



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 68, Agosto 2010, pp. 223-246

La concentración del sector de cooperativas de crédito en España

**Luis Jesús Belmonte Ureña
Francisco Joaquín Cortés García**

Universidad de Almería

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición electrónica: 1989-6816.

© 2010 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

La concentración del sector de cooperativas de crédito en España

Luis Jesús Belmonte Ureña

Profesor doctor del Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Almería

Francisco Joaquín Cortés García

Profesor doctor del Departamento de Dirección y Gestión de Empresas. Universidad de Almería

RESUMEN

La crisis financiera internacional está afectando de manera importante a nuestro sistema bancario, tradicionalmente considerado como uno de los más solventes del mundo. La gravedad de la situación hace que se investiguen nuevas fórmulas de integración que permitan mayores economías de escala, de gama o de alcance, así como una mejor optimización de la red de sucursales. En este contexto, el objetivo de este trabajo consiste en presentar el grado de concentración del sector de cooperativas de crédito en España, a través de la aplicación del índice de Herfindahl-Hirschman. Nuestro trabajo demuestra que estas entidades bancarias han extendido considerablemente su ámbito de actuación, tradicionalmente comarcales y provinciales, incluso antes de surgir los primeros intentos integradores a través de los Sistemas Institucionales de Protección (SIP). Asimismo, se presentan los datos más relevantes de los SIP que se están gestando en el sector de cooperativas de crédito españolas.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas de crédito, concentración, fusiones virtuales, reestructuración bancaria, Sistema Institucional de Protección.

CLAVES ECONLIT: G210, P130, Q130, R510.

La concentration du secteur des coopératives de crédit en Espagne

RESUME : La crise financière internationale affecte fortement notre système bancaire, traditionnellement considéré comme étant l'un des plus solvables au monde. La gravité de la situation pousse à étudier de nouvelles formules d'intégration permettant de générer de plus importantes économies d'échelle, de gamme ou de portée, ainsi qu'une meilleure optimisation du réseau d'agences. Dans ce contexte, l'objectif de ce travail consiste à présenter le niveau de concentration du secteur des coopératives de crédit en Espagne, par le biais de l'application de l'indice de Herfindahl-Hirschman. Notre travail démontre que ces entités bancaires ont étendu de façon considérable leur champ d'action, traditionnellement limité au niveau de la circonscription et de la province, même avant l'apparition des premières tentatives d'intégration à travers les systèmes institutionnels de protection (SIP). On présente également les données les plus significatives des SIP en cours de développement dans le secteur des coopératives de crédit espagnoles.

MOTS CLÉ : Coopératives de crédit, concentration, fusions virtuelles, restructuration bancaire, système de protection institutionnel.

Credit cooperative sector concentration in Spain

ABSTRACT: The international financial crisis is having a significant effect on the Spanish banking system, traditionally considered one of the most creditworthy of the world. The seriousness of the situation is prompting investigation of new forms of integration that allow greater economies of scale, range or scope, as well as greater optimization of the branch network. In this context, the objective of this paper is to present the concentration of the cooperative saving banks sector in Spain through application of the Herfindahl-Hirschman index. Our work shows that even before the first attempts at integration through the Institutional Protection Systems (SIP), these banks had already expanded their traditionally district- and province-level scope considerably. It also presents the most relevant of the SIP data that are being developed in the field of Spanish credit cooperatives.

KEY WORDS: Cooperative savings banks, concentration, virtual mergers, bank restructuring, institutional protection system.

1.- Introducción

Como es sobradamente conocido, en la industria bancaria española operan tres tipos de entidades, que son los tres tipos institucionales de intermediarios financieros en nuestro país: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. El proceso de globalización de las finanzas, de las economías y de las empresas; la implantación de nuevas concepciones del riesgo (Basilea II), así como los avances en el ámbito de los instrumentos de medida y gestión del mismo; la mejora en la cualificación del consumidor bancario (más exigente e informado); son elementos capitales que han propiciado importantes cambios en la producción y en la distribución propias de cada uno de los distintos tipos de entidades, obligando, en muchos casos, a buscar fórmulas de redimensionamiento corporativo a través de fusiones, absorciones, *joint-ventures*, etc.

A los tres tipos de entidades que operan en el sector bancario les han afectado los nuevos cambios de mercado de forma desigual, tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde el punto de cualitativo. La gran banca española ha consolidado su expansión internacional a través de un fuerte proceso inversor, tanto territorial como sectorial, si bien el incremento del riesgo país y la difícil situación financiero-monetaria de algunas economías latinoamericanas pueden afectar a los resultados y a sus planes de inversión internacional, especialmente en la coyuntura de crisis financiera a la que nos enfrentamos, que ha provocado la falta de liquidez en los mercados de capitales y serios problemas para obtener financiación mayorista, al menos en las condiciones de antaño (Bergés y Fernández de Lis, 2008 y Rodríguez Inciarte, 2008).

Por su parte, las cajas de ahorros, el principal grupo de entidades bancarias, y las cooperativas de crédito, que conforman lo que se ha venido a denominar como *banca social* en España, han estado creciendo más deprisa que los bancos, especialmente en los últimos años, encontrándose inmersas, de forma paralela, en un profundo debate sobre su redimensionamiento y su titularidad (privatización). A menor escala, al igual que el resto de intermediarios, las cooperativas de crédito se están viendo forzadas a conseguir un redimensionamiento óptimo que se adapte a sus propias peculiaridades y a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio en una sociedad cada vez menos agraria, menos rural y en claro proceso de *terciarización*.

Hasta ahora, las cooperativas de crédito, al igual que las cajas de ahorros, se han caracterizado por su marcado carácter territorial (Chaves y Soler, 2004:186). La impronta geográfica ha sido muy importante en sus orígenes, y lo sigue siendo en los procesos de concentración empresarial que hemos vivido en este sector en la última década, y que probablemente seguirán produciéndose en los próximos años, especialmente como consecuencia de la crisis financiera internacional.

La crisis económico-financiera a la que estamos asistiendo está afectando de forma clara a nuestro sector bancario, que tradicionalmente se ha considerado como uno de los más solventes del mundo. La gravedad de la situación está introduciendo cambios irreversibles en el sector, animando a buscar fórmulas de integración que permitan unas mayores economías de escala, de alcance/gama, de masa crítica y de redes (Palomo, 2000; Marco y Moya, 2001 y Belmonte y Plaza, 2008). Además, esta crisis pone en riesgo, de forma abrupta, el modelo de crecimiento de buena parte del sistema bancario español, especialmente de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, basado en la apertura de sucursales.

Bajo este contexto, el objetivo de este trabajo consiste en presentar el notable esfuerzo de adaptación que están llevando a cabo las cooperativas de crédito, con el fin de competir en un mayor número de ámbitos geográficos, como vía para posicionarse en un negocio cada vez más universal y *desruralizado*. En dos momentos del tiempo suficientemente alejados, 1999 y 2008, se analiza el grado de concentración del sector y las ventajas e inconvenientes que puede reportar la formalización de un sistema institucional de protección (SIP) para las cooperativas de créditos españolas. Adicionalmente, queremos indagar en la oportunidad que presenta el nuevo instrumento de los SIP para promover un proceso de integración mucho más eficaz y eficiente, por lo que se opta por presentar los futuros escenarios de concentración del sector.

Así pues, a continuación, se presenta un apartado en el que se desarrollan brevemente los antecedentes de concentración del sector de cooperativas de crédito españolas, aún vigentes en la actualidad. Posteriormente, en la tercera sección, se profundiza en la fórmula del SIP como vía para reestructurar el sector de cooperativas de crédito en España, dedicando un apartado para detallar las ventajas e inconvenientes de esta forma de integración. En el cuarto epígrafe se presenta un análisis de la concentración del sector a través de la aplicación del índice Herfindahl Hirschman, a nivel individual y en dos momentos: 1999 y 2008. Por último, antes de concluir con el apartado de reflexiones finales, se presentan las propuestas actuales de SIP en España.

2.- Antecedentes: los intentos de concentración en el sector de cooperativas de crédito españolas

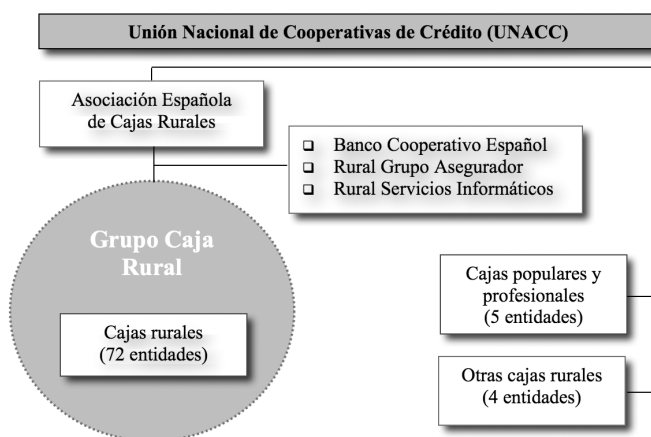
Es posible que la razón por la cual se hace necesario un proceso de reordenación del sector de cooperativas de crédito en España se encuentre en la propia estructura de nuestro sistema. De hecho, a diferencia de otras experiencias internacionales, nuestro sistema no tiene una estructura jerárquica tan compacta como la que puedan tener el resto de países europeos en los que el cooperativismo ha tenido cierto éxito (Melían, 2004).

En la actualidad, aunque todas las cooperativas de crédito españolas se agrupan en torno a la UNACC, 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 (AECR), de la que dependen tres instituciones creadas para dar soporte operativo a las cajas asociadas. Se trata del Banco Cooperativo Español, de la empresa Rural Grupo Asegurador y de la entidad de servicios tecnológicos Rural Servicios Informáticos (Belmonte, 2007; Melián *et al.*, 2006, Melián, 2004 y Palomo, 2000).

Resulta 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, que en la actualidad tiene menos cajas rurales asociadas que en sus orígenes. En este sentido, es posible que tanto las cajas laborales y populares, como las rurales que han abandonado el Grupo Caja Rural, no hayan creado ningún tipo de vínculo de ayuda entre ellas, posiblemente debido a la dispersión, tanto geográfica como de su actividad, que tanto las separa. Aunque sí es cierto que en la actualidad, la fórmula del SIP parece que está interesando a algunas de estas entidades, como es el caso de Cajamar, caja rural, que es la entidad cabecera del primer SIP aprobado por el Banco de España para el sector de cooperativas de crédito.

En concreto, tomando un horizonte temporal suficientemente amplio, se constata como el proceso de concentración del sector ha quedado patente a lo largo de los años. Sirva como ejemplo que en 1984 existían 154 entidades cooperativas de crédito y en 2008 su número se ha reducido a 81 entidades y disminuyendo. Hasta ahora, el sector de cooperativas de crédito español presenta la siguiente estructura (figura 1):

Figura nº 1. Estructura del sector de cooperativas de crédito en España (2008)



FUENTE: UNACC y elaboración propia.

En definitiva, todo parece indicar que el modelo de asociación actual está perdiendo fuerza, como lo demuestra el hecho de que su logo, la espiga, era la referencia de todas las cajas rurales y hoy varias estas entidades presentan una enseña bien distinta.

3.- La fórmula del SIP como vía para reestructurar el sistema: ventajas e inconvenientes

El Sistema Institucional de Protección (SIP) es una figura de cooperación empresarial aplicada al sector bancario que permite compartir liquidez y riesgo entre distintas entidades a través del préstamo de garantía, así como de un cierto nivel de mutualismo. Es, en definitiva, un instrumento de garantía recíproca relativamente fácil y rápido de implementar. Dicho instrumento puede suponer una alternativa a las posibles soluciones de reestructuración del sector bancario ante la profunda crisis financiera que estamos viviendo en la actualidad, y que tuvo como detonante sintomático la crisis de las hipotecas *subprime* en Estados Unidos, en 2007. A este instrumento también se le ha venido a denominar fusión fría, fusión retardada o fusión virtual.

La cooperación a través del SIP obliga a compartir y mancomunar un sistema de información, un sistema de contabilidad y un sistema de auditoría, por lo que además de los objetivos principales de gestión de la liquidez y del riesgo, este instrumento, en teoría, permite incrementar la eficiencia al compartir costes e integrar sistemas. Sin embargo, se mantiene la independencia societaria y jurídica y, en el caso de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, la independencia de gestión de la Obra Social y del Fondo de Educación y Promoción, respectivamente. Desde el punto de vista de la cobertura de depósitos, las entidades participantes mantienen su autonomía.

El origen normativo de los SIP es una directiva europea, la 2006/48/CE y 2006/49/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2006 (Parlamento Europeo y Consejo, 2006a y 2006b). La transposición al ámbito normativo español se llevó a cabo a través de la Ley 36/2007, de 16 de noviembre, que viene a modificar la Ley 13/1985, de 25 de mayo, sobre coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros, que, a su vez, se desarrolló a través del Real Decreto 216/2008 de recursos propios de las entidades financieras. Este Real Decreto desarrolla reglamentariamente el artículo 80 de la Directiva, complementándose con la Norma 15ª.5 de la Circular del Banco de España 3/2008, de 10 de junio (Banco de España, 2008).

Para muchos analistas, la regulación de los SIP es insuficiente y claramente poco exhaustiva. De hecho, la legislación no establece la forma jurídica del SIP, dejando a las entidades que elijan las fórmulas que más les interesen o se adecuen a su realidad e intereses. Evidentemente, esto tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Así pues, aunque la constitución de un SIP está regulada por la Ley

de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros (Ley 36/2007), no existe un desarrollo normativo adecuado, tanto contable como fiscal.

No obstante, hace pocos meses, el Real Decreto-Ley 6/2010 de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, explicitó el régimen jurídico de los SIP. Esta medida legislativa establece mecanismos de garantía para reforzar el carácter mutualista de estas *fusiones frías*.

En concreto, obliga a que toda entidad que se integre en un SIP debe estar dispuesta a comprometer un 40% de sus fondos propios, en el caso en que otra entidad del SIP tenga dificultades de solvencia. Con el capital comprometido se puede recurrir a la compra de emisiones de la entidad en dificultades sin que ésta tenga que acudir al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) o al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB). También se puede recurrir a cualquier instrumento de socorro y apoyo financiero, como préstamos, avales, compras de activos, etc. Además, obliga a un mínimo de permanencia en el SIP de 10 años, lo que supone, como ya hemos advertido, prácticamente un camino de no retorno para la integración societaria. Además, obliga a los SIP a dotarse de una entidad central con personalidad jurídica, que puede ser creada *ex novo* o bien ser una de las integrantes del SIP. Del mismo modo, deberán poner en común al menos un 40% de los resultados y distribuirlos de manera proporcional. Por otra parte, los SIP no conllevan ningún cambio en la fiscalidad.

Desde el punto de vista de las ventajas e inconvenientes de estas estructuras, hay que reconocer que los SIP constituyen un instrumento adicional con el que cuenta el sistema financiero para promover su reestructuración, pero con ciertas limitaciones o inconvenientes.

Por un lado, las principales ventajas de los SIP se pueden resumir en:

- 1) Se trata de una fórmula contractual y transaccional relativamente sencilla, que se orienta fundamentalmente a la gestión conjunta de riesgos y de liquidez, al tiempo que deja las puertas abiertas a integraciones y concentraciones empresariales más sólidas.
- 2) Permite conciliar el arraigo territorial y la identidad de las entidades, con lo que esto implica en el ámbito la atenuación del riesgo de exclusión financiera, con la consecución de economías de escala, de alcance y de masa crítica (Bernad *et al.*, 2010). Igualmente, permite una mejor valoración de las agencias de rating de cara a los mercados internacionales, permitiendo buscar un equilibrio entre intermediación financiera convencional y acceso a los mercados de capitales nacionales e internacionales. Asimismo, a través de esta figura se podrá acceder al FROB de forma consolidada.
- 3) Especialmente en el caso de las cajas de ahorros, los SIP pueden utilizarse para eliminar el veto regional si se trata de entidades participantes con sedes sociales en diferentes comunidades autónomas. Asimismo, los gobiernos autonómicos no recelaran de este tipo de procesos de concentración pues no se producen cambios en la recaudación por impuesto de sociedades, al no modificarse el domicilio social de las entidades adheridas.

- 4) Desde el punto de vista de la eficiencia en costes, se reconoce que una integración plena de entidades permitiría una mayor eficiencia, pero aun así los SIP ofrecen un punto intermedio entre atomización bancaria de las cajas y la integración completa a nivel societario.
- 5) Permiten integrar el desarrollo local y territorial con los mercados, mediante la coordinación de estrategias de negocio y una marca común.
- 6) Esta figura puede contribuir a reforzar el sector de cooperativas de crédito español en el ámbito internacional. En concreto, en España, las cooperativas reúnen el 5% del negocio bancario mientras que en Francia o en Austria el porcentaje supera el 30% ampliamente. En este sentido, la reestructuración de nuestro sistema podría guardar cierto paralelismo con otros antecedentes europeos. Es el caso de los grupos cooperativos que se articulan en torno al *Crédit Agricole* (Francia), *Rabobank* (Holanda) y *DZ Bank* (Alemania) (Belmonte, 2007; Melián *et al.*, 2006 y González, 1997).

En cambio, la constitución de un SIP puede suponer una serie de inconvenientes o simplemente el mantenimiento de ciertas deficiencias que existían antes de la fusión fría y que la nueva estructura no consigue erradicar. En este caso, algunas de las limitaciones que supone esta estructura son:

- 1) Aunque suponen una mayor posibilidad de escalabilidad de la actividad financiera de las entidades implicadas, no necesariamente conlleva una mayor eficiencia desde el punto de vista de reducir los costes de agencia. En este sentido, el mantenimiento de las estructuras societarias de las entidades participantes en el SIP no supone un ahorro de costes para el *sistema*, pues se mantienen las estructuras de gobierno de las mismas. Así pues, lo que hay que verificar es si en cada una de las entidades participantes 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 en un grupo empresarial de mayor dimensión. Es el caso de los equipos informáticos o las personas.
- 2) En la práctica, los SIP se conciben como un camino de no retorno para la integración efectiva a todos los niveles, por lo que puede atar a las entidades participantes más pequeñas y avocarlas a la integración definitiva. En concreto, la necesidad de compartir información y sistemas obliga a crear una estructura tecnológica muy estable que prácticamente hace inviable la marcha atrás.
- 3) Cuando el SIP se instrumenta a través de la creación de una entidad central, como pueda ser un banco, existe el riesgo encubierto de bancarización de las cajas de ahorros que podría desembocar en la desmutualización de las mismas.
- 4) En última instancia, los SIP se conciben con una fase más de concentración bancaria, recordemos que también se les denomina *fusión fría*, por lo que pueden entorpecer los efectos positivos que tiene la competencia entre entidades (Mercieca y Schaeck, 2009).

4.- Análisis de la concentración del sector: metodología

Históricamente, 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 con el paso de los años estas entidades han ido adquiriendo (Martín Mesa, 1988; Palomo y Sanchís, 2008).

Siguiendo a Revell (1988), la importancia del tamaño como objetivo primordial resulta ser uno de los indicadores que determinan que un banco sea capaz de competir con otras entidades de mayor dimensión y en varios mercados. Aunque también es cierto que no existe relación estricta entre la dimensión de una compañía y su coeficiente de costes, sí que hay que tener en cuenta las ventajas desde el punto de vista de las economías de escala y de alcance. En este sentido, Revell afirma 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) más que a un interés por disminuir el coste medio por unidad (economías de escala). Por otro lado, Martínez Arias (1998) indica que 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.

En el caso concreto del sector de las cooperativas de crédito, los procesos de concentración han sido numerosos, especialmente en la última década (Melián, 2009 y Belmonte, 2007: 39), al igual que ha ocurrido en el resto de Europa en los últimos años. La causa principal ha sido la atomización de las cajas locales y la inexistencia de organismos integradores en los niveles regional y nacional. Así pues, a priori, las ventajas que puede reportar una fusión bajo el formato de un sistema institucional de protección pasan siempre por las economías de escala que se obtienen al operar en el mercado con una mayor cuota de negocio y un mayor grado de participación en sectores cada vez más concentrados, como es el caso del sector bancario en España.

4.1. El índice de concentración Herfindahl-Hirschman (IHH)

En este trabajo se plantea estudiar el grado de concentración geográfica de la red de sucursales de las cooperativas de crédito españolas. De esta forma se podrá comprender mejor el grado de diversificación territorial que iniciaron varias cooperativas de crédito hace años, pues paulatinamente fueron superando sus límites comarcales y provinciales, como vía para extender su ámbito de actuación, incluso a riesgo que transgredir el principio de territorialidad que imperaba en el sector hasta hace unos años (González Rodríguez, 1997).

Técnicamente, este índice es ampliamente utilizado como medida para describir la concentración en los mercados bancarios (Mercieca *et al.*, 2009; Alegría y Schaeck, 2008; Belmonte, 2007). Sin embargo, en nuestro trabajo se ha propuesto estudiar el grado de dispersión de la red de sucursales de las cooperativas de crédito con objeto de constatar su interés por extenderse en un mercado cada vez más global.

Así pues, la expresión del índice que utilizaremos será 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 provincia donde al menos hay instalada una oficina bancaria.
- N es el número total de sucursales que tiene cada cooperativa de crédito.
- i es el número de provincias en las que tiene implantación la cooperativa.
- j es el número de cooperativas de crédito censadas en el anuario de la UNACC a diciembre de 2008.

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 provincia de origen, habiendo renunciado a la extensión de su actividad a otras provincias.

Según el detalle que se presenta en la figura 2, a raíz de la información que refleja la UNACC a propósito de la implantación provincial de las cooperativas de crédito, resulta que sólo 31 de las 81 entidades nacionales tienen abiertas oficinas en provincias distintas a aquella en la que mantienen su domicilio social. Técnicamente, esta situación se manifiesta por un valor inferior a la unidad en el Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI). Asimismo, tras jerarquizar los resultados de este índice, desde aquellas entidades más dispersas en sentido geográfico hasta las que lo están menos, se observa la escasa relación entre la extensión de la red de sucursales y el valor de este índice de concentración, pues hay cooperativas con una tupida red de sucursales que se concentran casi exclusivamente en la provincia donde radica su domicilio social (Caja Rural de Ciudad Real, por ejemplo). Asimismo, en función del tipo de entidad cooperativa, tras observar los valores del índice en 2008, se podría decir que las cajas profesionales y populares son las entidades cooperativas que presentan una mayor dispersión geográfica puesto que presentan una ratio más próxima a cero.

Adicionalmente, si se compara el valor del IHH de 2008 con el correspondiente a 1999 se obtiene que la práctica totalidad de las entidades que tenían representación en otras provincias distintas a las

de su origen han continuado haciéndolo una década después. En concreto, sólo tres entidades han reducido el valor de este índice en 2008: Caja Campo, Caja Rural de Albacete y Caja Rural de Ciudad Real.

Figura 2. Evolución de la concentración del sector de cooperativas de crédito a través del Índice de Herfindahl-Hirschman (1999 y 2008)

Tipo de cooperativa	Entidad	2008				1999	Δ IHH
		Sede social	Provincias presencia	Oficinas totales	IHH	IHH	
Caja Popular/Profesional	C. DE ARQUITECTOS	BARCELONA	24	28	0,0459	0,0657	-0,02
Caja Popular/Profesional	C. LABORAL POPULAR	GUIPÚZCOA	17	401	0,1305	0,2271	-0,10
Caja Rural	CAJAMAR, C.R.	ALMERÍA	35	924	0,1395	0,2082	-0,07
Caja Popular/Profesional	C. DE LOS ABOGADOS	BARCELONA	5	10	0,2800	0,4400	-0,16
Caja Rural	C.R. DEL MEDITERRÁNEO	VALENCIA	6	518	0,3264	0,3609	-0,03
Caja Rural	C.R. DEL SUR	SEVILLA	6	305	0,3631	0,4094	-0,05
Caja Popular/Profesional	C. DE INGENIEROS	BARCELONA	5	14	0,3776	0,4286	-0,05
Caja Rural	C.R. DE NAVARRA	NAVARRA	5	236	0,3968	0,8015	-0,40
Caja Rural	C.R. ARAGONESA Y PIRINEOS	HUESCA	3	211	0,4480	0,4695	-0,02
Caja Rural	C.R. CENT. ORIHUELA	ALICANTE	2	72	0,5556	0,5672	-0,01
Caja Rural	C.R. DE GUISSONA	LLEIDA	2	3	0,5556	1,0000	-0,44
Caja Rural	C.R. GALEGA	LUGO	4	43	0,6095	0,9412	-0,33
Caja Rural	C.R. DE SORIA	SORIA	6	47	0,6315	1,0000	-0,37
Caja Rural	C.R. DE CANARIAS	LAS PALMAS	2	68	0,6561	0,7025	-0,05
Caja Rural	CAJA CAMPO CAJA RURAL	VALENCIA	3	76	0,6638	0,6668	0,00
Caja Rural	C.R. DE ZAMORA	ZAMORA	5	86	0,6644	0,7450	-0,08
Caja Rural	C.R. DE TOLEDO	TOLEDO	4	198	0,6769	0,6887	-0,01
Caja Rural	IPAR KUTXA RURAL	VIZCAYA	2	89	0,6773	0,8062	-0,13
Caja Rural	C.R. DE GRANADA	GRANADA	4	204	0,6838	0,9853	-0,30
Caja Rural	C.R. DE EXTREMADURA	BADAJOS	3	108	0,6950	0,7193	-0,02
Caja Rural	C.R. DE ARAGÓN	ZARAGOZA	4	165	0,7153	0,8633	-0,15
Caja Rural	C.R. DE BURGOS	BURGOS	3	73	0,7373	0,8324	-0,10
Caja Rural	C.R. DE TENERIFE	TENERIFE	3	79	0,8157	1,0000	-0,18
Caja Rural	C.R. DE CÓRDOBA	CÓRDOBA	3	105	0,8580	0,9750	-0,12
Caja Rural	C.R. CREDIT VALENCIA	VALENCIA	2	34	0,8893	--	--
Caja Rural	C.R. DE SALAMANCA	SALAMANCA	2	73	0,8964	0,9385	-0,04
Caja Rural	C.R. DE ALBACETE	ALBACETE	2	73	0,8964	0,8877	0,01
Caja Rural	C.R. DE JAÉN	JAÉN	3	147	0,9210	0,9836	-0,06
Caja Rural	C.R. DE ALMENDRALEJO	BADAJOS	2	49	0,9217	1,0000	-0,08
Caja Rural	C.R. DE TERUEL	TERUEL	3	77	0,9244	1,0000	-0,08
Caja Rural	C.R. DE CIUDAD REAL	CIUDAD REAL	2	109	0,9818	0,9804	0,00

(*) No existe dato del índice Herfindahl-Hirschman en 1999 para la C.R. Credit Valencia por haberse fundado en el año 2001.

FUENTE: elaboración propia a partir de la UNACC (1999 y 2008).

De cara al futuro, es previsible que la clara apuesta del sector de cooperativas de crédito por la descentralización de su ámbito original de actuación, haya favorecido el notable crecimiento de este sector, especialmente de algunas de sus entidades, a través del aumento de las operaciones de financiación (Ongena y Smith, 2000). La diversificación geográfica y la extensión de las actividades serán aún más patentes una vez que se lleven a buen término las propuestas de sistemas institucionales de protección (SIP), cuyos procesos se han acelerado considerablemente desde finales de 2009, por cuanto que se accederá a un número mayor de provincias, venciendo así las reticencias de algunas de estas entidades a acceder a nuevos mercados.

5.- Propuestas de SIP actuales en el sector de cooperativas de crédito

Al igual que está ocurriendo en el ámbito de las cajas de ahorros, en la actualidad existen tres grandes iniciativas de constitución de SIP en el subsector de las cooperativas de crédito en España. El primero de ellos fue autorizado por el Banco de España en 2009 y se encuentra en la actualidad operativo: hablamos del SIP del Grupo Cooperativo Cajamar. En este sentido, Cajamar ha sido la primera entidad en abordar esta figura institucional (autorizada por el Banco de España el 10/12/2009) como entidad de cabecera de un grupo cooperativo, y lo ha hecho integrando a otras cajas rurales de menor tamaño del Levante español. Inicialmente se integraron Caja Campo, Caja Rural de Casinos y Caixa Albalat, aunque posteriormente, en mayo de 2010, se produciría la adhesión de la Caja Rural de Turis.

Aunque este modelo de integración inicialmente, y dada la situación de crisis financiera y bancaria en la que nos encontramos, parecía estar ideado para las cajas, especialmente en la actual coyuntura de crisis financiera, las cajas rurales, y, en general, las cooperativas de crédito han visto una gran oportunidad de integración para un sector muy fragmentado y bastante atomizado. En este sentido, el concepto mutualista que subyace en este modelo de integración ha permitido que sea una cooperativa de crédito, una caja rural, la que aborde el primer SIP en España.

Así pues, el SIP en el ámbito cooperativo implica ir mucho más allá del tradicional fondo de solidaridad entre cooperativas de crédito, que fundamentalmente era un depósito en el Banco Cooperativo Español. Su fórmula puede ser mixta: depósito, provisiones... Aunque el modelo se concibió para entidades con una cierta homogeneidad, pero el caso del SIP del Grupo Cooperativo Cajamar ha puesto de manifiesto que en la práctica se ha creado el primer SIP entre cajas rurales muy diferentes en tamaño, vocación de mercado y estrategias.

Por otro lado, desde la transposición de la directiva europea, con la Ley 36/2007 y la aprobación del Real Decreto Ley 6/2010, han surgido numerosas iniciativas de integración de entidades bancarias a través de la fórmula del SIP, tanto en el sector de las cajas de ahorros como de las cooperativas de crédito. En concreto, además del Grupo Cooperativo Cajamar, de forma paralela, existen preacuerdos para la constitución de otros dos grandes SIP que van a integrar a la mayor parte de cooperativas de crédito del país. A dichos grupos se les ha venido a denominar en el ámbito profesional por el SIP Garrigues y el SIP AFI, en función de la consultora que ha acompañado a las cooperativas de crédito en su configuración. Ambos SIP engloban a cajas rurales de diferentes Comunidades Autónomas, especialmente con implantación local o comarcal.

A continuación, se presentan las principales propuestas de fusión fría en el sector de cooperativas de crédito españolas. Aunque sólo está funcionando formal y operativamente el Grupo Cooperativo Cajamar, se ha considerado conveniente presentar todos los posibles movimientos de concentración del sector, debido al avanzado estado de las conversaciones que se están llevando a cabo, tanto por las entidades de cabecera, como por las empresas de consultoría que están implicadas. Sin embargo, advertimos que es más que probable que se produzca alguna modificación en el número de cooperativas de crédito que se han considerado en cada SIP (figura 3), ya sea porque las entidades “no posicionadas” acabarán tomando partido por uno u otro SIP, porque se produzcan cambios de última hora tras la ratificación en las correspondientes asambleas generales de las entidades implicadas, que tendrán lugar a lo largo de 2010 y 2011, o bien, porque el Banco de España no esté conforme con el modelo de integración propuesto y por lo tanto no lo autorice.

Figura 3. Estructura de los SIP previsibles en el sector de cooperativas de crédito

Nombre del SIP	Fecha de autorización B.E	Entidad/es cabecera/s	Fecha adhesión (Asamblea General)	Entidades implicadas	Provincia
Grupo Cooperativo Cajamar	10/12/09	Cajamar, Caja Rural	23/06/09	Cajamar, Caja Rural	Almería
			23/06/09	Caja Campo, Caja Rural	Valencia
			23/06/09	C.R. de Casinos	Valencia
			02/10/09	C.R. de Albalat	Valencia
			16/04/10	C.R. C. Crédito de Petrel	Alicante
			19/05/10	C.R. de Turis	Valencia
SIP Garrigues	Sin autorizar	Sin determinar	Segundo semestre 2010	C.R. de Asturias	Asturias
				C. de los Abogados	Barcelona
				C.R. de Córdoba	Córdoba
				C.R. de Granada	Granada
				C.R. Aragonesa y Pirineos	Huesca
				C.R. de Jaén	Jaén
				C.R. de Canarias	Las Palmas
				C.R. Galega	Lugo
				C.R. de Navarra	Navarra
				C.R. del Sur	Sevilla
				C.R. de Tenerife	Tenerife
				C.R. de Teruel	Teruel
				C.R. de Aragón	Zaragoza
				Cajas Rurales del Mediterráneo	
				C.R. Altea	Alicante
				C.R. Callosa d'en Sarriá	Alicante
				C.R. de Almenara	Castellón
				C.R. de Alquerías del Niño Perdido	Castellón
				C.R. de Burriana	Castellón
				C.R. de Chilches	Castellón
				C.R. de Nules	Castellón
				C.R. de Vilafamés	Castellón
				C.R. de Villavieja	Castellón
				C.R. de Alcora	Castellón
				C.R. de Betxí	Castellón
				C.R. del Mediterráneo - Ruralcaja	Valencia
				C.R. Credit Valencia	Valencia
				C.R. de Alginet	Valencia
				C.R. de Cheste	Valencia
				C.R. de Torrent	Valencia
				C.R. de L'alcudia	Valencia
				C.R. de Algemesí	Valencia
				C.R. de Villar	Valencia

Nombre del SIP	Fecha de autorización B.E	Entidad/es cabecera/s	Fecha adhesión (Asamblea General)	Entidades implicadas	Provincia
SIP AFI	Sin autorizar	Constitución de una nueva sociedad con participación de todos los socios.	Segundo semestre 2010	C.R. de Albacete	Albacete
				C.R. de Casas Ibañez	Albacete
				C.R. de la Roda	Albacete
				C.R. de Villamalea	Albacete
				C.R. de Gijón	Asturias
				C.R. de Extremadura	Badajoz
				C.R. de Almendralejo	Badajoz
				C.R. de Burgos	Burgos
				C.R. de Almassora	Castellón
				C.R. de Benicarló	Castellón
				C.R. Castellón	Castellón
				C.R. de Coves de Vinromá	Castellón
				C.R. la Vall "S. Isidro"	Castellón
				C.R. S.V.F. de Vall de Uxó	Castellón
				C.R. de Villarreal	Castellón
				C.R. Vinarós	Castellón
				C.R. de Ciudad Real	Ciudad Real
				C.R. de Adamuz	Córdoba
				C.R. de Baena	Córdoba
				C.R. de Cañete Torres	Córdoba
				C.R. de Nueva Carteya	Córdoba
				C.R. de Cuenca	Cuenca
				C.R. de Mota del Cuervo	Cuenca
				C.R. de Casteldans	Lleida
				C.R. de Guissona	Lleida
				C.R. de Salamanca	Salamanca
				C.R. de Segovia	Segovia
				C.R. de Fuentepelayo	Segovia
				C.R. de Utrera	Sevilla
				C.R. de Soria	Soria
				C.R. de Toledo	Toledo
				Ipar Kutxa Rural	Vizcaya
				C.R. de Zamora	Zamora
	No posicionadas		C.R. Central de Orihuela	Alicante	
			C.R. de Balears	Baleares	
			C. de Ingenieros	Barcelona	
			C. de Arquitectos	Barcelona	
			C.R. de Onda	Castellón	
			C. Laboral Popular	Guipúzcoa	
			Caja Caminos (*)	Madrid	
			Caja de Crédito Cooperativo	Madrid	
			C.R. Regional	Murcia	
			C.R. Caixa Popular	Valencia	
			C.R. de Albal	Valencia	

(*) En 2009, Caja Caminos pasa a ser Banco Caminos.

FUENTE: UNACC (2008) y elaboración propia.

El SIP del Grupo Cooperativo Cajamar

Como ya hemos advertido, el SIP del Grupo Cooperativo Cajamar ha sido la primera iniciativa de este tipo en España, tiene un carácter contractual y genera compromisos cruzados entre todas las entidades que lo integran. Se ha constituido con Cajamar (de quien toma el nombre) como entidad de cabecera, liderando el grupo tanto desde el punto de vista de la gestión, como desde el punto de vista corporativo. Formalmente, cada entidad mantiene su autonomía corporativa y sus órganos de gobierno.

En este caso de fusión virtual no ha habido que recurrir a la creación de una entidad *ad hoc*, con ficha bancaria de nueva creación, que pudiera *desnaturalizar* el carácter cooperativo de las entidades que se integran. Se trata de un SIP muy asimétrico en la medida en que se están integrando, por un lado, entidades con cerca de 1.000 oficinas bancarias, como es el caso de la entidad de cabecera, y entidades que sólo cuentan con una sucursal operativa. De hecho, Cajamar Caja Rural ocupa el puesto número 17 en el ranking por tamaño (balance) de las entidades bancarias en España, mientras que la siguiente cooperativa de crédito que se integra en este SIP ocupa el puesto número 92, en ese mismo ranking por tamaño.

Desde el punto de vista geográfico, la operación de integración se ha promovido en el Levante español, que es donde existía una mayor atomización del subsector de cajas rurales y donde teóricamente eran más propicios los procesos de integración, ante la reiterada presión del supervisor. En este sentido, el Banco de España lleva bastante tiempo aconsejando a las entidades pequeñas que se integren con otras mayores y conseguir de este modo una escala adecuada, con la que ejercer con eficiencia su negocio bancario.

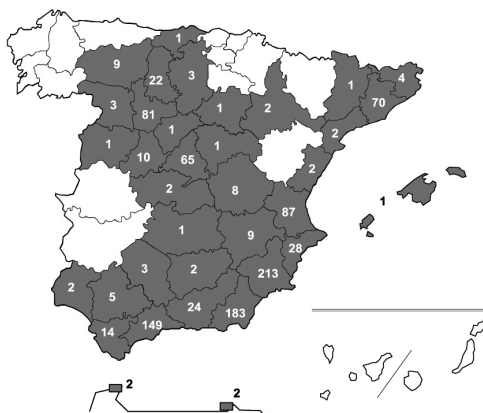
Figura 4. SIP Grupo Cooperativo Cajamar. Detalle social, contable y mapa de implantación geográfica de sucursales por provincias (2008)

Entidades implicadas e implantación		
Número de entidades	Provincias con presencia	Número de oficinas
6	36	1.014

Datos contables (miles de euros)		
ATM's	RR.PP's	Beneficios
25.926.295	1.984.017	133.446

Datos sociales		
Empleados	Socios	Total clientes
4.576	601.626	1.511.497

Ratios		
RR.PP's s/ ATM's	ROE	Indice HHI
7,65%	6,73%	0,1233



FUENTE: UNACC y elaboración propia.

Actualmente, el SIP del Grupo Cooperativo Cajamar representa casi el 25% de los activos totales medios (ATM's), el 23% de los recursos propios medios (RRPP's), el 19% de las oficinas, el 22% de los empleados y ese mismo porcentaje de los beneficios del sector de cooperativas de crédito en España. Está abierto a la participación de más entidades, por lo que es muy posible que 2010 se produzcan nuevas adhesiones de entidades que participan en otros grupos o de entidades aún *solteras*, es decir, no posicionadas.

Desde el punto de vista estratégico, la heterogeneidad en la dimensión de las entidades participantes en el SIP Grupo Cooperativo Cajamar invita a pensar en las ventajas que obtienen las pequeñas cajas rurales, 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 a la que acceder con una marca reconocida y autóctona¹.

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 económico, al tiempo que aprovechan su *savoir faire* para exportarlo a la empresa con la que acaban de fusionarse y que pertenece al mismo sector.

El SIP Garrigues

Este SIP ha sido promovido inicialmente por Ruralcaja y el nombre informal que ha adoptado se debe a que fue dicho bufete el que, inicialmente, monitoreó el proyecto de integración virtual. Este grupo concentraría a cinco grandes cajas rurales que tienen un importante peso en el Grupo de Cajas Rurales. Nos referimos a la Caja Rural del Sur, a la Caja Rural de Navarra, a la Caja Rural de Granada, a la Caja Rural de Asturias y a Ruralcaja - Caja Rural del Mediterráneo. Esta última entidad, en julio de 2009, firmó un protocolo de colaboración con veinte cooperativas de crédito valencianas con la intención de iniciar su propio proceso de integración bajo la marca: *Cajas Rurales del Mediterráneo*.

En la actualidad, a pesar de ser una de las iniciativas que más tiempo lleva trabajando en la integración, el subgrupo formado por Cajas Rurales del Mediterráneo aún continúa en proceso de formalización, con varias adhesiones previstas durante 2010. Posteriormente, se procederá a la integración que está auspiciando el bufete Garrigues y que hasta el primer trimestre de 2010 podría interesar una treintena de cooperativas de crédito, incluyendo al subgrupo de Cajas Rurales del Mediterráneo. Cuantitativamente, este grupo integraría el 37% de los activos totales medios del sector, el 38% de los recursos propios medios, el 47% de las sucursales, el 42% de los empleados y sólo

1.- Esta ventaja ya ha sido aprovechada por Cajamar, caja rural, que ha cedido la gestión de su red de sucursales en la Comunidad Valenciana a Caja Campo, entidad con la que comparte participación en el SIP Grupo Cooperativo Cajamar.

el 36% de los beneficios del mismo. Sin embargo, hoy por hoy, es una incógnita el número final de entidades que aprobarán su adhesión a este SIP por la fuga de entidades al SIP del Grupo Cooperativo Cajamar².

Desde el punto de vista operativo, este SIP planteó la creación de un fondo de solidaridad y un acuerdo de tesorería para el establecimiento de líneas de liquidez para todas las entidades del grupo. Asimismo, teniendo en cuenta las cajas rurales que lideran la integración, en la actualidad se cuenta con el control de la Asociación Española de Cajas Rurales, por tanto del Grupo Caja Rural y de las entidades que les prestan servicios, es decir, del Banco Cooperativo Español, Rural Grupo Asegurador y de Rural Servicios Informáticos.

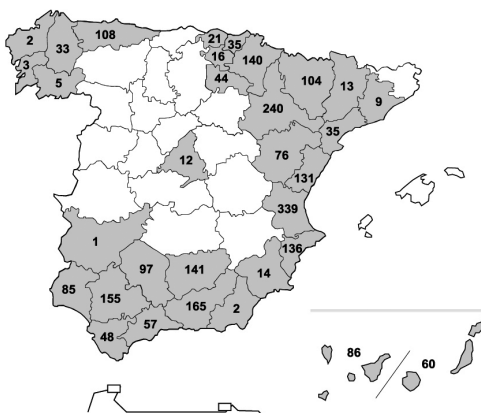
Figura 5. SIP Garrigues. Detalle social, contable y mapa de implantación geográfica de sucursales por provincias (2008)

Entidades implicadas e implantación		
Número de entidades (*)	Provincias con presencia	Número de oficinas
32	32	2.413

Datos contables (miles de euros)		
ATM's	RR.PP's	Beneficios
41.049.499	3.218.763	222.967

Datos sociales		
Empleados	Socios	Total clientes
8.712	924.395	2.936.758

Ratios		
RR.PP's s/ ATM's	ROE	Indice HHI
7,84%	6,93%	0,0631



(*) Con datos de 2009, el número de entidades implicadas se situaría en 31, pues en 2008 aún no se había producido la fusión de Caja de Abogados y Caja Rural Aragonesa y Pirineos.

FUENTE: UNACC y elaboración propia.

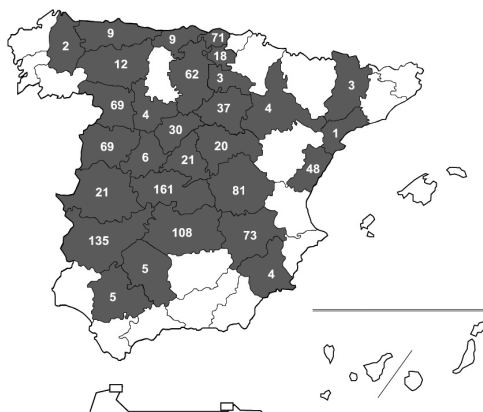
2.- Estas disputas quedaron de manifiesto cuando el 19 de mayo de 2010 la Caja Rural de Turis, inicialmente adherida al grupo de Cajas Rurales del Mediterráneo, aprobase su adhesión definitiva al SIP que lidera Cajamar. Este hecho ha incrementado la incertidumbre a propósito de la futura adhesión al Grupo Cooperativo Cajamar de otras entidades de la Comunidad Valenciana, como es el caso de las cajas rurales de Algemesí, Alcudia, Alcora y Betxí.

Este SIP lleva el nombre de la conocida empresa de consultoría Analistas Financieros Internacionales (AFI), que fue la encargada de monitorear una posible integración de la mayor parte de cajas medianas, locales y comarcales, del sector. Desde los inicios, en su proyecto estaba presente el objetivo de integrar a más de 30 cajas rurales de una menor dimensión y de carácter local y comarcal. No obstante, la propia evolución de las negociaciones ha propiciado salidas del planteamiento inicial del proyecto hacia el Grupo Cooperativo Cajamar o hacia el SIP-Garrigues.

Los miembros de este SIP ya se han planteado criterios de convergencia, como son el establecimiento de un coeficiente mínimo de solvencia, la determinación de un nivel óptimo de cobertura de la morosidad, el establecimiento de niveles de liquidez estructural, así como la unificación de labores de auditoría, control interno, prevención de blanqueo de capitales y prevención de riesgos laborales. De igual modo, hasta la fecha, esta iniciativa continuaría sustentándose en la estructura mayorista del Grupo Caja Rural, es decir, Banco Cooperativo, Rural Grupo Asegurador (RGA) y Rural Servicios Informáticos (RSI).

Figura 6. SIP AFI. Detalle social, contable y mapa de implantación geográfica de sucursales por provincias (2008)

Entidades implicadas e implantación		
Número de entidades (*)	Provincias con presencia	Número de oficinas
33	29	1.091
Datos contables (miles de euros)		
ATM's	RR.PP's	Beneficios
17.542.727	1.439.173	138.337
Datos sociales		
Empleados	Socios	Total clientes
3.962	397.729	2.323.977
Ratios		
RR.PP's s/ ATM's	ROE	Indice HHI
8,20%	9,61%	0,0779



www.ciriec-revistaeconomia.es

A la vista de los proyectos de integración que hay en marcha, se constata un notable solapamiento de sucursales en la mayoría de las provincias de España, en el caso de prosperar los dos proyectos de SIP que todavía no cuentan con la autorización de Banco de España. Es un signo más que evidente de la dilución de aquel principio de territorialidad que imperaba en el sector hace algo más de una década y que circunscribía su ámbito de expansión a su localidad de influencia o en el mejor de los casos a las denominadas “zonas sombra” (González Rodríguez, 1997).

Por otra parte, de la comparativa de ratios financieros de las tres iniciativas presentadas, la opción más interesante desde el punto de vista de la solvencia (RRPPs s/ ATMs), la rentabilidad sobre su recursos propios (ROE) y la dispersión de su red de sucursales, creemos que puede ser la que corresponde al SIP que asesora AFI. En este sentido, la fortaleza financiera de este SIP viene de la mano de las cajas rurales de Toledo, Zamora, Salamanca, Ciudad Real o Albacete, que bien podrían ser un buen objetivo para el esto de SIP que hay en marcha y que tiene peores ratios financieros.

Finalmente, en el grupo de entidades “no posicionadas” se han reflejado aquellas entidades de la que se desconoce su participación o no en un plan de integración. A pesar de ser un grupo relativamente importante desde el punto de vista cuantitativo, hay que señalar que sólo la Caja Laboral Popular supone casi el 65% de los activos de las entidades “no posicionadas” y más del 75% de sus beneficios.

6.- Conclusiones

Los problemas de estructura del conjunto de las cooperativas de crédito, caracterizadas por una gran heterogeneidad en cuanto a tamaño, así como por una clara fragmentación y dispersión geográfica, se han visto agudizados por la crisis financiera que estamos viviendo. La estructuración del sistema bancario en España, que en las dos últimas décadas se ha caracterizado por ser uno de los más solventes del mundo, está obligando a una redimensionamiento de muchas entidades, especialmente entidades pertenecientes a la banca social (cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito), instadas por el supervisor a que busquen una escala de operaciones mayor que las actuales para poder afrontar la crisis sistémica que estamos viviendo y, de este modo, competir en un mercado más complejo en el que se reducirá el número de operadores.

Este planteamiento viene acompañado por un proceso de deslocalización de numerosas entidades, que empiezan a operar fuera del espacio territorial en el que surgieron y al que estaban fuertemente vinculadas. No obstante, el elemento territorial sigue siendo decisivo en el ámbito de las decisiones de concentración empresarial, especialmente para aquellas entidades con un marcado origen provincial y local, como es el caso de las cooperativas de crédito.

En este escenario, la figura del SIP ha aparecido en nuestro panorama financiero y bancario actual como un instrumento que puede contribuir a paliar y solucionar algunos de los problemas que asolan al sistema bancario español, muy dañado por la crisis financiera internacional y por la profunda crisis económico-financiera de España. El SIP permite integrar los sistemas de gestión de liquidez y de riesgo de varias entidades, por lo que puede contribuir a hacerlas más operativas y a tener un mayor crecimiento. No obstante, el SIP no es la panacea. Aporta importantes ventajas, pero es preciso no obviar los inconvenientes.

Esta figura contractual de integración relativa puede contribuir a que no se produzca una desnaturalización de la banca social en España, permitiendo que sigan siendo instituciones muy arraigadas al territorio, y, sobre todo, puede permitir que siga aflorando el fuerte potencial que tienen estas entidades para combatir la exclusión financiera. No obstante, todo esto tiene un riesgo. En función del planteamiento que se haga del SIP se podrá evitar la desnaturalización de estas entidades, pero también se corre el riesgo de que se bancaricen y, consecuentemente, se desnaturalicen, perdiendo la sociedad española un gran activo social construido durante siglos.

No ha sido una casualidad el hecho de que el primer SIP de nuestro país se haya gestado en el ámbito de las cooperativas de crédito, en concreto el que ha auspiciado Cajamar, Caja Rural. Aunque plantee un modelo de integración muy asimétrico, pues el tamaño de la entidad cabecera es muy superior al del resto de participantes, no deja de constituirse en un modelo de integración que va a permitir dotar de una mayor viabilidad a numerosas entidades de muy reducida dimensión y a las que el supervisor había instado a redimensionarse. A su vez, no debería resultar extraño que el primer SIP hay salido de este subsector del sector bancario español, entre otras cosas porque el concepto de apoyo mutuo es consustancial al modelo cooperativo. Pero existe otra razón de peso, y es el fuerte arraigo al territorio de dichas entidades. La posibilidad de mantener su independencia corporativa, por parte de cada una de las cooperativas de crédito que integran un SIP, permite compatibilizar el arraigo territorial con las necesidades de escalabilidad y redimensionamiento. Igualmente, la integración y la mutualización, en términos generales, mejorará el rating conjunto de dichas entidades y, por consiguiente, les permitirá acceder con una mayor comodidad a los mercados de capitales.

El SIP puede constituirse en un instrumento capital para las cooperativas de crédito, como lo fue para ciertas entidades con un gran reconocimiento en Europa, como es el caso de la holandesa Rabobank, la francesa Crédit Agricole o la alemana DZ Bank. Aunque con este modelo no se consigue escala societaria, sí que se consigue una mayor escala de gestión operativa, lo que soluciona, temporal y parcialmente, los problemas de redimensionamiento, tan acuciantes para un sector muy fragmentado. Además, los SIP pueden plantearse como un camino sin retorno, a medio y largo plazo, para las entidades que han optado por esta fórmula, lo cual nos permite deducir que es una fórmula de integración de maduración paulatina que va a permitir concentraciones de entidades con un carácter más vocacional, permitiendo la abstracción en el proceso de obstáculos societarios que la propia evolución del grupo irá solventando hasta la integración total y plena.

En definitiva, hemos de concluir que la reestructuración del subsector de cooperativas de crédito en España era inaplazable y la fórmula del SIP va a reforzar el carácter cooperativo y mutualista de las más de 70 cooperativas de crédito que operan en nuestro territorio. Siempre y cuando se aborden dichos procesos de forma convencida y con un horizonte claro. Por ahora, sólo el Grupo Cooperativo Cajamar goza de plena integridad operativa y contable, pero a corto plazo es más que probable que fragüen otras iniciativas. Evidentemente, toda esta reflexión ha de ir acompañada de una reflexión aún más compleja que gire en torno al papel que deben jugar las cooperativas de crédito en el sistema bancario del futuro.

Bibliografía

- ALEGRÍA, C. & SCHAECK, K. (2008): "On measuring concentration in banking systems", *Finance Research Letters*, vol. 5, nº 1, pp. 59-67.
- BANCO DE ESPAÑA (2008): *Circular 3/2008, a las entidades de crédito, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos*, mayo.
- BELMONTE, L. J. (2007): *El sector de cooperativas de crédito en España. Un estudio por Comunidades Autónomas*, Consejo Económico y Social de Andalucía – Colección Premio de Investigación, Sevilla.
- BELMONTE, L. J. y PLAZA, J. A. (2008): "Análisis de la eficiencia en las cooperativas de crédito en España. Una propuesta metodológica basada en el análisis envolvente de datos (DEA)", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 63, pp. 113-133.
- BERGÉS, A. y FERNÁNDEZ DE LIS, S. (2008): "El año en que se secó la liquidez", *Economistas*, vol. 26, nº 116, pp. 112-119.
- BERNAD, C., FUENTEALSAZ, L. & GÓMEZ, J. (2010): "The effect of mergers and acquisitions on productivity: An empirical application to Spanish banking", *Omega*, vol. 38, nº 5, pp. 283-293.
- CHAVES, R. y SOLER, F. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*, CIRIEC-España, Valencia.
- GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J. L. (1997): *Las cooperativas de crédito en la Unión Europea: una perspectiva global*, Tesis doctoral, Universidad de Castilla-La Mancha, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo. Toledo.

- LEY 36/2007, de 16 de noviembre, por la que se modifica la Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros y otras normas del sistema financiero, B.O.E. del 17 de noviembre de 2007.
- MARCO, M.A. y MOYA, I. (2001): "Efecto del tamaño y del progreso técnico en la eficiencia del sector de crédito cooperativo en España", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, nº 2, pp. 29-42.
- MARTÍN MESA, A. (1988): *La crisis de las cajas rurales españolas*, Banco de Crédito Agrícola e Instituto de Desarrollo Regional, Universidad de Granada, Granada.
- 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.
- MELIÁN, A. (2004): "El fenómeno concentratorio como estrategia de crecimiento en las cajas rurales españolas. El Grupo Caja Rural", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 82, pp. 89-112.
- MELIÁN, A., PALOMO, R. J., SANCHIS, J. R. y SOLER, F. (2006): "La investigación en materia de cooperativas de crédito y de grupos cooperativos", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, pp. 25-64.
- MELIÁN, A. (2009): "Expansión y crecimiento de las cooperativas de crédito durante el periodo 1993-2007 en la Comunidad Valenciana", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 98, pp. 97-117.
- MERCIECA, S., SCHAECK, K. & WOLFE, S. (2009): "Bank Market Structure, Competition, and SME Financing Relationships in European Regions", *Journal of Financial Services Research*, vol. 36, nº 2-3, pp. 137-155.
- ONGENA, S. & SMITH, D. C. (2000): "What determines the number of Bank relationships? Cross country evidence", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, nº 1, pp. 26-56.
- PALOMO, R. J. y MATEU, J. L. (1999): "Verificación de la ampliación del criterio de territorialidad en las cajas rurales españolas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 32, pp. 157-188.
- PALOMO, R. J. (2000): *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*, CIRIEC-España, Valencia.
- PALOMO, R. J. y SANCHIS, J. R. (2008): "Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica", *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 26, nº 1, pp. 89-132.
- PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO (2006a): *Directiva 2006/48/CE*, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (refundición), junio.

- PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO (2006b): *Directiva 2006/49/CE*, sobre la adecuación del capital de las empresas de inversión y las entidades de crédito (refundición), junio.
- PRIETO, J. (2010): "La mejor palanca para salir de la crisis", *AUSBAN*, nº 23, pág. 13.
- REAL DECRETO 216/2008, de 15 de febrero, de recursos propios de las entidades financieras, B.O.E. de 16 de febrero de 2008.
- REAL DECRETO-LEY 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, B.O.E. de 13 de abril de 2010.
- REVELL, J. (1988): "Las fusiones y el papel de los grandes bancos", *Papeles de Economía Española*, nº 36, pp. 90-112
- RODRÍGUEZ INCIARTE, J. (2008): "El sector financiero español. 25 años de transformación: caso Santander", *Universia Business Review*, nº 17, pp. 30-39.
- SANCHIS, J. R. y SAFÓN, V. (1996): "Análisis estratégico de la integración del sector bancario español. Un estudio empírico sobre la concentración bancaria", *Revista de Contabilidad y Tributación del Centro de Estudios Financieros*, nº 163, pp. 95-150.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (varios años): *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Servicio de Estudios de la UNACC. Madrid.