago ya se menciona que "en su mente (de Raiffeisen) el dinero no es fin, sino medio; su verdadera misión mejorar la situación de sus miembros, y para ello procurarles los capitales que necesitan en forma de préstamo".* DÍAZ DE RÁBAGO, J. (1901). Volumen VIII, página 65.

3.- Homogeneización y desespecialización de las entidades de crédito

En los años 1980 y 1990 se produce a escala internacional un proceso de homogeneización y desespecialización de las distintas categorías de entidades de crédito. La conocida *nivelación del terreno de juego*, supone la aplicación de las mismas exigencias a todo tipo de empresas bancarias con independencia de su origen, forma jurídica o tamaño y, consiguientemente, la generalización de las mismas posibilidades operativas.

Por tanto, se trunca un sistema en el que cada tipo de agentes se especializaban en unos determinados mercados, en los que no entraban, o lo hacían con severas restricciones, el resto de intermediarios.

Las cooperativas de crédito no eran ajenas a esta especialización. De este modo, gozaban una situación privilegiada, que rayaba en algunos casos la exclusividad, en la financiación de la agricultura (caso del *Credit Agricole* en Francia, *Rabobank* en Holanda y, en menor medida, las cajas rurales en España o Italia), en el crédito hipotecario (caso de las *Building Societies* británicas) o, en general, el crédito a las familias siguiendo criterios mutualistas (como los bancos populares alemanes o italianos). Simultáneamente, se encontraban con trabas a la hora de introducirse en otros negocios bancarios, sobre todo la financiación de grandes empresas industriales y comerciales.

Esta situación generaba mercados cerrados, poco competitivos y con importantes imperfecciones.

La eliminación de todo tipo de trabas que dificultaban a las distintas categorías de entidades de crédito el acceso a todo tipo de servicios bancarios vino, además, unido a la liberalización de los movimientos de capitales en el ámbito internacional y al desarrollo de las tecnologías de la informática y telecomunicación. Asimismo, se unificaron los criterios de exigencia de niveles mínimos de solvencia, para asegurar que todos los agentes gozaran de la estabilidad necesaria para operar en los mercados financieros.

En el ámbito de la Unión Europea este proceso vino unido al proceso de consolidación del mercado financiero único. En este contexto se ha llevado a cabo una homogeneización de las normativas nacionales, de modo que se asegure la libre creación de intermediarios financieros, su libre establecimiento y la libertad de prestación de servicios⁷. Todo ello es posible gracias a la armonización de las normas prudenciales y de supervisión aplicadas a los agentes de todos los estados miembros, de

7.- Sobre este aspecto hay que destacar las Directivas sobre la coordinación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas relativas al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio, siendo la primera de ellas la 77/780/CEE, de 12 de diciembre de 1977, y la segunda la 89/646/CEE, de 15 de diciembre de 1989.

modo que no existan distorsiones a la competencia por razón de la legislación aplicada en cada uno de ellos⁸.

En este orden de cosas, por el principio de *no discriminación*, cualquier entidad de crédito que haya obtenido autorización por parte de un banco nacional de la Unión Europea, podrá realizar fuera de sus fronteras todas aquellas operaciones que puedan realizar en su país de origen, siempre y cuando estén recogidas en la lista de actividades de banca universal. Por tanto, las limitaciones nacionales impuestas a entidades de crédito especializadas fueron calificadas como de *discriminación inversa*, por lo que tendieron a ser eliminadas.

De este modo se ha asistido a un proceso de desespecialización por parte de los intermediarios financieros, que han tendido a diversificar su actividad siguiendo un modelo de banca universal. Una vez desaparecidas las barreras que impedían el acceso a ciertos mercados reservado a determinados tipos de agentes, y una vez superadas todo tipo de fronteras nacionales, e incluso regionales, que limitaban el ámbito geográfico de actividad, aparece un gran mercado en el que todo tipo de entidades de crédito puede competir en la prestación de servicios financieros. Por otra parte, este fenómeno ha generado una tendencia a reducir las diferencias existentes entre los distintos tipos de instituciones financieras.

La homogeneización operativa de todo tipo de entidades de crédito puede ser apreciada por los bancos cooperativos desde distintos puntos de vista:

- Dentro de su posicionamiento en los mercados, puede valorarse tanto como una *amenaza* por la posible competencia de otros agentes, como una *oportunidad* que permite tanto la diversificación de su actividad crediticia como una forma de desarrollar sus potencialidades de crecimiento en otros negocios.
- La equiparación en términos posibilidades operativas puede hacer tender hacia la aproximación de las distintas formas jurídicas. Las dificultades a la hora de obtener recursos propios en forma de capital por parte de las cajas de ahorros⁹ (fundaciones) y cooperativas de crédito han incentivado un proceso de desvirtualización de sus respectivas estructuras que ha llegado, en algunos casos, a la desmutualización y mercantilización de dichas entidades.

A pesar de la reducción de los elementos diferenciadores entre entidades de crédito, se pueden apreciar algunas peculiaridades de las cooperativas de crédito frente a la banca privada y las cajas de ahorro:

8.- La homogeneización de los requisitos de solvencia ha sido un elemento clave en este aspecto, lo que se ha producido con las Directivas 89/299/CEE, de 17 de abril, relativa a los fondos propios de las entidades de crédito y 89/647/CEE, de 18 de diciembre, sobre el coeficiente de solvencia de las entidades de crédito.

9.- El debate sobre el cambio de forma jurídica de las cajas de ahorros está abierto en muchos países, entre ellos España, a la vista de las transformaciones llevadas a cabo. Así, dentro de nuestro entorno más próximo, en Italia y el Reino Unido las cajas de ahorros se han transformado en sociedades por acciones, en las que las instituciones fundacionales tienen mayor o menor presencia. En cambio, en Francia se ha optado por la transformación en sociedades cooperativas.

- a) Las cooperativas mantienen una especialización relativa en los sectores productivos en los que tradicionalmente se ha nutrido su base social. Por ejemplo, en España las cajas destinan una parte significativamente superior de sus préstamos a la financiación de la agricultura y ganadería, en comparación con el resto de entidades.
- b) Tradicionalmente, las cooperativas de crédito, dadas las limitaciones objetivas y subjetivas a las que han sido sometidas, han dispuesto de excedentes de tesorería que han sido colocados en los mercados interbancarios o en los de renta fija, financiando a la banca mayorista y al Estado.
- c) La presencia de las cooperativas de crédito y las cajas de ahorros en el segmento minorista bancario, condiciona una mayor especialización en la financiación de las familias, entre las que destaca la adquisición de viviendas.
- d) Las cooperativas de crédito han tendido a ofrecer servicios a sus socios a precios bonificados o, incluso, gratuitos, a menudo ajenos a la actividad bancaria y vinculados al entorno profesional de aquéllos. Tal es el caso en España del apoyo prestado por las cajas rurales a las cooperativas agrarias y sus socios, o de otras cooperativas de crédito a otras cooperativas integradas. Este fenómeno, a menudo, hace que a menudo se soporten costes operativos superiores, frente a los que se ha reaccionado aplicando márgenes financieros superiores a los que aplican otros intermediarios.
- e) Las cooperativas de crédito, en general, se han mostrado menos proclives que bancos y cajas de ahorros a la hora de sustituir depósitos tradicionales (cuentas corrientes, de ahorro o a plazo) por otros instrumentos como los fondos de inversión.
- f) En términos generales las ratios de solvencia en las cooperativas de crédito, fruto de la progresiva capitalización de excedentes, son significativamente superiores a las de bancos y cajas de ahorros.

Todo ello permite afirmar que existen unos elementos diferenciadores entre los grupos institucionales de entidades de crédito. Pero no es menos cierto que las diferencias cada vez se manifiestan menos evidentes, llegándose en muchas ocasiones a cuestionar la conveniencia de mantener determinados rasgos propios de las entidades de carácter social o no lucrativo en un entorno tremendamente mercantilizado.

4.- Adaptación de los grupos cooperativos

Llegados a este punto cabe preguntarse si estas diferencias y peculiaridades sociales (un socio un voto, distribución del excedente a los socios que lo generaron, valores éticos, etc.) son meras reliquias de un pasado no tan lejano que tienden a desaparecer, o si, por el contrario, son elementos consustanciales a la personalidad cooperativa. Incluso se puede ir más lejos como consecuencia de la citada homogeneización ¿existe una tendencia hacia la mercantilización de las entidades de crédito como forma jurídica más eficiente frente a los cambios experimentados en el sistema financiero¹⁰?

Con relación a estas preguntas se puede constatar un hecho evidente: en muchos de los grupos cooperativos se está asistiendo a un proceso de relajación de los principios esenciales de este tipo de empresas como respuesta a un entorno financiero más dinámico y competitivo, relajación que ha llevado incluso a la desvirtualización de las cooperativas o la desmutualización de estas entidades.

Para ilustrar este proceso se van a mostrar algunos casos especialmente relevantes, con la finalidad de reflexionar y obtener conclusiones acerca de qué futuro espera al movimiento cooperativo de crédito.

Caso 1. Las *Building Societies* británicas

Las *Building Societies* pueden ser consideradas como las entidades pioneras en el crédito cooperativo. Tienen su origen en el siglo XVIII como sociedades mutuales, inspiradas en el principio de autoayuda, dedicadas a tomar depósitos de los socios con el fin de realizar préstamos a los mismos para la adquisición de vivienda, dando respuesta a las necesidades de una población cada vez más urbana tras la revolución industrial.

Ya en su reglamentación de 1874 se les reconoce un status jurídico distinto de los bancos mercantiles, inspirado en los principios mutualistas, por lo que su actividad se circunscribe a los préstamos hipotecarios destinados a los socios, pudiendo invertir los excesos de tesorería en títulos públicos. De este modo, hasta fechas muy recientes su evolución ha estado marcada por la evolución del mercado de financiación de viviendas, en el que disponían de una cierta reserva frente a la competencia de otros agentes. Así, muchas *Building Societies* actuaban como monopolios regionales en el crédito a las familias para adquisición de vivienda.

10.- Sin duda alguna esta pregunta no es nueva. Ya en la pionera obra de Díaz de Rábago se refleja ese debate. En concreto, al tratar las cajas cooperativas como instrumento excelente de dinamización del crédito a finales del siglo XIX, Leroy-Beaulieu las considera como "organismo transitorio que evoluciona, poco menos que fatalmente, en el sentido de transformarse las cooperativas en otra clase de sociedades" de carácter mercantil. DÍAZ DE RÁBAGO, J. (1901). Volumen VIII, página 83.

El auge del mercado hipotecario que se produce en el Reino Unido entre 1950 y 1980 se traduce en un crecimiento sin precedentes de las *Building Societies*, lo que suscita susceptibilidades por parte de la poderosa banca comercial británica.

En esta situación, en los años 80 se acelera la eliminación de las barreras tradicionales entre los mercados de los distintos servicios e intermediarios financieros. El consiguiente incremento de la competencia se ve favorecido por el avance tecnológico, gracias al desarrollo de la informática y las telecomunicaciones.

Como consecuencia, los bancos comerciales entran en el goloso mercado hipotecario, al tiempo que las *Building Societies* pueden realizar todo tipo de operaciones bancarias. Pero, en esta situación, *los bancos eran más capaces de competir en los negocios tradicionales de las Building Societies, que estas últimas en los negocios de los bancos*¹¹. Este hecho se debía en gran parte a que los bancos aplicaron con éxito nuevos instrumentos en un mercado muy atractivo y hasta entonces vedado. Asimismo, el mayor tamaño de los bancos comerciales les permitía adaptarse con mayor rapidez a todo tipo de innovaciones y abarcar un ámbito de operaciones más amplio. Finalmente, los bancos mercantiles podían acceder a los mercados de capitales, en los que obtener los recursos propios necesarios para poder llevar a cabo políticas de crecimiento del activo. De este modo, la competencia se convirtió en una *amenaza* para estas sociedades, que se vieron forzadas a realizar un cambio considerable, que tuvo su reflejo en la *Building Societies Act* de 1986.

A partir de entonces se inicia un proceso de desmutualización de un número importante de entidades. El reparto del patrimonio existente en estas sociedades entre los socios choca frontalmente con los principios cooperativos que inspiraron su creación. De hecho, la apropiación del capital por los socios actuales supone un agravio para sus predecesores, que contribuyeron a la consolidación de estas entidades gracias a la creación de un patrimonio cooperativo. Por tanto, con esta desmutualización se atenta a los principios de equidad y solidaridad que deben estar presentes en las sociedades cooperativas.

La primera en iniciar el cambio de naturaleza jurídica fue la poderosa Abbey National, que en 1989 se transformó en un banco privado. A lo largo de los años 90 un número importante de cooperativas, entre ellas las tres de mayor tamaño (Alliance&Leicester, Halifax y Woolwich) emprendieron el mismo camino¹².

Por otra parte, los grandes grupos bancarios británicos se ven incentivados a la absorción de *Building Societies*, como forma de reforzar sus divisiones hipotecarias¹³.

11.- *Bank of England Quarterly Bulletin*, 1990, citado en MCKILLOP, D. y FERGUSON, C. (1993) página 12.

12.- Bernardo de Miguel. "El mercado hipotecario de Gran Bretaña se transforma y los bancos ganan cuota". En *Cinco Días*, 13 de octubre de 1998.

13.- En este sentido, muchas de las *Building Societies* que se han desmutualizado se han fusionado con bancos privados, como el caso de Alliance&Leicester con el Bank of Ireland, Woolwich con el Barclays, Halifax con el Bank of Scotland, destacando la OPA vetada por el gobierno británico en julio de 2001 de Lloyds Bank sobre Abbey National.

Tras este proceso a lo largo de la década de los 90 las *Building Societies* pasan de tener una cuota de mercado en la financiación de vivienda del 80% a menos del 30%.

La redefinición del entorno, más competitivo y desregulado, en que se mueven las aproximadamente 70 entidades mutuales existentes, en su mayor parte de ámbito regional o local, exigen una reorientación de su actividad y sus objetivos. Dicha reorientación viene reflejada en los siguientes factores:

- A nivel operativo las diferencias de estas sociedades con los bancos comerciales cada vez son menores.
- El sector está cada vez más concentrado. La necesidad de ofrecer una mayor variedad de servicios ha incentivado las fusiones entre *Building Societies*, que de este modo obtienen un mayor tamaño unitario.
- Se asiste a un proceso de diversificación, tanto por lo que se refiere a productos como al ámbito geográfico. Esta diversificación tiene unos efectos beneficiosos por lo que se refiere al riesgo.
- Necesidad de prestar especial atención al marketing, innovación tecnológica y estructura organizativa.
- Las *Building Societies* disponen de unos recursos propios superiores a los de la banca, lo que las sitúa en una situación de solvencia favorable. Este fenómeno les otorga mayor estabilidad y, por tanto, posibilidad de afrontar con garantías estrategias de crecimiento.

En resumen, las *Building Societies* se enfrentan la necesidad de reconciliar los principios de la mutualidad con la adaptación a la nueva situación económica. Para ello se flexibilizan algunos principios, manteniendo, no obstante, como premisa la salvaguardia de la posición de los socios como principales usuarios y propietarios de la sociedad. De este modo se permite que un determinado porcentaje del capital pueda revestir forma de acciones (hasta un 25%) y una parte de los préstamos se destinen a no socios (hasta el 50%)¹⁴.

Caso 2. El Crédit Agricole francés

El crédito cooperativo francés presenta peculiaridades significativas respecto al caso británico.

En primer lugar, se encuentra vertebrado en torno a varios grupos bancarios, que han estado sometidos a regulaciones específicas y especializados en determinados sectores productivos. Así, tienen su origen en la agricultura el *Crédit Mutuel* o el *Crédit Agricole Mutuel*, mientras que tienen una vocación más general el sistema de *Banques Populaires* o el *Crédit Coopératif*.

14.- En un artículo de la revista *The Economist*, el 1/5/1999, titulado "Mutually assured destruction?", se habla textualmente de que el movimiento de *building societies* han sufrido un soplido terminal, mientras que los bancos mutuales de la Europa continental gozan de buena salud.

Su organización ha estado inspirada en los modelos alemanes de Raiffeisen y Schulze-Delitzsch, desarrollando una rápida difusión de este tipo de entidades a finales del siglo XIX gracias a la iniciativas de hombres como L. Durand.

En tercer lugar, históricamente el crédito cooperativo francés, y en especial *el Crédit Agricole Mutuel*, ha estado estrechamente tutelado por el Estado. Esta tutela no sólo alcanza a una reglamentación específica, sino además se ha visto traducida en una participación directa en la formación del mismo. Sobre este aspecto se ha llegado a decir que *“el crédito cooperativo francés no puede ser descrito como saludable, pero es un ejemplo interesante de lo que puede conseguir el esfuerzo creador del Estado en cuestión de instituciones sociales”*¹⁵.

Dentro de los grupos de crédito cooperativo franceses destaca el *Crédit Agricole Mutuel*. Por su tamaño se ha erigido en el primer banco francés, con una cuota de mercado a finales de 1999 del 24,8% de los depósitos y del 19,1% del total de créditos, llegando al 80% de los créditos destinados a la agricultura. Posee una estructura piramidal, en cuya cúspide se encuentra la *Caisse National de Crédit Agricole* (CNCA), de ahí se pasa al escalón de las 53 cajas cooperativas regionales y finalmente a la base de 2.769 cajas locales. Esta red permite dar servicio a 16 millones de clientes, de los que 5 y medio son socios, a través de cerca de 8.000 agencias¹⁶.

Aunque las primeras cajas locales nacen al amparo de una ley de 1894, la consolidación como grupo se alcanza con la creación de la Caja Nacional en 1920. Dicha entidad nació como establecimiento de carácter público, cuyos representantes estaban nombrados por las cajas regionales y por el gobierno de la nación.

El carácter semipúblico del grupo le valió determinadas ventajas, tanto de carácter fiscal como privilegios en la distribución del crédito oficial, en especial el destinado a la agricultura. Todo ello le situó en una situación dominante dentro del entorno rural, en el que gozó de cierto grado de exclusividad.

No obstante, su actividad no sólo se centró en la financiación del sector agropecuario. En 1959 se les permite a las cajas asociadas al *Crédit Agricole* la financiación de viviendas en el medio rural. Gracias a ello fueron partícipes del boom del mercado hipotecario que se produjo en Francia durante los años 60 y la primera mitad de los 70. Por ello, a pesar de ser un grupo creado para un sector específico, destinaba en los años 80 a la financiación de viviendas aproximadamente la mitad de sus créditos.

El primer gran paso para la transformación de un grupo especializado sectorialmente en una banca de vocación universal se produce en 1971, cuando se amplía su ámbito de actividad a “toda la ruralidad”, lo que les permite a las cajas superar las limitaciones objetivas (al cubrir todo el espectro de acti-

15.- BIRNIE, A. (1977), página 215.

16.- Datos de 1999 del Informe Anual del *Crédit Agricole*.

vidades productivas). Más tarde, en 1979, se suprimen las limitaciones subjetivas, permitiendo los préstamos a terceros no socios. En 1982 se permite la realización de préstamos a empresas. Finalmente, en 1991, se suprime todo límite a su actividad, tanto de carácter profesional como geográfica. Por tanto, en un período de veinte años se ha transformado totalmente el ámbito de actividad de las cajas agrupadas en el *Crédit Agricole Mutuel*, de modo que en la actualidad no existe diferencia alguna con cualquier otro banco comercial que opere en Francia.

Simultáneamente a este proceso se produce la mutualización privada de la Caja Nacional. El carácter público del organismo central, como canalizador del crédito oficial destinado a la agricultura, deja de tener sentido en un grupo de vocación universal especializado en el sector agropecuario y en la financiación de familias para la adquisición de vivienda. De este modo la Ley de 18 de enero de 1988 transforma el establecimiento público *Caisse National de Crédit Agricole*, en una sociedad anónima, titularidad en un 90% de las cajas cooperativas regionales y en el 10% restante de los asalariados del grupo¹⁷.

A lo largo de todo este período se produce un crecimiento considerable de la presencia del *Crédit Agricole* en el sistema financiero francés, muy por encima de la de sus competidores.

Las elevadas tasas de crecimiento experimentadas han provocado en las cajas cooperativas la necesidad de obtener recursos propios en forma de capital. Esta situación, que se producía también en muchos otros grupos cooperativos de todo el mundo, se refleja en la flexibilización de los principios cooperativos. Así, la Declaración del XXXI Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester (1995) recoge la posibilidad de adquirir capital de fuentes externas, aunque en ese caso se debe asegurar el control democrático por parte de los socios. Como garantía de que la acumulación de capital en manos de determinados socios no se vaya a convertir en un elemento de control de la entidad, la legislación cooperativa suele imponer severas limitaciones a los derechos políticos asociados al capital.

Como primera alternativa, las cajas cooperativas francesas han recurrido al ahorro externo, para incrementar su nivel de recursos propios, mediante la emisión de títulos asimilables al capital, por su permanencia, por su estabilidad y por la subordinación de su remuneración, pero sin derechos políticos. De este modo se emitieron títulos participativos (*titres participatifs*) a partir de 1983, certificados cooperativos de inversión (*certificats cooperatifs d'investissement*) desde 1987 o títulos subordinados reembolsables (*titres subordonnés remboursables*), recogidos en las Directivas sobre recursos propios de 1989¹⁸.

17.- La asociación de cajas cooperativas de carácter territorial (provincial o local) con un banco de crédito oficial de vocación agraria, con miras a una futura privatización de este último para pasar a manos de las cajas agrupadas, fue la alternativa que se planteó en España ante la crisis de las cajas rurales en los años 80. No obstante, la falta de cohesión y la escasa claridad de objetivos por parte de los poderes públicos condujeron al fracaso de ese proyecto a finales de dicha década.

18.- Sobre estos títulos se puede consultar BENON, M. (1990), SOLER, F. (1998), etc.

Dichos títulos permiten la obtención de recursos estables, necesarios para llevar a cabo políticas de expansión del crédito. Asimismo, muchas de estas emisiones han favorecido el desarrollo de mercados de valores regionales (como la Bolsa de Lyon) en los que se pueden negociar títulos, cuyas cotizaciones pueden servir de referencia sobre cómo el mercado valora la evolución de las entidades emisoras.

El peso del *Crédit Agricole* en el sistema financiero francés se incrementa notablemente en 1996 gracias a la absorción del *Banque Indosuez*, entidad de gran tamaño especializada en grandes clientes y en la actividad internacional. Gracias a ello se produce un paso adelante en la diversificación del grupo cooperativo, pero al mismo tiempo se acentúa el alejamiento de sus bases originarias.

Dentro del proceso de capitalización impulsada por su creciente dimensión en diciembre de 2001 se enmarca el proyecto de salida a bolsa del *Crédit Agricole*, con el lanzamiento de una oferta pública de venta de acciones (OPV) que supone la colocación de un 20% del capital en manos de accionistas privados y un 10% entre los empleados de la entidad, permaneciendo el 70% restante en manos de las cajas regionales cooperativas. Con ello se pretende intensificar su expansión por medio de la consolidación de su participación en el *Crédit Lyonnais*. Titulares que aparecieron en la prensa española como “El gigante bancario deja de ser cooperativa tras 107 años de existencia”, son reflejo del efecto de la operación¹⁹.

En resumen, y de forma muy simplista, cabe hacer una distinción entre lo ocurrido en el Reino Unido y en Francia. En el primer caso, las cooperativas estaban especializadas en una actividad de fuerte crecimiento, por lo que el levantamiento de las barreras que impedían el acceso de intermediarios financieros competidores supuso una *amenaza* muy fuerte, que ha desembocado en la transformación en sociedades mercantiles de las entidades de mayor tamaño. En el caso francés, las cajas de crédito agrícola partían de una situación de privilegio en un mercado poco dinámico y con unos niveles de solvencia considerables. Por tanto, el levantamiento paulatino de las barreras que impedían el acceso al resto de mercados ha supuesto una *alternativa* formidable que se ha traducido en elevadas tasas de crecimiento y ganancias significativas de cuota de mercado. Este propio redimensionamiento ha provocado la concentración dentro del grupo y una relativa desmutualización del mismo, con la aplicación parcial de principios capitalistas. De todas formas no hay que olvidar que el organismo central sigue estando mayoritariamente en manos de cajas regionales cooperativas.

19.- Ver *Cinco Días*, 14.12.2001.

5.- Situación de las cooperativas de crédito españolas

El crédito cooperativo español no ha sido ajeno a todo este proceso. De hecho muchas de las hipótesis planteadas y de las cuestiones que se han realizado se ajustan a la situación española.

Como punto de partida, en el sistema financiero español se ha producido, al igual que en la mayor parte del mundo occidental, un proceso de desespecialización de la actividad de los distintos intermediarios financieros.

Desde este punto de vista, hay que tener en cuenta la situación de partida de las cooperativas de crédito. La mayoría de las entidades de crédito cooperativo españolas dedicaba su actividad fundamentalmente a la financiación de la agricultura y su presencia en el conjunto del sistema crediticio era escasa.

De hecho, a diferencia de otros países europeos, el crédito cooperativo no caló con fuerza en España. Al margen de factores sociales o el escaso desarrollo del asociacionismo agrario hasta fechas relativamente recientes, la debilidad de las cajas cooperativas se ha visto condicionada por la competencia de otras entidades, las cajas de ahorro, que asumieron el papel de banca de proximidad en el medio rural y en los sectores urbanos más populares.

El inicio de la regulación de las cooperativas de crédito tendente a equiparlas operativamente al resto de intermediarios financieros se produce a finales de los años 70²⁰, lo que contribuye a acelerar el crecimiento que venían experimentando a lo largo de dicha década.

La superación de barreras entre mercados, o lo que es lo mismo, la desespecialización sectorial se muestra, así, más como una gran oportunidad que como una amenaza. Por tanto se abrían alternativas esperanzadoras para desarrollar un sistema de crédito cooperativo en España, de las que eran conscientes las propias cajas.

No obstante, y a pesar de que se ha producido un avance significativo en su cuota de mercado desde entonces, el sector ha experimentado una serie de tropiezos que han frustrado en parte las expectativas iniciales. Sin ánimo de exhaustividad se pueden citar algunos factores que han impedido un mayor crecimiento del crédito cooperativo en España:

20.- Real Decreto 2860/1978, y su posterior desarrollo con la Orden de 26 de febrero de 1978, que desarrollan pormenorizadamente todos los aspectos relativos a la actividad de las cooperativas de crédito.

- a) Falta de preparación técnica y organizativa frente a los cambios producidos en el mercado. Dicha deficiencia se puso de manifiesto a la hora de expandir su actividad en mercados desconocidos por las cajas rurales, a los que se les abrían las puertas. Un afán desmesurado de crecer en actividades todavía ajenas, en un contexto económico que se tornaba adverso, y sin seguir las escrupulosas normas de prudencia, desembocaron en la crisis que a principios de los 80 azotó a un número importante de cajas rurales.
- b) La recesión que experimenta el sector agrario desde finales de los 70 sin duda ha condicionado la actividad crediticia de unas entidades tradicionalmente especializadas en ese sector, más aún cuando la perspectiva futura hace pensar en un redimensionamiento a la baja del mismo.
- c) Falta de definición, hasta fechas muy recientes, de un modelo organizativo que aglutine a las cajas cooperativas. La consolidación del Banco Cooperativo Español y las sociedades de servicios asociadas, pueden ser un elemento de consistencia y difusión del crédito cooperativo. A pesar de ello, todavía surgen fisuras y deficiencias que manifiestan el hecho de que todavía falta camino por recorrer hacia la consecución de un verdadero grupo cohesionado.
- d) Mejor posicionamiento de las cajas de ahorro, entidades con las que comparten muchas características de banca minorista de carácter no mercantil. De hecho, las dificultades de algunas cajas rurales en los años 80 fueron aprovechadas por las cajas de ahorro para sortear las barreras geográficas entonces vigentes o para consolidar su situación en los mercados regionales.

A pesar de todo ello, las cooperativas de crédito españolas inician el nuevo milenio en una posición sólida y favorable, aun teniendo en cuenta la incertidumbre de un entorno tan volátil.

Si bien es cierto que se parte de una posición discreta (7% de los depósitos y el 5% de los créditos) hay algunos *indicadores del dinamismo* del sector o, al menos, que permiten ser optimistas frente al futuro que se avecina.

En primer lugar, la consolidación del Banco Cooperativo Español, como elemento que aglutina a las cajas rurales, capaz de proveer servicios que difícilmente, o con un coste muy elevado, podría prestar cada caja de forma individual.

En segundo lugar, se comienza a apreciar un proceso de concentración del sector. El primer experimento produce en Andalucía, donde se vislumbra a medio plazo un panorama con tres cajas rurales, Almería-Málaga, Sevilla-Huelva y Granada-Córdoba-Jaén, esta última todavía no definida. Tras estas experiencias les siguen los pasos fusiones en antiguas cajas rurales provinciales de Aragón, la Comunidad Valenciana y Castilla La Mancha.

En tercer lugar, el interés por crecer fuera de sus ámbitos tradicionales tanto geográficos como sectoriales han incentivado operaciones que manifiestan cierta ambición. Tal es el caso de la adquisición de la red de sucursales del Banco Urquijo en el área metropolitana de Barcelona por parte de la Caja Rural de Almería, la venta de 6 oficinas del Banco Zaragozano en Galicia a la Caja Rural de Granada (octubre 2001) o el intento de absorción del Bankoa por parte de la Caja Rural Vasca²¹.

En cuarto lugar, la desespecialización de la actividad crediticia de las cajas rurales es hoy en día un hecho evidente. En 1998 más del 35% del crédito de estas entidades se destinaba a la financiación de la adquisición de viviendas, frente a menos del 15% destinado a la agricultura.

Con todo lo visto, la previsible evolución futura de las cooperativas de crédito españolas, se puede sintetizar, según se desprende del gráfico 1, en base a los siguientes elementos:

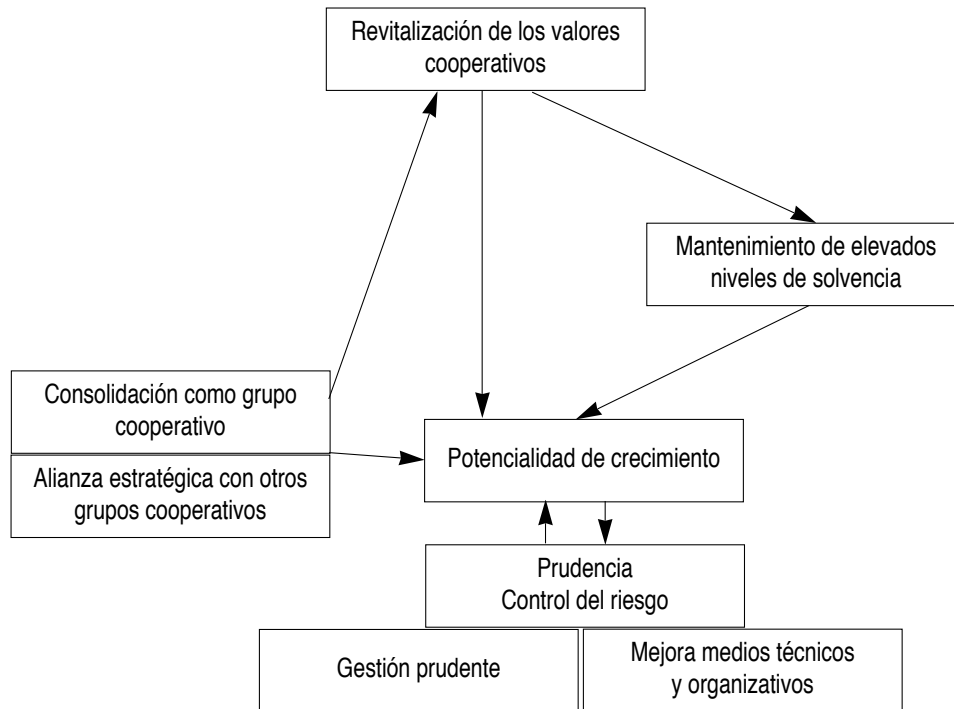
- 1) El fenómeno descooperativizador no ha llegado al sistema cooperativo español. Hay varios factores que inciden en ello: el reducido tamaño relativo o la situación de holgura de los recursos propios, cosa que no provoca la necesidad de captar capital en los mercados bursátiles²².
- 2) La elevada solvencia que en su conjunto disponen las cajas cooperativas les permite llevar a cabo políticas de crecimiento del crédito sin que se vea amenazada su estabilidad. Este crecimiento debe tender hacia la diversificación de su actividad como forma, además, de diluir el riesgo de concentración en determinados mercados, sin que ello suponga el abandono de sus orígenes tradicionales.
- 3) Este crecimiento debe estar presidido por las más estrictas normas de prudencia. Una euforia en este sentido puede favorecer aventuras para las que no se está suficientemente preparado por la cantidad y calidad de medios técnicos y organizativos.
- 4) La provisión de estos medios técnicos y organizativos requiere a menudo un tamaño del que no dispone cada una de las cajas individualmente. Para ello hay que reforzar e incrementar la eficiencia de las sociedades del grupo, así como fortalecer la cohesión del mismo, de cara a la consecución de un verdadero grupo financiero cooperativo, aun a costa de la cesión de parte de la soberanía.
- 5) Como elemento de diferenciación del resto de intermediarios se debe revitalizar las características cooperativas y reforzar el protagonismo de los socios, destacando los valores de democracia, justicia social y compromiso con el desarrollo de su entorno geográfico.
- 6) Finalmente, se deben estrechar los lazos con otros grupos que comparten las mismas peculiaridades, participando de las alianzas estratégicas que están llevando a cabo los grandes grupos cooperativos europeos.

En general, las cooperativas de crédito españolas, con mayor o menor fortuna, han dado la imagen de querer desprenderse en parte de su componente estrictamente agrario o rural, para reforzar su condición de banca regional para las familias y pequeñas empresas, en consonancia con lo ocurrido en otros países europeos.

21.- En junio de 1997 la Caja Rural Vasca trató de adquirir el 100% del banco privado Bankoa, lo que hubiera supuesto un incremento de más del 50% de sus créditos y del 80% en sus depósitos. No obstante, fue otro grupo cooperativo, el Crédit Agricole quien finalmente adquirió el banco guipuzcoano como forma de entrar en el País Vasco. Entre otros periódicos se puede consultar Cinco Días de 17/6/1997 o la Gaceta de los Negocios de 10/9/1997.

22.- No obstante, políticas de expansión de las cajas más dinámicas tienen reflejo en experiencias de capitalización basadas en la captación de ahorro externo. De este modo Cajamar (fruto de la fusión de las rurales de Almería y Málaga) emitió en septiembre de 2001 60 millones de euros de obligaciones subordinadas, para financiar el crecimiento de su red de oficinas.

Gráfico 1. Identidad cooperativa y escenario futuro de las cooperativas de crédito españolas



6.- Conclusiones

Las cooperativas de crédito están experimentando, prácticamente en todos los países en los que están presentes, una transformación muy significativa, derivada de un entorno financiero más dinámico y competitivo.

En esta situación se han visto arrastradas por la inercia de los mercados que valoran los grandes números y los brillantes indicadores, olvidando, tal vez, los elementos básicos sobre los que se sustentó su génesis: el predominio del elemento personal sobre el capitalista, la participación democrática en la empresa, el desarrollo sostenible de sus comunidades y la asimilación de valores éticos esenciales. Así, entidades de crédito que adoptaban formas no lucrativas (fundaciones o cooperativas) han ido evolucionando en muchos países hacia formas societarias capitalistas, amparándose en una supuesta mayor eficiencia y una mejor adaptación a las condiciones del mercado.

La respuesta de los distintos grupos cooperativos a la nueva situación ha sido bien distintas, según los casos. El cuadro 1 pretende sintetizar las opciones más relevantes, que a grandes rasgos son las siguientes:

1ª Opción cooperativa o contemporizadora

En realidad la opción cooperativa pura, en sentido estricto, tan sólo se produciría en pequeñas cajas de ámbito local, que renuncian a su desespecialización, al menos geográfica, en aras de afianzar su posición en el entorno más próximo a los socios, quienes pueden tener una actitud comprometida en la marcha de la entidad. Su estrategia para hacer frente a la competencia y a las nuevas tecnologías se basa en la integración en organizaciones cooperativas de ámbito superior.

Pero, no obstante, se puede hablar de una opción cooperativa, en sentido amplio, o más bien, contemporizadora. En este caso, el cooperativismo de crédito se mantiene al margen de inmiscusiones capitalistas, al menos por lo que se refiere a la participación de no socios en el capital social. El organismo central, tanto si adopta fórmula de cooperativa de segundo grado como si es sociedad anónima, está controlado casi en su totalidad por cooperativas locales o regionales. (Alemania, Holanda, en parte España). No obstante, a nivel operativo, se amplía considerablemente su ámbito de actividad, prestando la misma gama de servicios a todos los usuarios potenciales, al igual que puede realizar cualquier banco privado o caja de ahorros.

La masificación y heterogeneidad de los socios dificulta la participación de éstos en los órganos de gobierno de las cooperativas, asumiendo el colectivo de administradores el verdadero control de las mismas. Para evitar el déficit de participación, las cooperativas de crédito deben arbitrar canales que permitan hacer efectivo el poder democrático de los socios.

2ª Opción mixta

Las opciones mixtas se caracterizan por el hecho de que una parte del capital de las cooperativas quedan en manos de inversores privados, quienes lo adquieren con la finalidad de obtener lucro, bien en forma de dividendos o bien por la revalorización de las acciones.

Por lo general, en estos casos el organismo central está controlado mayoritariamente por sociedades cooperativas locales o regionales, dejando una parte importante de su capital en los mercados bursátiles, como ocurre en Finlandia y, recientemente, en Francia. La salida a bolsa de parte del capital de las cooperativas de crédito, en tanto en cuanto permite crear un mercado en el que se negocian títulos que generan derechos políticos y económicos de estas entidades, debe entenderse como un fenómeno que desvirtúa la esencia cooperativa. La colisión con los principios mutuales será mayor cuanto más significativo sea el porcentaje de capital que entre en dichos mercados, entendiendo que un grupo dejará de ser cooperativo cuando pueda adquirirse el control de la gestión de la sociedad.

No obstante, la reserva de la mayor parte del capital en manos de sociedades cooperativas debería traducirse en un comportamiento sensiblemente diferente al de sus competidores capitalistas, dedicando una atención especial a aquellas actividades con un marcado carácter social y a la difusión del cooperativismo.

3ª Opción transformadora

En este caso se produce una descooperativización de la empresa, mediante la transformación de las aportaciones al capital en acciones que otorgan derechos políticos y económicos, abandonando así los principios de democracia y participación económica de los socios propios de las cooperativas. El abandono definitivo de los principios mutuales supone, en definitiva, la plena identificación de la entidad con las sociedades mercantiles capitalistas.

En ocasiones, el organismo central deja de estar mayoritariamente en manos de cajas locales, para integrarse en grupos financieros de carácter mercantil. Es el caso de Dinamarca, Suecia o Bélgica, en los que el crédito cooperativo se ha desmutualizado para formar parte de grupos bancarios con forma capitalista.

En resumen, el cooperativismo de crédito, en general, se encuentra hoy en día en una encrucijada de cara a hacer frente a la nueva economía tecnificada y globalizada que se nos avecina. Frente a las alternativas que se presentan, todavía se muestran viables y competitivas empresas que responden a los principios de libre adhesión, democracia, participación económica y autogestión, que destacan el papel de la educación, cooperación y el interés por la comunidad, haciendo suyo el lema de *otros bancos son posibles*.

Cuadro 1. Transformación de las cooperativas de crédito

FASE INICIAL: COMPARTIMENTACIÓN	FASE DE ELIMINACIÓN DE LAS BARRERAS DE ACCESO A LOS DISTINTOS MERCADOS	FASE DE ADAPTACIÓN AL NUEVO ENTORNO
<i>Sectores en los que están especializadas las cooperativas de crédito</i>		<i>Opciones que se plantean a las cooperativas de crédito.</i>
1º SECTORES DE FUERTE CRECIMIENTO. Por ejemplo: préstamos hipotecarios	Fuerte amenaza de competencia por parte de otros agentes interesados en introducirse. Alternativa de diversificar su actividad ampliando su gama de servicios	Opción contemporalizadora: mantener su posición como entidad especializada. Opción mixta: crecer en tamaño para afrontar la diversificación de su actividad, aplicando formas sociales mixtas. Opción transformadora: cambiar su status a sociedad mercantil para integrarse en grupos financieros de mayor dimensión.
2º SECTORES DE DÉBIL CRECIMIENTO Por ejemplo: financiación de la agricultura	Amenaza débil de perder una posición privilegiada en su actividad tradicional. Oportunidad de participar de nuevos mercados más dinámicos.	Opción contemporalizadora: mantener su posición como entidad especializada, renunciando al crecimiento o crecer vía fusiones o integración en grupos. Opción mixta: Ampliar su actividad a otros sectores. Para reforzar el crecimiento se mercantiliza parte del capital. Opción transformadora: Adoptar forma de sociedad mercantil para integrarse en grupos bancarios.

Cuadro 2. Indicadores económicos de las cooperativas de crédito españolas

CUOTA DE MERCADO EN 1989					
1989	Activo Total	Credito s.privado	Depósitos s.privado	Oficinas	Cuentas capital
Bancos	61,0%	63,2%	50,2%	48,3%	62,6%
Cajas ahorro	36,1%	33,9%	45,0%	43,3%	34,2%
Cooperativas	2,8%	3,0%	4,8%	8,4%	3,2%

CUOTA DE MERCADO EN 1999					
1999	Activo Total	Credito s.privado	Depósitos s.privado	Oficinas	Cuentas capital
Bancos	59,1%	52,9%	40,1%	43,4%	55,8%
Cajas ahorro	37,3%	42,2%	52,5%	47,0%	39,0%
Cooperativas	3,6%	4,9%	7,3%	9,6%	5,2%

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL MEDIA ACUMULATIVA DURANTE EL PERIODO 1989-1999					
Crecimiento 1989-1999	Activo Total	Credito s.privado	Depósitos s.privado	Oficinas	Cuentas capital
Bancos	9,3%	9,0%	5,8%	0,1%	6,4%
Cajas ahorro	10,0%	13,4%	9,9%	2,1%	9,1%
Cooperativas	12,4%	16,8%	12,8%	2,6%	12,9%

Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

Bibliografía

- ABBADESSA, Pietro (ed.) *Mutualità e formazione del patrimonio nelle casse rurali*, Milano: Editorial Giuffrè, 1985.
- BENON, M. *Les outils de renforcement des fonds propres de cooperatives*, Valencia: Cuadernos de Trabajo del CIRIEC-España, nº 8, 1990.
- BIRNIE, A. *Historia económica de Europa, 1760-1939*, Barcelona: Editorial Luis Miracle, 1977.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, Inmaculada. La participación democrática: ¿un valor en extinción en las sociedades cooperativas? *Ciriec-España*, nº 34. Abril de 2000.
- DE BONIS, R., MANZONE, B., TRENTO, S. *La proprietà cooperativa: teoria, storia e il caso delle banche popolari*, Roma: Temi di discussione del Servizio Studi nº 238. Banca d'Italia, 1994.
- DÍAZ DE RÁBAGO, Joaquín. *Obras Completas. El crédito agrícola (Tomo I, 1899). Las cajas rurales de préstamos (Tomo VIII, 1901)*, Santiago: Sociedad Económica de Amigos del País de Santiago.
- KNIGHT, Henry y PEASGOOD, Wayne. *Credit Union Performance Improvement. Practical ideas for directors and managers*, Chicago, Illinois: Credit Union Executive Society, Probus Publishing Company, 1989.
- MCKILLOP, Donal; FERGUSON, Charles. *Building Societies: Structure, performance and change*, London: Graham & Trotman Limited, 1993.
- MONZÓN, José Luis; ZEVI, Alberto. *Cooperativas, mercado, principios cooperativos*, Valencia: Ciriec-España. INFES, 1994.
- MÜNKNER, Hans H. *Principios cooperativos y derecho cooperativo*, Bonn: Friedrich Ebert Stiftung, 1988.
- PALOMO ZURDO, Ricardo J. *La banca cooperativa en Europa*, Madrid: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, 1995.
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramon y PALOMO ZURDO, R. *El crédito cooperativo en España*, Valencia: CIRIEC-España. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1997.
- SOLER TORMO, F. *Los recursos propios en las cooperativas de crédito españolas: una base necesaria para su crecimiento*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia. 1998.