

# 2 TEMAS DE ACTUALIDAD

## EL PAPEL DEL CRÉDITO COOPERATIVO EN LA FINANCIACIÓN DE LAS COOPERATIVAS Y EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

**Joan Ramon Sanchis Palacio**

Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP) Universitat de València

### Presentación del tema

Los trabajos que conforman el presente tema de actualidad sobre “El papel del crédito cooperativo en la financiación de las Cooperativas y empresas de la Economía Social” corresponden a las ponencias que se presentaron el pasado 26 de junio de 2008 en el Seminario que se celebró con motivo del programa de actos de la segunda edición del Master en Administración y Dirección de Empresas y Entidades No Lucrativas de la Economía Social MADES y de la 1ª edición del Diploma de Dirección y Gestión de Cooperativas de Crédito y otras entidades financieras de la Economía Social durante el curso académico 2007-08 y organizados por el Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa IUDESCOOP de la Universitat de València.

Durante los últimos años, a la vez que la oferta tradicional especializada en la financiación dirigida las iniciativas de la Economía Social (cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción, asociaciones y fundaciones, ...) y procedente del crédito cooperativo en España (cajas rurales y secciones de crédito de cooperativas) se ha ido modernizando y adaptando a las nuevas necesidades y circunstancias, han surgido otro tipo de instituciones de carácter innovador cuyo principal objetivo es proporcionar fuentes de financiación a la medida a aquellas iniciativas que van dirigidas a la implementación de proyectos socioculturales y de inserción sociolaboral.

Precisamente, con la celebración de las Jornadas indicadas, se ha pretendido señalar la importancia de estos temas. En este sentido, en primer lugar se presenta la ponencia central de las Jornadas “La función de la banca cooperativa en el ámbito de la banca de empresas y de la financiación de la Economía Social” a cargo del Catedrático de la Universidad San Pablo-CEU de Madrid el Dr. Ricardo Palomo Zurdo, en la cual se destacan las principales características de las cooperativas de crédito en España, en especial de su modelo de banca de empresas y de empresarios, así como su papel en el marco de la

financiación a las empresas y entidades de la Economía Social. Los aspectos apuntados en el trabajo del profesor Palomo Zurdo se complementan con el trabajo “El Crédito Cooperativo y su papel en la financiación de proyectos de inserción sociolaboral” del Profesor Titular de la Universitat de Valencia Joan Ramon Sanchis Palacio y la asesora de empresas y economista Vanessa Campos Climent, en el que se analiza el papel que las entidades de crédito cooperativo (cooperativas y secciones de crédito) desempeñan en la financiación de proyectos de inserción sociolaboral, tanto en el ámbito urbano como rural.

En segundo lugar, se presentan varias ponencias a través de las cuales se analizan diferentes casos de iniciativas relacionadas con el crédito cooperativo existentes en España en la actualidad: cajas rurales, secciones de crédito de cooperativas y cooperativas de segundo grado de apoyo a la financiación de proyectos de inserción sociolaboral. Así, se presentan tres iniciativas surgidas de la transformación operada en el seno de las cooperativas agrarias con sección de crédito: primero, el caso de Crèdit Valencia, caja rural surgida de la desaparición de un número determinado de secciones de crédito de la provincia de Valencia y que en la actualidad juega un papel destacado en la financiación del sector agrario valenciano; segundo, el caso ASC, Asociación de Secciones de Crédito de Cataluña, que apoyada en torno a la Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña, ofrece servicios de asistencia técnica a la mayor parte de las cooperativas agrarias con sección de crédito existentes en la actualidad en Cataluña; y tercero, el caso Gregal, empresa que ofrece sus servicios informáticos a las secciones de crédito de toda España. Por último, se incluye también el caso Desenvolupament Cooperatiu - Descoop, Fondo de inversión que nació en septiembre de 2007 con la finalidad de ofrecer apoyo financiero y de asesoramiento a nuevos proyectos cooperativos en la Comunidad Valenciana a partir de la iniciativa de tres cooperativas de crédito valencianas (Caixa Popular, Caixa San Isidro de la Vall d'Uixo y Caixa Almassora) y FEVECTA (La Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado).

## La función de la banca cooperativa en el ámbito de la banca de empresas y de la financiación de la Economía Social

Ricardo J. Palomo Zurdo

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad San Pablo-Ceu

### 1. El modelo de banca de empresas y de empresarios de las cooperativas de crédito.

Las cooperativas de crédito han evolucionado desde su origen para satisfacer la demanda cambiante de sus socios y usuarios. De un enfoque eminentemente agrícola (en el caso de las cajas rurales) se ha pasado a un enfoque o modelo de “banca universal” que ha dado cabida al concepto de banca de empresas, a la inversión socialmente responsable y a otras facetas que configuran el actual modelo de servicios financieros.

Las cooperativas de crédito son sociedades de personas que participan como socios en su capital social, como empresarios en su dirección o gestión y como clientes en su actividad financiera. Por ello, las empresas (tanto las sociedades cooperativas como las restantes formas jurídicas empresariales) y los autónomos o profesionales, forman parte de ese empresariado social

de cajas rurales y cajas populares-profesionales que originaron en el pasado y configuran en la actualidad el modelo de intermediación financiera que caracteriza a la banca cooperativa.

En el aspecto específico de banca de empresas –y de empresarios- que practican las cooperativas de crédito, se aprecian una serie de características particulares que, en cierto modo, difieren del modelo clásico o convencional de banca de negocios.

Su modelo de intermediación financiera es un modelo particular de “banca de negocios”; ahora bien, radicalmente diferente al concepto general de banca de negocios o banca de inversión que ha definido durante muchos años, como arquetipo, a una serie de entidades, principalmente norteamericanas y británicas –muchas de ellas sorprendentemente aniquiladas en la crisis financiera de 2008-.

**Cuadro 1**  
**Datos agregados Coop. Crédito**

COOP. CRÉDITO	AÑO 2007
Activos Totales . . . . .	108.429 Millones euros
Recursos Propios . . . . .	7.528 Millones euros
Beneficio Bruto . . . . .	2.341 Millones euros
ROE . . . . .	10.2
Empleados . . . . .	20.368
Oficinas . . . . .	5.006
Socios . . . . .	2.008.074

Fuente: UNACC.

**Cuadro 2**  
**Agrupación institucional de la banca cooperativa española**

COOPERATIVAS DE CRÉDITO	Nº	IDENTIFICACIÓN Y/O DENOMINACIONES	ESTRUCTURA ASOCIATIVAS	ORGANIZACIÓN REPRESENTATIVA
CAJAS RURALES	77	Cajas rurales de ámbito provincial, comarcal y local	73 asociadas en Grupo Caja Rural  4 no asociadas: Cajamar C.R. Vasca C.R. Castellans C.R. Guissona	Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) (total 83 coops.)
CAJAS POPULARES	2	Caja Laboral Popular  Caja de Crédito Cooperativo	No forman grupo ni se vinculan al Grupo Caja Rural	
CAJAS PROFESIONALES	4	Caja de Ingenieros Caja Caminos Caja de Arquitectos Caja Abogados		

Fuente: Elaboración propia. Datos al cierre de 2007.

A efectos conceptuales, la actividad de banca de negocios es muy diferente a la banca minorista, ya que se centra en el asesoramiento e intermediación en grandes operaciones de financiación empresarial, enajenación y adquisición de participaciones accionariales, valoración de empresas y de bienes patrimoniales, e intermediación en valores y activos financieros. Sin necesidad de una red de oficinas, los bancos de negocios acceden a grandes clientes (empresas, inversores institucionales y administraciones públicas).

El modelo de banca de empresas que practican las cooperativas de crédito está especialmente centrado en la pequeña y mediana empresa y en los empresarios y profesionales.

Por ello, se puede afirmar que las cooperativas de crédito desarrollan un modelo de banca especial y especializada, de origen netamente empresarial o profesional, compatible con una vocación universal requerida por la necesidad de diversificar su actividad para evitar, entre otras cosas, la concentración de riesgos sectoriales.

## **2. Las cooperativas de crédito y la financiación de la economía social**

Cuando el socio es una empresa o un empresario, se hace más evidente la demanda de una calidad adecuada y una rápida respuesta por parte de la cooperativa de crédito.

Para ello, deben funcionar, tanto el lado de la oferta como el de la demanda en este segmento de intermediación financiera:

- Por el lado de la oferta, las cooperativas de crédito y/o en su caso las entidades que les prestan servicios centrales deben contar con un catálogo adecuado y "realista" de productos, servicios y operaciones viables adaptados a las empresas en general, y a las de economía social en particular.

- Por el lado de la demanda, es preciso que haya una determinada masa crítica suficiente, real o claramente potencial, para que tales servicios especializados resulten rentables y no deficitarios. Para ello se necesita una

**Cuadro 3**  
**Dimensión de las empresas clientes de las cajas rurales españolas<sup>1</sup>**

<b>DIMENSIÓN EMPRESARIAL(*)</b>	<b>% De cajas rurales con actividad en el segmento correspondiente</b>	<b>Peso medio relativo de la actividad de las cajas rurales con en el segmento empresarial correspondiente (sobre el total de la entidad) (**)</b>
GRANDE	31%	3,16%
MEDIANA	45%	7,70%
PEQUEÑA	100%	30,72%
AUTÓNOMOS	100%	65,12%

Fuente: Elaboración propia.

(\*) Grande (más de 250 trabajadores); mediana (50 a 250), pequeña (menos de 50 trabajadores).

(\*\*) Ejemplo: la cifra 3,16% significa que en las cajas rurales que tienen actividad con empresas grandes, dicha actividad tiene un peso medio del 3,16% sobre el total de sus actividades. Por ello esta columna no suma 100%.

potenciación de los diversos segmentos de clientela, como es el caso de la banca de empresas.

La causa principal de la divergencia del modelo de banca de empresas de las cooperativas de crédito con respecto a la banca de empresas convencional es el carácter de su base societaria.

Concretamente, fueron agricultores, ganaderos y otras profesiones predominantes en el medio rural, además de empresas agrarias (industriales o de servicios) del ámbito territorial correspondiente –muchas de ellas cooperativas agrarias o sociedades agrarias de transformación– los que actuaron como pioneros en la constitución de entidades que les prestasen servicios financieros adecuados a sus necesidades y circunstancias. En otra vertiente del cooperativismo de crédito español, fueron profesionales, técnicos y otros colectivos (ingenieros, abogados, empresarios, trabajadores de la industria, comerciantes, etc.) los que originaron las cajas populares y profesionales.

No en vano, las cooperativas de crédito son “sociedades de emprendedores” para la obtención de un bien

común: servicios financieros adaptados a sus circunstancias.

El cuadro adjunto ofrece el detalle de la dimensión de las empresas clientes de las cajas rurales, así como de los autónomos y profesionales; concretamente se refiere al destino de la financiación ofrecida por las cajas en relación con el desarrollo rural o local.

Como muestra el CUADRO 3 La reducida presencia de grandes empresas entre la clientela de las cooperativas de crédito españolas, y su mayor tradición e interés general por el sector de las pequeñas y medianas empresas, conduce a no disponer de datos concretos por parte de la *Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)* sobre la dimensión del área de banca orientado a grandes empresas. Tampoco hay datos específicos sobre el peso relativo de la financiación a las empresas de economía social.

Ahora bien, su implicación en las empresas de economía social es especialmente significativa, no por el porcentaje de este tipo de empresas sobre el total de las empresas con las que actúa, si no porque un elevado

*1.- Los datos mostrados corresponden a una muestra de 22 cajas rurales. Los datos aquí presentados corresponden a los obtenidos de un total de 22 cuestionarios recibidos de 22 cajas rurales de diversa dimensión y ámbito territorial. Este proyecto de investigación es desarrollado por el Grupo de Estudios e Investigación en Economía Social (GEIES-CEU) de la Universidad San Pablo-CEU, cuyo equipo está formado por J. ITURRIOZ, R. PALOMO, C. VALOR, J.C. Gª VILLALOBOS y J.L. MATEU y se enmarca dentro de un estudio de más amplio contenido de ámbito internacional, coordinado por la Universidad Católica de Ávila.*

**Cuadro 4**  
**Número de asociados en cooperativas de crédito (diciembre 2007)**

	Nº COOPERATIVAS ASOCIADAS	Nº PERSONAS FÍSICAS Y JURÍDICAS (excluidas cooperativas)
CAJAS RURALES (76 entidades)	7.858	1.864.056
CAJAS POPULARES Y PROFESIONALES (6 entidades)	284	135.876
<b>TOTAL</b>	<b>8.142</b>	<b>1.999.932</b>

Fuente: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.

**Cuadro 5**  
**Tipología de las personas jurídicas asociadas a las cooperativas de crédito españolas (diciembre 2005)**

ENTIDADES	TOTAL P. JURÍDICAS	Pymes	Resto empresas e instituciones	Cooperativas
TOTAL CAJAS RURALES	101.124	84.834	8.457	7.833
% Sobre total de personas jurídicas de cajas rurales		83,89%	8,36%	7,75%
TOTAL C. POP. PROFESIONALES	7.842	6.249	1.374	219
% Sobre total de personas jurídicas de cajas populares y profesionales		79,68%	17,52%	2,79%
TOTAL COOPS. DE CRÉDITO	108.966	91.083	9.831	8.052
% Sobre total de personas jurídicas de cooperativas de crédito		83,58%	9,02%	7,39%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito. El total de personas jurídicas se ha desagregado en pymes, otras empresas e instituciones y sociedades cooperativas.

porcentaje de las empresas de economía social eligen como intermediario financiero a las cooperativas de crédito; en particular, en la relación que se produce entre empresas del sector agropecuario y las cajas rurales.

En el CUADRO 4 adjunto se puede ver la dimensión numérica del espectro societario de las cooperativas de crédito españolas y se muestra el dato correspondiente a aquellos asociados que son sociedades cooperativas y, por tanto, empresas de la economía social. Estas cooperativas son, principalmente, del ámbito agrario en el caso de las cajas rurales; mientras que predominan las cooperativas de transformación y del sector servicios en el caso de las cajas populares y profesionales.

En lo que respecta al dato desagregado de las personas jurídicas con forma de sociedad cooperativa, el CUADRO 5 muestra los porcentajes correspondientes a las cajas rurales y a las cajas populares y profesionales; que suponían, al cierre de 2005, el 7,75% y el

2,79%, respectivamente, lo que muestra una dispersión significativa. En este caso, los datos disponibles no permiten conocer la dimensión empresarial media de dichas cooperativas clientes de las cajas, aunque puede intuirse que al menos un pequeño porcentaje de estas cooperativas serían empresas de gran dimensión (o al menos en términos relativos).

En el CUADRO 6, correspondiente a los datos al cierre de 2007, se aprecia cierta evolución en las cifras. Concretamente, resulta significativo que el peso específico de las sociedades cooperativas sobre el conjunto de las personas jurídicas se ha reducido tanto en el caso de las cajas rurales como en las cajas populares o profesionales.

Desde otro punto de vista, el hecho societario cooperativo incorpora rasgos de vinculación que suelen superar en intensidad a una participación accionarial. El concepto de socio suele generar un considerable arraigo y fidelidad para con la cooperativa de crédito a la que está asociado; y también, trasciende hacia una

**Cuadro 6**  
**Tipología de las personas jurídicas asociadas a las cooperativas de crédito españolas**  
**(diciembre 2007)**

ENTIDADES	TOTAL P. JURÍDICAS	Pymes	Resto empresas e instituciones	Cooperativas
TOTAL CAJAS RURALES	134.747	113.879	13.010	7.858
% Sobre total de personas jurídicas de cajas rurales		84,51%	9,65%	5,83%
TOTAL C. POP. PROFESIONALES	11.356	9.612	1.460	284
% Sobre total de personas jurídicas de cajas populares y profesionales		84,64%	12,85%	2,50%
TOTAL COOPS. DE CRÉDITO	146.103	123.491	14.470	8.142
% Sobre total de personas jurídicas de cooperativas de crédito		84,52%	9,90%	5,57%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito. El total de personas jurídicas se ha desagregado en pymes, otras empresas e instituciones y sociedades cooperativas.

mayor exigencia para que la entidad satisfaga en condiciones y con garantías de calidad el servicio financiero que el socio demanda.

Por tanto, el hecho societario fideliza al socio-cliente, pero también se traduce un determinado nivel de exigencia a la entidad.

A este respecto, el sometimiento común de las cooperativas de crédito a las normas que regulan la actividad bancaria, así como la creciente dificultad de diferenciación entre la actividad de los tres pilares del sistema bancario (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito), restringen, en cierto modo, la capacidad de éstas para desarrollar su actividad con atención exclusiva hacia su finalidad social originaria que, por otra parte, se ha “redefinido” en los últimos años.

Por otro lado, según los datos de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y del Banco Cooperativo Español, tiene una considerable importancia la actividad de mediación entre la Administración Pública y las empresas del sector agrario/ganadero en lo que respecta a la tramitación de ayudas y subvenciones; a lo que se añaden actividades de apoyo y promoción de sectores empresariales y ciertas operaciones corporativas, entre las que cabe incluir la adquisición de participaciones empresariales que en algunas cooperativas de crédito conlleva la creación de una cartera de participadas, si bien, con una dimensión comparativa muy inferior a lo que actualmente es habitual en los bancos y en las principales cajas de ahorros españolas.

En cualquier caso, es oportuno citar que las cajas rurales canalizan un 40% de las ayudas que proceden de la *Política Agraria Comunitaria (PAC)*, y proporciona más de un 30% de la financiación que recibe el sector agropecuario español.

Hasta la fecha, las operaciones de banca empresarial en sentido estricto desarrolladas por la banca cooperativa española han sido relativamente minoritarias, reducidas y hasta tímidas. Tan sólo algunas de las entidades con mayor dimensión en el sector (el llamado subgrupo de las grandes cajas rurales y alguna de las cajas populares) y el *Banco Cooperativo Español, S.A.*, como institución central del *Grupo Caja Rural*, han actuado en determinadas facetas de este campo. También por esta causa, las cooperativas de crédito españolas han estado menos expuestas en esta vertiente de su negocio que otras entidades financieras, lo que ha contribuido a mitigar los efectos del período más agudo de la crisis financiera de 2008.

En este sentido, el hecho predominante de la reducida dimensión de muchas cooperativas de crédito conlleva un forzado pero no deseado alejamiento de esta línea de negocio. No obstante, es cierto que probablemente la construcción de carteras industriales al uso de las constituidas por bancos y cajas de ahorros, e integradas por participaciones significativas o relevantes en sectores habituales como el energético, las comunicaciones o la construcción, puede que no comulgue con la finalidad social y tradicional de estas entidades, cuyo interés se centra por filosofía empresarial en el servicio al socio y no tanto en la búsqueda de plusvalías o de posiciones de control en empresas. De nuevo en este caso, la reducida actividad de las cooperativas de crédito en el ámbito de la toma de participaciones empresariales ha contribuido a minimizar el efecto de la crisis económica iniciada en 2008.

Puede ser entonces que la cultura corporativa y el modelo de negocio de las cooperativas de crédito, y en particular, del grupo más numeroso formado por las cajas rurales, atiende con mayor prioridad al servicio a sus asociados que al posible control de empresas. Ahora bien, ambos puntos de vista podrían ser compatibles si la actividad corporativa redundase en un mejor servicio al socio o en una mayor fortaleza de la entidad a efectos de garantizar o potenciar su crecimiento.

El sector de actividad de la mayoría de las cajas rurales se ha concentrado tradicionalmente en el medio rural, fuertemente vinculado con las cooperativas agrarias y con otras explotaciones agropecuarias y forestales, aunque también se ha orientado considerablemente, y especialmente durante los últimos años, al tejido empresarial formado por las pymes de todo tipo - mayoritariamente del sector servicios- radicadas en los respectivos ámbitos territoriales de cada caja y en aquellas otras regiones hacia las que algunas de ellas se han extendido territorialmente.

De hecho, hay un considerable número de cajas rurales que durante los últimos años han visto como su sector de actividad se modificaba radicalmente ante los fuertes cambios que han acontecido en su entorno, perdiendo peso de forma muy considerable el sector agropecuario, y subiendo de forma imparable el sector de la pyme industrial, el comercio, la construcción, etc.

La proyección estratégica de la actividad de estas entidades se centra en la consecución de una creciente cuota de mercado y en la reafirmación de su identidad y de su especialización (que también evoluciona), dando cabida a nuevas actividades que están revolucio-

nando la percepción empresarial y social del medio rural, como ocurre con la construcción, el turismo rural, las actividades relacionadas con la ecología y el medio ambiente, las modernas e innovadoras explotaciones agropecuarias y forestales, etc. En este sentido, la crisis financiera de 2008 y sus consecuencias sobre la denominada economía real obligarán a replantear muchas actuaciones y a redefinir otras.

Las cajas rurales mantienen su vocación y especialización originaria y tradicional pero también se han abierto a la participación en las nuevas actividades empresariales de las provincias, comarcas y municipios en las que están presentes, favoreciendo el desarrollo de nuevas iniciativas cada vez más audaces e imaginativas.

De algún modo, es previsible que el papel de las cooperativas de crédito en este campo vaya creciendo en los próximos años, a medida que otras actividades tradicionales relacionadas con la agroindustria vayan perdiendo peso específico en muchas regiones.

Se trata, por tanto, de una apuesta consciente por adaptarse a la evolución de su entorno inmediato, que se traduce además en una forma de diversificación de su actividad que se sustenta en dos vías principales:

- La orientación hacia actividades no relacionadas con las estrictamente agropecuarias aunque, dentro de determinadas proporciones, relativamente afines a las mismas; junto con la mayor participación en otros sectores de actividad.

- La creciente presencia en los núcleos urbanos de mediano tamaño y la progresiva entrada en algunas grandes y medianas ciudades.

La aparente confrontación entre la actividad tradicional y la nueva o moderna actividad de un número creciente de cajas rurales no existe realmente, pues en ningún caso se ha producido abandono de los cometidos y funciones para los que fueron creadas estas entidades. Lo que sí ha ocurrido es que el peso específico y el volumen de actividad directamente relacionada con los sectores tradicionales parece reducirse (en términos relativos) ante el aumento de las operaciones en nuevos sectores. Este hecho, se ha producido con mayor intensidad en aquellas áreas geográficas que más han cambiado en su configuración económica y empresarial durante la última década.

Dado el intenso proceso de globalización y la imparable tendencia a la liberalización del comercio internacional, es improbable que se invierta el proceso de pérdida progresiva del peso específico del sector agrario en la economía; pero las cooperativas de crédito pueden potenciar su modelo de banca de empresas para que las estructuras agrarias (muchas de ellas empresas de economía social) puedan reconducir favorablemente ese inquietante proceso.

Para ello pueden jugar un papel de interlocutor financiero en sus procesos de crecimiento y expansión empresarial, reforzando su poder de mercado y colaborando en su adaptación al nuevo entorno. Palabras como modernización, desarrollo rural/local y diversificación e innovación, constituyen sin duda alguna la respuesta de la industria agroalimentaria española y a ello pueden contribuir decisivamente las cajas rurales.

En particular, las cooperativas de crédito pueden actuar muy bien como vínculo entre empresas de economía social del sector productivo y de la distribución y los servicios en sus respectivos ámbitos tradicionales de actividad, como es el caso del sector agropecuario y alimentario. Sin duda alguna, ello se configuraría como una modalidad netamente especializada de banca de negocios.

Durante los últimos años la actividad bancaria se ha transformado de forma considerable. Se ha pasado de un negocio de corte tradicional y rígido a una actividad innovadora, en la que el cliente se configura como el eje central alrededor del cual gira toda la vida de la entidad financiera.

De una oferta de productos uniformes se está pasando hacia productos especializados dirigidos a un grupo específico de clientes como resultado de un proceso de segmentación basado en la rentabilidad y en el comportamiento de los mismos.

Hasta la época reciente, el negocio tradicional bancario, e igualmente el de la banca cooperativa, se ha asentado en tres pilares: la red de sucursales, los productos y servicios y el volumen de transacciones que era capaz de realizar. Estos pilares están perdiendo su estabilidad y su forma ante el empuje de nuevas fuerzas motrices que están cambiando las formas -en y de- los negocios y que son consecuencia directa de la integración, la globalización, la desregulación, la creciente competencia y la incorporación de las nuevas tecnologías de la información.

Determinadas causas como la ubicación territorial -menos urbana-, la dimensión y la evidente menor actividad general de la banca de negocios en España comparada con otros países, han llevado a cierta cautela en este campo. En este sentido, no es infrecuente asistir al nacimiento de nuevos productos y líneas de negocio que en el fondo encierran limitaciones que no se deben ignorar. Así, es un error común entre algunas entidades financieras comenzar a operar en nuevos nichos de mercado para las que no se encuentran del todo preparadas o no lo suficiente con respecto a la competencia, ante una supuesta urgencia o ansiedad de ofrecer servicios diferenciadores.

### 3. Conclusiones

El desarrollo de las hipotéticas potencialidades de la banca cooperativa gira en torno al mantenimiento y desarrollo de las cualidades que caracterizan su modelo de negocio bancario: la especialización, la proximidad física y personal al socio y al usuario, el conocimiento de sus necesidades y circunstancias, el apoyo y asesoramiento en sus decisiones financieras y el reconocimiento de su vinculación territorial y/o sectorial.

Una función trascendente de la banca cooperativa es su papel en la financiación de iniciativas de desarrollo local o rural. Su arraigo local es precisamente su mejor ventaja competitiva para ello. La cercanía, el conocimiento, la capacidad para valorar adecuadamente los proyectos por disponer de mejor y mayor información de primera mano, así como la posible disposición a una mayor flexibilidad en el modo en que se establezcan las diversas opciones de financiación, pueden ser cruciales frente a cualquier otro potencial competidor que, por su carácter más generalista o por su mayor concepción global no pueda o no sepa valorar adecuadamente dichos proyectos.

La principal actividad de las cajas rurales españolas se concentró tradicionalmente en el medio rural, vinculado con las explotaciones agropecuarias, pero ha evolucionado a lo largo del tiempo igual que lo ha hecho el desarrollo económico y empresarial, prestando actualmente servicio a todo tipo de pequeñas y medianas empresas, microempresas, profesionales y trabajadores autónomos y otras empresas de mayor tamaño, con independencia de su sector de actividad; así como, por supuesto, el conjunto de los servicios financieros para particulares.

Las principales ventajas con las que cuentan las cooperativas de crédito españolas en relación con la financiación de las entidades de economía social son las siguientes:

- Identificación común como empresas de economía social, lo que significa compartir principios económico-sociales y mayor capacidad potencial de entendimiento mutuo.

- Arraigo territorial y sectorial y consolidada presencia (supone la principal barrera de entrada a sus competidores).

- Relación directa entre cooperativas de crédito y empresas de economía social, reforzada muy a menudo por el "cruce de consejeros" en los órganos societarios de administración.

- Especialización sectorial, especialmente contrastada en el segmento agropecuario en el caso de las cajas rurales; y en otros segmentos gremiales en el caso de las cajas populares y profesionales.

- Apuesta creciente por sectores de actividad muy dinámicos y, en algunos casos, emergentes: turismo rural, proyectos medioambientales, etc.

Sin embargo, diversos retos a los que tendrá que enfrentarse la banca cooperativa española en relación con la financiación de la economía social son los siguientes:

- Continuar en su evolución como modelo de banca especializada compatible con los servicios que ofrece el modelo de banca universal y mantener su capacidad innovadora en el campo de la financiación de la economía social.

- Profundizar en estrategias de cooperación y de establecimiento de relaciones, a modo de socio estratégico con las principales empresas de economía social.

- Mejorar la eficacia de las acciones comerciales en el ámbito de las empresas de economía social, gestionar de forma adecuada el nuevo modelo de negocio de banca multicanal, etc.

- Potenciar negocios complementarios.

Cabe plantear -e incluso proponer- que las cooperativas de crédito pueden o deben aumentar el grado de vinculación y de fidelización de sus clientes, entre los que se encuentran las diversas modalidades de empresas y entidades de economía social.

La llamada "banca de proximidad" hacia las empresas de economía social que practica la banca

cooperativa española, se encuentra ante la dificultad de conjugar su actividad financiera tradicional basada en la proximidad al cliente, con la visión global que requiere el negocio bancario actual; es decir, se presenta el reto de conjugar la gestión local con la perspectiva global de su actividad y aquí habrá de tener mayor cabida en el futuro la banca de empresas, en la vertiente que se considere más apropiada.

La segmentación de la clientela conduce a una creciente especialización mediante unidades de negocio o departamentos, cuando no a la creación de entidades especializadas; y ese puede ser el camino a seguir por la banca cooperativa española en lo que respecta a la banca de negocios, de empresas o corporativa, dentro de la cual debe tener cabida y principal atención la financiación de las empresas de economía social.

La banca del siglo XXI se encamina inexorablemente hacia una reestructuración de su negocio orientándose más hacia el cliente (persona física o jurídica –de economía social o no–). La hasta ahora tradicional segmentación de clientes sobre la base de los productos va a dar paso a la segmentación de los clientes por su rentabilidad y por la capacidad para fidelizarlos, abriéndose hacia nuevos campos (empresas, profesionales, jóvenes, inmigrantes, etc.).

Por último, cabe indicar que las cooperativas de crédito, al haber centrado su actividad en el mercado minorista (particulares y pequeñas empresas) y no haber entrado en el segmento de la banca de negocios ni en el modelo de formación de carteras de participadas (como es el caso de las cajas de ahorros), están menos expuestas a los devastadores efectos de la crisis financiera de 2008; si bien, como todas las entidades, se resentirán en lo que respecta a su cartera crediticia (en particular en las entidades más expuestas al sector inmobiliario) y a los restantes segmentos de actividad como consecuencia de la recesión económica y de las restricciones de liquidez del conjunto del sistema.

## BIBLIOGRAFÍA

- BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (Dir.), (1999): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia.
- CAFARO, P. (1999): “La solidarietà efficiente”, *Credito Cooperativo*, Anno XV, Numero 1/2, Gennaio-Febraio, pp. 16-19.
- CHAVES ÁVILA, R.; SOLER TORMO, F. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*. CIRIEC-España. Valencia.
- COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID (2001): *El sistema bancario en el Siglo XXI*, Revista Economistas, N. 89, Madrid.
- CÔTÉ, D. (Coord) (2001): *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?* De Boeck Université. Bruselas.
- GARCÍA VERDUGO, J.; DE LA CUESTA, M. (1999): Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución del crédito, *Cuadernos de Información Económica*, N. 144/145, marzo-abril, pp. 138-149.
- MATEU, J.L.; PALOMO, R.J. (2005): “Los sistemas de banca cooperativa europeos: un modelo de referencia para la integración financiera”, *Boletín Económico del ICE (Información Comercial Española)*, N. 2836, pp. 51-62, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 21 de febrero a 6 de marzo.
- MELIÁN NAVARRO, A. (2006): “Balance social de las cooperativas de crédito”, *Banca y Finanzas* núm. 106, pp. 47-49.
- PALOMO ZURDO, R., VALOR MARTINEZ, C. (2001): *Banca cooperativa: entorno financiero y proyección social*. Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo). Madrid.
- PALOMO, R.J.; CARRASCO, I. (2001): Le Caractère Specificque des Groupes Bancaires Coopératifs dans un Enviroment Financier Global. En: CÔTÉ, D. (Dir.). *Les Holdings Coopératifs: Évolution ou Transformation Définitive?*, Bruselas: De Boeck Université, pp.: 139-160.
- SANCHIS PALACIO, J .R., PUIG BLANCO, F., SORIANO HERNANDEZ, J. F. (1998): «Las relaciones banca-industria en España. Un estudio empírico sobre las participaciones de las entidades de crédito en el capital de las empresas no financieras”. *Perspectivas del Sistema Financiero* núms. 63-64, pp. 83-102.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (Varios años): *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.

## El Crédito Cooperativo y su papel en la financiación de proyectos de inserción sociolaboral

**Vanessa Campos Climent**  
Economista y Consultora de Empresas

**Joan Ramon Sanchis Palacio**  
IUDESCOOP de la Universitat de València

### 1. Introducción

Las Iniciativas de Inserción Sociolaboral (IIS) en el ámbito del Desarrollo Local y Rural (DLR) se manifiestan de múltiples formas, destacando por su importancia las estructuras técnicas locales y la constitución y desarrollo de empresas locales y, muy especialmente, el fomento del emprendedurismo a través de la gestión de proyectos de inserción sociolaboral (Sanchis y Campos, 2005).

Una de las principales limitaciones que tienen las IIS es la dificultad para obtener fuentes de financiación adecuadas a las necesidades y prioridades de las acciones que se llevan a cabo. No es fácil para estas iniciativas obtener fondos apropiados, por lo que el *finware* o financiación del desarrollo local adquiere una dimensión estratégica clave dentro de este proceso de inserción sociolaboral (Sanchis, 2006).

Tradicionalmente, el máximo responsable en la financiación de las IIS dentro del ámbito del DLR han sido las Administraciones Públicas. Sin embargo, este modelo clásico de financiación del DLR presenta importantes inconvenientes y no ha dado los resultados esperados. En definitiva, el modelo tradicional de financiación del DLR ha quedado obsoleto, lo que

obliga a replantear desde una perspectiva estratégica (global e integrada) la manera de obtener financiación para implementar las IIS.

Ahora bien, la procedencia de la financiación para llevar adelante acciones de inserción sociolaboral en el ámbito del DLR puede ser complementaria y diferente según el tipo de acción de que se trate. Tanto las cooperativas de crédito como las cajas de ahorro pueden jugar un papel primordial en la financiación del Desarrollo Local: las cooperativas de crédito por ser entidades cooperativas privadas vinculadas, desde sus orígenes, a las necesidades sociales de determinados colectivos con grandes dificultades de acceso a los fondos de financiación (pequeños y medianos agricultores, trabajadores autónomos, ...); y las cajas de ahorro por la existencia de una Obra benéfico-social, que precisamente ha de estar dirigida al desarrollo de este tipo de iniciativas<sup>1</sup>.

### 2. Las Entidades de Crédito Cooperativo como financiadoras de las Iniciativas de Inserción Sociolaboral

Durante los últimos años, numerosas entidades de crédito, fundamentalmente cooperativas de crédito y

*1.- Según la Confederación Española de Cajas de Ahorro CECA, hasta el primer trimestre del año 2005, las cajas de ahorro en España habían concedido cerca de 3.000 microcréditos por un importe superior a los 25 millones de euros, contribuyendo a la creación de 6.000 empleos directos a través de la constitución de diferentes tipos de microempresas y proyectos de autoempleo.*

cajas de ahorro, se están sumando a las iniciativas propias de los programas de microfinanzas o microfinanciación, los cuales incluyen todo tipo de servicios de crédito y ahorro dirigidos a colectivos desfavorecidos que tienen grandes dificultades para acceder a préstamos, créditos, seguros, transferencias de fondos y otros instrumentos financieros necesarios para implantar y consolidar sus proyectos empresariales. Estos programas incluyen los microcréditos, aunque no exclusivamente.

Los programas de microcréditos y de microfinanzas son especialmente adecuados para financiar proyectos de inserción sociolaboral en el ámbito del DLR, dado que una gran parte de estas iniciativas toman la forma de microempresas, las cuales están constituidas por personas con escasos recursos financieros y con pocas posibilidades de obtenerlos en los mercados bancarios tradicionales.

En la actualidad, algunos Ayuntamientos están llegando a acuerdos de colaboración con determinadas entidades de crédito privadas, bien de forma directa o bien indirectamente por medio del Instituto de Crédito Oficial (entidad pública<sup>2</sup>) con el objeto de desarrollar programas de microfinanzas dirigidos al apoyo de iniciativas cuya acción principal es la creación de pequeñas empresas locales. De esta manera, se obtienen nuevas fórmulas de financiación de las IIS mucho más flexibles y adaptadas a las necesidades concretas de los colectivos hacia los cuales se dirigen<sup>3</sup>.

También es posible movilizar a otros agentes locales en la búsqueda de fuentes de financiación alternati-

vas, mediante la creación de redes de cooperación en las que participen activamente los diferentes actores que intervienen en el proceso del Desarrollo Local. En este sentido, el papel de las asociaciones empresariales también puede ser determinante<sup>4</sup>.

En otros casos son las propias entidades de crédito las que toman la iniciativa de iniciarse en los programas de microfinanzas, generalmente mediante la creación de una fundación dependiente de la entidad. Este tipo de iniciativas permiten a las entidades que las llevan a cabo aumentar su imagen y prestigio al asumir una determinada responsabilidad social corporativa. Pero además, les supone el aumento de su cuota de mercado al entrar a competir en nuevos segmentos de mercado con un enorme atractivo, dado que muestran tasas de crecimiento elevadas al ofrecer préstamos y créditos a colectivos con una gran capacidad emprendedora (inmigrantes, mujeres, ...)<sup>5</sup>.

Las entidades que constituyen el crédito cooperativo, por sus propias características, son especialmente adecuadas para la puesta en marcha de proyectos de microfinanzas dirigidos a apoyar IIS en el marco del DLR. Estas entidades son de dos tipos: las cooperativas de crédito o bancos cooperativos y las secciones de crédito de las cooperativas. En los siguientes apartados se analizan las características de cada una de ellas y su papel en la financiación del Desarrollo Local. Estas entidades forman parte de la banca ética o banca solidaria, que es aquella que incorpora en su negocio los programas de microfinanzas o microfinanciación (Ballesteros, 2005).

2.- También se puede solicitar un microcrédito directamente al ICO a través de su programa de Líneas de Mediación y de las Operaciones Directas, de manera que éste se encarga de la tramitación del préstamo. El Fondo Europeo de Inversiones FEI colabora con el ICO en la mejora de las condiciones de financiación de las operaciones mediante la cobertura parcial del riesgo.

3.- Por ejemplo, en Andalucía, la Fundación Caja Granada para el Desarrollo Solidario, constituida en el año 2002, ha destinado 1.539.650 euros a la creación de más de 340 nuevos empleos a través de 191 microempresas (de mujeres, inmigrantes, desempleados mayores de 45 años y en general colectivos con dificultades de inserción social y laboral) constituidas con el apoyo de microcréditos (RED ARAÑA (2005): "Microcréditos", Nexo Empleo núm. 13 junio).

4.- En el año 2004 se creó en la Comunidad Valenciana la Asociación de Empresarios Solidarios Valencianos con el objeto de apoyar proyectos empresariales procedentes de personas sin recursos, y que ha intentado incorporar a la iniciativa a otras entidades como La Florida (cooperativa de trabajo asociado dedicada a la enseñanza), La Caixa y el SERVEF (Servicio Valenciano de Empleo y Formación).

5.- Una de las entidades de crédito pioneras en la aplicación de programas de microfinanzas ha sido Caixa Catalunya al constituir en el año 2001 la fundación Un Sol Món ([www.unsolmon.org](http://www.unsolmon.org)), a través de la cual ha concedido 800 microcréditos con una aportación de 7 millones de euros procedente de su obra social, contribuyendo a la creación de 1.500 puestos de trabajo directos. El 60% de los beneficiarios de los microcréditos son inmigrantes y más de la mitad de éstos son mujeres.

### 3. Las Cooperativas de Crédito como instrumento financiero para las Iniciativas de Inserción Sociolaboral

Las cooperativas de crédito o bancos cooperativos son entidades de crédito privadas que nacen con un fin social, al tener como objetivo principal o prioritario la financiación de sus socios o de colectivos profesionales con dificultades de acceso a las fuentes de financiación del mercado. Estas entidades compiten con el resto de entidades de crédito (los bancos y las cajas de ahorro), pero a diferencia de éstas, su actividad crediticia (tanto las operaciones de pasivo como las de activo) está directamente unida a sus clientes, de manera que en la mayoría de los casos, éstos son a la vez socios o propietarios de la cooperativa de crédito. No obstante, la legislación en materia de cooperativas de crédito permite también realizar operaciones activas (de concesión de préstamos y créditos) con terceros no socios (Sanchis y Palomo, 1997).

Algunas cooperativas de crédito, sobre todo las de mayor tamaño, como consecuencia del proceso de liberalización llevado a cabo legalmente, están diversificando sus actividades, lo que supone el abandono en parte de las actividades tradicionales. Este hecho, que podríamos definir como de “bancarización” del crédito cooperativo, está provocando una desvirtualización de la filosofía social característica de estas empresas.

Sin embargo, la gran mayoría de las cooperativas de crédito siguen conservando su carácter social original, lo que hace que se puedan definir como banca de proximidad, al disponer de un conocimiento efectivo del medio en el que actúan y del sector o sectores de actividad empresarial en los que concentran la mayor parte de sus socios y clientes. Esta proximidad que caracteriza a una cantidad destacada de cooperativas de crédito es la consecuencia de que el cliente es a la vez socio/ propietario de la cooperativa.

Precisamente, el hecho por el cual los clientes de estas entidades de crédito son a la vez socios o propietarios, se traduce en una serie de características que permiten clasificar a estas entidades como banca ética o solidaria. Dichas características son: el poder de negociación de los clientes-socios es alto, lo que se traduce en unas condiciones crediticias más favorables: menores costes financieros (tanto en lo que se refiere a los tipos de interés como a las comisiones) y mejores condiciones de devolución de los préstamos y créditos. Son entidades significativamente eficientes; la entidad

de crédito tiene un mayor conocimiento de cuáles son las necesidades y prioridades de sus clientes, por lo que adaptan su negocio bancario a dichas necesidades. Son entidades significativamente eficaces; y los costes de transacción (negociación, información y coordinación) son menores, puesto que el servicio financiero que ofrecen estas entidades se internaliza. Contrariamente a lo que suele pensarse, se trata de entidades rentables.

Las cooperativas de crédito se dedican a la financiación de cualquier sector económico. Cuando financian preferentemente al sector agrario (cooperativas agrarias, sociedades agrarias de transformación) se denominan cajas rurales. Esta clase de cooperativas de crédito son las más numerosas en España, ya que representan el 90% del total de estas entidades.

Las cajas rurales contribuyen a la financiación de proyectos de inserción sociolaboral en el ámbito agrario y rural, por lo que representan un instrumento apropiado para el Desarrollo Rural. Como señala Salinas Ramos (2005; p. 83), “...las cooperativas de crédito quieren ser las principales impulsores de las nuevas políticas de Desarrollo Local-Rural: turismo rural, ecología, artesanía, nuevos servicios, etc.”.

Tradicionalmente, las cajas rurales se han dedicado fundamentalmente a la financiación de las cooperativas agrarias y de sus socios (sectores hortofrutícola, vitivinícola, ...) en su actividad de comercialización; de hecho, surgen como instrumentos específicos para financiar las inversiones de las cooperativas agrarias de comercialización, aunque algunas de ellas con el tiempo se hayan ido desvinculando de sus orígenes, al diversificar su cartera de clientes y de productos.

Sin embargo, en la actualidad, el ámbito que abarcan estas entidades es mucho más amplio. Por una parte, el cooperativismo agrario ha llevado a cabo procesos de integración vertical, al internalizar distintas actividades del sistema de valor agrario, como son la transformación (integración vertical hacia atrás) y el consumo (integración vertical hacia delante). El objetivo de estas estrategias es el aumento del valor añadido. En este sentido, las cajas rurales han pasado a financiar también actividades agrícolas industriales y actividades de consumo.

Por otra parte, el sector rural ha ido ampliando el abanico de actividades con la aparición de la agroecología, el turismo rural o la protección del medio rural,

entre otras. Las cajas rurales han incorporado a su actividad crediticia la financiación de estos nuevos negocios, lo que se ha traducido en una mayor diversificación.

En definitiva, “Las Cajas Rurales, por su especialización y oferta de productos crediticios específicos, constituyen un instrumento de modernización clave para la economía del sector primario, industrial y de servicios del territorio rural. Quieren jugar un papel trascendental en la transformación del actual medio rural subsidiado en otro autosostenido” (salinas Ramos, 2005; p. 83).

Las cooperativas de crédito, cuando financian a otros sectores económicos se denominan cajas profesionales y populares. Las primeras se crean por profesionales (personas físicas) que precisan de una financiación especializada, de manera que la cooperativa de crédito se dedica a financiar exclusivamente a sus socios. Este tipo de cajas predominan en Madrid y Barcelona entre profesionales como abogados e ingenieros. Las cajas populares son independientes de cualquier colectivo y su finalidad es la de financiar las actividades de pequeñas y medianas empresas de los sectores industriales y de servicios, aunque suelen estar unidas a grupos de cooperativas de trabajo asociado (caso de la Caja Laboral Popular y Mondragón Corporación Cooperativa en el País Vasco o de la Caixa Popular en la Comunidad Valenciana que como cooperativa de segundo grado se relaciona con otras cooperativas de trabajo asociado próximas geográficamente y situadas en diferentes sectores industriales como el mueble, el textil o el vidrio y de servicios como la enseñanza o el asesoramiento de empresas).

En este sentido, los actores implicados en el proceso del DLR, tanto públicos como privados, pueden

conseguir financiación privilegiada de una determinada cooperativa de crédito a través de dos posibles tipos de estrategias: la creación de una cooperativa de crédito como resultado de la constitución de una alianza estratégica entre diferentes agentes locales, de manera que la nueva entidad de crédito está controlada por estas empresas, garantizando así una financiación especializada y exclusiva<sup>6</sup>; o la firma de un acuerdo de colaboración entre los actores locales y una cooperativa de crédito ya existente, estableciendo una serie de acuerdos preferenciales<sup>7</sup>.

#### **4. Las Secciones de Crédito de las cooperativas al servicio del Desarrollo Local y Rural**

Las secciones de crédito representan una sección o departamento financiero dentro de una cooperativa dedicado a realizar actividades crediticias (de captación de depósitos y de concesión de préstamos y créditos) con la cooperativa y con los socios de la cooperativa con exclusividad. En este sentido, cualquier agente local dedicado a la inserción sociolaboral podrá crear una sección de crédito, a través de la cual financiar una parte importante de sus inversiones<sup>8</sup>. Ahora bien, habrá que tener en cuenta dos aspectos importantes: para poder crear una sección de crédito, la empresa de inserción deberá tener la forma jurídica de cooperativa, dado que la creación de secciones de crédito es algo exclusivo de las empresas cooperativas. Las empresas de inserción que se constituyan con cualquier otra forma jurídica distinta a la de cooperativa no podrán constituir secciones de crédito; y las limitaciones legales impuestas a las secciones de crédito, sobre todo en determinadas comunidades autónomas como la valenciana, obliga a las cooperativas que las crean a tener que buscar financiación adicional en entidades de crédito. Dicho de otro modo, con la sección de crédito

6.- Es el caso de Coop57, cooperativa de crédito constituida en 1995 en Cataluña por cooperativas y otras entidades de la Economía Social, y que se dedica a financiar las actividades de sus empresas socios. Según datos de finales del año 2000, la cooperativa de crédito había destinado 450.000 euros a la financiación de unos 30 proyectos desarrollados por sus 31 cooperativas socias y sus tres socios adheridos (BALLESTEROS, 2005).

7.- La red de economía alternativa Reas Euskalherria mantiene un acuerdo de cooperación con la Caja Laboral Popular a través del cual se ha creado un fondo de garantía (fondo Gaztempresa) cuyo fin es la canalización de préstamos solidarios dirigidos a proyectos desarrollados por diferentes sectores como un centro de turismo rural en Beire, una empresa dedicada al reparto de mensajería en bicicleta, una asociación de consumidores de productos ecológicos o un aula de la naturaleza, entre muchos otros más (BALLESTEROS, 2005).

8.- Por ejemplo, la Cooperativa Ideas, organización de comercio justo constituida en el año 1997, crea una sección de crédito solidaria que se dedica a cubrir las necesidades de fondos de la cooperativa (BALLESTEROS, 2005).

sólo se puede financiar una parte de las necesidades financieras de la empresa (dado que la legislación así lo establece para evitar posibles riesgos); el resto de necesidades habrá que cubrirlas con los servicios de una entidad de crédito.

Las secciones de crédito desempeñan una función financiera clave para las cooperativas a las que pertenecen, al ofrecer los servicios financieros que estas entidades necesitan en las condiciones adecuadas y a un coste inferior al del mercado. Su actividad consiste en captar depósitos de los socios y de las otras secciones de la cooperativa y en la posterior colocación de dichos depósitos en activos rentables, bien en créditos de nuevo a sus socios y secciones, bien en la inversión en tesorería o en títulos valores. Son, por tanto, un área funcional o departamento especializado en la financiación de la cooperativa, que posee una estructura organizativa propia y autónoma (Campos, Fajardo y Sanchis, 2006).

Su destacada labor de carácter social dentro del mundo agrario nos permite relacionarlas con la banca ética y con las instituciones que conceden microcréditos. Esto queda justificado por el hecho que las secciones de crédito ofrecen préstamos y créditos a los sectores más necesitados del sector agrario (pequeños y medianos agricultores asociados a través de cooperativas agrarias) en unas condiciones más favorables, contribuyendo de esta manera a mantener las rentas agrarias en unos niveles aceptables.

Su evolución se ha producido de manera muy dispar según comunidades autónomas. Andalucía, Cataluña y Comunidad Valenciana son las tres comunidades donde existe un mayor arraigo de las secciones de crédito por su vinculación directa con el sector agrario. No obstante, la evolución que han sufrido estas entidades ha sido diferente. Sin embargo, lo más importante desde el punto de vista jurídico, y que es lo que ha condicionado la diferente evolución de estas entidades en cada comunidad autónoma, es la mayor o menor restricción que la normativa impone a las actividades realizadas por las secciones de crédito. Así, se puede diferenciar entre tres grupos de secciones de crédito según las mayores o menores restricciones impuestas legalmente: aquellas que poseen una legislación favorable (Cataluña principalmente y, en menor medida, Extremadura), aquellas que poseen una legislación desfavorable (Comunidad Valenciana) y aque-

llas que o no tienen legislación específica a pesar de su arraigo (caso de Andalucía) o que tienen una legislación neutra por estar reguladas en un artículo de la ley autonómica de cooperativas siguiendo principalmente lo establecido en la ley estatal de cooperativas (resto de comunidades autónomas).

Las limitaciones crediticias impuestas a las secciones de crédito suponen una desventaja para las cooperativas en lo que se refiere a sus posibilidades de financiación para acometer proyectos de inversión con carácter estratégico (como por ejemplo pueden ser los procesos de diversificación), ya que no pueden utilizar al máximo las posibilidades que les ofrecen sus secciones de crédito. La financiación procedente de las secciones de crédito se ha dirigido principalmente a financiar las actividades agrícolas de los socios; en cambio, la financiación a la cooperativa agraria está mucho más limitada y ha tenido menos importancia en la política crediticia de las secciones.

### **5. Desafíos y tendencias de la banca ética cooperativa en el ámbito del Desarrollo Local y Rural**

Los rasgos particulares que definen a las entidades de crédito cooperativo en España (tanto las cooperativas de crédito como las secciones de crédito de cooperativas) son fundamentalmente los siguientes: su personalidad jurídica está directamente unida o relacionada con la forma jurídica de las empresas cooperativas (agrarias, de trabajo asociado, de consumidores y usuarios, principalmente). En el caso de las secciones de crédito, incluso la personalidad jurídica es la correspondiente a la cooperativa a la cual pertenecen, por lo que carecen de personalidad propia, aunque sí tienen una estructura organizativa especial perfectamente delimitada; están especializadas en la financiación de proyectos empresariales dirigidos principalmente al sector agroalimentario (a diferencia de los bancos comerciales y las cajas de ahorro), por lo que aunque realizan operaciones de crédito y depósito al igual que el resto de entidades bancarias, presentan grandes limitaciones en cuanto a su intervención en el ámbito financiero; solamente pueden realizar operaciones de activo y de pasivo con la cooperativa a la que pertenecen y con los socios (en el caso de las secciones de crédito de cooperativas), aunque en algunas comunidades autónomas se amplía a trabajadores (Madrid), asociados (todas excepto Comunidad Valenciana) y fami-

liares directos de los socios (Cataluña); o dichas operaciones van dirigidas preferentemente a sus socios (en el caso de las cooperativas de crédito); están reguladas dentro del ámbito de las comunidades autónomas, por lo que según su ámbito geográfico de ubicación presentan un sistema jurídico específico; y presentan un tamaño relativo excesivamente pequeño en comparación con el resto de las entidades de crédito (bancos comerciales y cajas de ahorro).

De las características expuestas, una parte importante de las mismas coincide con las características propias de las instituciones que ofrecen microcréditos. En este sentido se manifiesta Gutiérrez Nieto (2005; p. 28) cuando señala que "...hemos encontrado servicios financieros en España que podrían entrar dentro de la categoría de microcréditos", si bien no hace referencia explícita a las secciones de crédito aunque sí que menciona a las cajas rurales y cooperativas de crédito. Este hecho, incluir a las secciones de crédito y a las cooperativas de crédito y cajas rurales como entidades similares a las instituciones del microcrédito, justifica, a nuestro entender, la creación y posterior consolidación de este tipo de entidades.

A pesar de su reducido tamaño y de sus limitaciones operativas impuestas legalmente, su carácter social claramente reconocido históricamente justifica la necesidad de llevar a cabo acciones encaminadas, no sólo a su mantenimiento, si no incluso a potenciar el nacimiento de nuevas secciones y cajas rurales, tanto en el sector agrario (donde gozan de una fuerte tradición y arraigo) como en el resto de sectores económicos (donde se encuentran en estado incipiente). En este sentido, tanto las cajas rurales y cooperativas de crédito como las secciones de crédito pueden contribuir, no sólo al sostenimiento de pequeñas y medianas explotaciones agrícolas y ganaderas (que es la actividad principal a la que se han dirigido en España), si no también al apoyo financiero de proyectos empresariales procedentes de los sectores de servicios y de la industria, al igual que vienen realizando algunas cooperativas de crédito y cajas de ahorro en Europa (Cooperativas de crédito alemanas Raiffeisianas y cajas rurales italianas) y en España (Caja Laboral Popular de Mondragón Corporación Cooperativa, Caixa Popular del Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano y La Caixa, por ejemplo).

El papel de las entidades de crédito cooperativo (cooperativas de crédito, cajas rurales y secciones de

crédito de cooperativas) como intermediarios financieros especialmente dedicados a las microfinanzas se va a ir incrementando durante los próximos años por dos motivos principales: por el aumento de las iniciativas de inserción sociolaboral en el ámbito rural como consecuencia del afianzamiento de las iniciativas locales de empleo y por el aumento de las inversiones de las empresas agroalimentarias, principalmente, de las empresas agrarias de la Economía Social (cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación principalmente).

Por una parte, las nuevas iniciativas de inserción sociolaboral en el ámbito rural se dirigen a los sectores de servicios del turismo rural, del agroturismo y del turismo alternativo. Igualmente, las nuevas actividades agroindustriales como la agricultura ecológica, requieren de instrumentos financieros específicos difíciles de obtener de la oferta crediticia tradicional, por lo que las entidades de crédito cooperativo pueden contribuir de manera significativa a financiar dichas actividades.

Por otra parte, las cooperativas están ampliando sus actividades a través de importantes procesos de diversificación que requieren de grandes inversiones financieras. La actividad tradicional productiva de la cooperativa agraria se ha ampliado de forma destacada ante la necesidad de incorporar las nuevas tecnologías de la información y de adecuarse a las necesidades cambiantes del mercado, introduciendo también la actividad comercializadora. Pero además, las nuevas formas de comercialización están obligando a estas entidades a ampliar su campo de actividad introduciéndose también en: la actividad transformadora, para dar un mayor valor añadido a los productos que comercializan; todo un conjunto de actividades de servicios complementarios como la planificación de la producción de los agricultores socios o la adquisición en común de un conjunto de recursos que requieren grandes inversiones como la tecnología, la asistencia técnica, los medios de producción (semillas, ganado, energía, abonos, piensos, etc.), maquinaria, etc.; y en la introducción en nuevas actividades como el turismo rural o agroturismo, la producción y transformación de energía y el aprovechamiento de sus productos para las industrias farmacéutica y química.

El cambio operativo producido en las cooperativas agrarias requiere de mayores cantidades de recursos financieros, por lo que sus necesidades crediticias se

van incrementando con el tiempo. Si además observamos que las cajas rurales, entidades de crédito cooperativo especializadas en la financiación al sector agrario, están reduciendo el volumen de inversiones crediticias destinadas a este sector como consecuencia también de un fuerte proceso de diversificación operado en estas entidades desde la aprobación de la ley de cooperativas de crédito de 1989, destinando cada vez más recursos a otros sectores como el hipotecario y el de la construcción, nos encontramos con que las cooperativas agrarias han de replantearse su actividad financiera en la actualidad.

En definitiva, tanto las cooperativas de crédito y cajas rurales como las secciones de las cooperativas tienen grandes oportunidades de expansión y crecimiento dentro del segmento de mercado de las iniciativas de inserción sociolaboral. Por un lado, acrecentando y consolidando su posición en el sector agroalimentario y, por otro, introduciéndose en los sectores industriales y de servicios. En el sector agrario, el papel del crédito cooperativo se puede afianzar ofreciendo financiación a la medida para aquellas iniciativas empresariales que se dirigen a los nuevos subsectores de la agroindustria en fuerte expansión en la actualidad. En los sectores industrial y de servicios, el papel de las secciones de crédito es mucho menor e incipiente en España, aunque no menos importante. En este caso se hace necesaria la creación de secciones de crédito en otras clases de cooperativas distintas a las agrarias, en especial, en las cooperativas de consumidores y usuarios y en las cooperativas de trabajo asociado, donde su labor puede ser significativa en el apoyo financiero a nuevos proyectos empresariales llevados a cabo por colectivos desfavorecidos.

## BIBLIOGRAFÍA

- BALLESTEROS, C. (2005): "La banca ética", en FEDERICO SABATÉ, A. M. *et al.* (2005): *Finanzas y Economía Social*, Editorial Altamira, Buenos Aires, pp. 369-408.
- CAMPOS CLIMENT, V., FAJARDO GARCÍA, G. y SANCHIS PALACIO, J.R. (2006): "Triple justificación de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana: jurídica, económica y social", *Revista CIRIEC-España* núm. 54, abril, pp. 129-166.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005): "Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales", *Revista CIRIEC-España* núm. 51, abril, pp. 25-50. Página 28.
- SALINAS RAMOS, F. (2005): "Desarrollo rural sostenible y Economía Social. Constataciones y perspectivas", *Revista Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 45, octubre, pp. 76-83.
- SANCHIS PALACIO, J. R. y PALOMO ZURDO, R. J. (1997): *El Crédito Cooperativo en España*, Edita CIRIEC-España, Valencia.
- SANCHIS PALACIO, J. R. y CAMPOS CLIMENT, V. (2005): "Inserción sociolaboral, Economía Social y Desarrollo Local. Estudio empírico sobre la realidad actual del Agente de Empleo y Desarrollo Local en España", *Revista CIRIEC-España* núm. 52, noviembre, pp. 279-306.
- SANCHIS PALACIO, J. R. (2006): *El papel del agente de empleo y desarrollo local en la implementación de las políticas locales de empleo y en la creación de empresas en España. Estudio empírico y análisis comparativo entre CC. AA.*, Edita Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

## **Crèdit Valencia Caja Rural. La más reciente alternativa del crédito cooperativo**

**Rafael Carrau Criado**  
Director General de Crèdit Valencia

### **1. Introducción**

CRÈDIT VALENCIA C.R. es una figura peculiar dentro del panorama del crédito cooperativo español. Nació en el año 2001 para dar una salida nueva y más eficaz a las secciones de crédito de las cooperativas agrarias valencianas, y es hoy una realidad peculiar, totalmente distinta de la forma que tienen el resto de cajas rurales.

La primera peculiaridad de CRÈDIT está en su forma jurídica. Estamos ante una cooperativa de segundo grado. La única Caja Rural de España que no hace socios a los clientes. Esto tiene un coste fiscal, desde el punto de vista de la operativa con aquellos clientes que no sean socios de las Cooperativas socias de CRÈDIT, pero tiene la ventaja de garantizar a estas Cooperativas la continuidad de la vinculación con el movimiento cooperativo agrario.

Para entender este matiz es necesario explicar el nacimiento de CRÈDIT. Éste se produjo a raíz de las presiones directas e indirectas que la Administración nacional y autonómica realizó a finales de los noventa para reconducir, o mejor dicho, diluir, el mundo de las secciones de crédito de las Cooperativas agrícolas valencianas. Éstas habían ido ganando dimensión y configuraban un operador en el sistema financiero que escapaba al control del Banco de España, aunque se hallaba bajo la supervisión del Instituto Valenciano de Finanzas. La mayor dimensión había dado lugar a que puntuales situaciones de crisis tuviesen una mayor repercusión social y financiera. Y además suponía que estuviese operando de forma consentida un tipo de entidad de crédito que incumplía con las limitaciones establecidas en las Directivas europeas reguladoras de la actividad.

La presión dio lugar a una oferta por parte de la Caja Rural provincial para absorber las secciones de crédito. Algunas Cooperativas aceptaron, pero otras prefirieron buscar soluciones que garantizaran que las Cooperativas Agrarias “siguiesen siendo las dueñas”. Tras importantes negociaciones quedó diseñada la fórmula: consistía en crear una Caja Rural que fuese propiedad sólo de las Cooperativas, que uniese en su seno a las secciones de crédito de distintas Cooperativas y que, a su vez, diseñase un modo de participación, aunque fuese indirecto, por parte de las Cooperativas en la gestión de la nueva entidad.

CRÈDIT es propiedad hoy de 27 Cooperativas agrarias. La Asamblea General está formada por sus 27 presidentes y su Consejo Rector está integrado por 12 representantes de las Cooperativas agrarias elegidos en esa asamblea. Frente a la posibilidad de que en otras Cajas los empleados o los clientes formen núcleos duros que, mediante el sistema de delegaciones de voto, conformen pequeñas oligarquías que dominan las Cajas, en CRÈDIT esto no es posible. Son siempre las Cooperativas agrarias las que definen los órganos de gobierno. La rentabilidad de la Caja vuelve a las Cooperativas por vía del retorno cooperativo, lo que hace que las Cooperativas valoren en mucho su participación en la Caja, por lo que supone de aporte a la sostenibilidad del gasto estructural propio de las propias Cooperativas.

A su vez, CRÈDIT dispone de una peculiaridad en su sistema organizativo que hace que cada Cooperativa pueda participar directamente en la gestión de la Caja: las Comisiones Territoriales. Estas Comisiones, designadas por el Consejo de la Caja, son nombradas a propuesta de la respectiva Cooperativa socia, y ostentan funciones en relación con el Fondo de Formación y

Promoción Cooperativa, con las políticas comerciales locales e incluso con el proceso de aprobación de operaciones de riesgo.

Para un mejor entendimiento de la peculiaridad de CRÈDIT dentro del entorno cooperativo, vamos a centrarnos en los siguientes aspectos:

1. CRÈDIT como prolongación y desarrollo natural de las secciones de crédito.
2. La peculiar participación de las Cooperativas agrarias en el organigrama de CRÈDIT: las Comisiones Territoriales.
3. La trascendencia de CREDIT para la economía de las Cooperativas agrarias.

## **2. CRÈDIT como prolongación y desarrollo natural de las secciones de crédito**

CRÈDIT sigue realizando las funciones primordiales que realizaban las secciones de crédito. Aquéllas se crearon con la misión de poner en común el producto de las cosechas, de forma que se pudiese sostener el ciclo anual de producción y venta, soportando costes durante el ejercicio a base de gestionar el ahorro que se generaba de forma anual con la venta de las cosechas. Esto facilitaba tres necesidades financieras:

- a) la financiación de las necesidades de tesorería de las Cooperativas agrarias durante su ciclo productivo.
- b) la financiación de proyectos de inversión de las propias Cooperativas en maquinarias e instalaciones.
- c) Y la financiación al agricultor de las necesidades de tesorería de los ciclos productivos, o de sus necesidades de consumo durante el periodo del año en que no dispone de ingresos por venta de cosechas.

CRÈDIT ha asumido estos tres aspectos, pero los presta en mejores condiciones que las secciones de crédito porque, manteniendo una política de precios idéntica a la de las secciones de crédito respecto de estos productos, presenta, por ejemplo, mayor capacidad financiera (por tamaño de la entidad) para afrontar la financiación de grandes proyectos cooperativos, aportando no sólo la capacidad derivada de su mayor tamaño, sino que, incluso, cuando el proyecto es aun superior a la capacidad financiera de CRÈDIT, se convierte en un interlocutor válido que posibilita (como de hecho ya ha posibilitado) la realización de operaciones

sindicadas que cubran completamente las necesidades financieras de las Cooperativas.

La financiación del ciclo agrario del productor la otorga con mayor confianza y control que otras entidades por las sinergias que se producen entre Cooperativa agrícola y Caja a la hora de evaluar la capacidad de reembolso y las necesidades de anticipo de crédito que tiene el agricultor.

Pero CRÈDIT es más, es el desarrollo natural de las antiguas secciones de crédito, por cuanto ha abierto la actividad financiera de la Cooperativa a todo el entorno local, como hicieron las Cajas Rurales Locales en su momento, pero con mayor potencial gracias a su tamaño.

## **3. La peculiar participación de las Cooperativas agrarias en el organigrama de CRÈDIT: las Comisiones Territoriales**

Las Cooperativas participan en la actividad de CRÈDIT a través de la peculiar figura de las Comisiones Territoriales. En el anexo 1 acompañamos los artículos de los Estatutos de CRÈDIT que hacen referencia a estas Comisiones. Durante el proceso de constitución de CRÈDIT se consiguió que la Administración (los registros del Banco de España y del IVF) autorizase estos artículos como vía de participación de las Cooperativas en la gestión de CRÈDIT. Evidentemente CRÈDIT no podía ser gestionado más que por sí misma como entidad. Por ello se configuró este órgano como un órgano interno de CRÈDIT, nombrado por su Consejo Rector, pero que incluso tiene unas facultades claramente delimitadas.

Hay una amplia facultad de gestión de Fondo de Formación y Promoción Cooperativa. Esto garantiza que la obra social de CRÈDIT sea gestionada en cada localidad por la Cooperativa socia.

Hay una facultad de proponer políticas comerciales de carácter local. Esto garantiza que CRÈDIT estudie las necesidades financieras puntuales que se puedan dar con carácter local y que generen una demanda puntual de atención. Podemos poner como ejemplo cuando en una localidad se ejecutan obras de mejora de los sistemas de riego por goteo y se necesita generar un producto específico de financiación a los agricultores de las instalaciones finales.

Finalmente está la capacidad de participar en el proceso de aprobación de operaciones. Esto dota a CRÈDIT de un especial conocimiento del acreditado a través de las Comisiones Territoriales locales que identifican por conocimiento personal las situaciones de riesgo que no conviene financiar. Las Comisiones Territoriales no aprueban, pues esta facultad la tiene reservada el Consejo y, por delegación, el comité de riesgos y los directores de oficina, según cuantías. Pero informan favorable o desfavorablemente, lo que supone una evaluación cualitativamente muy importante para el control del riesgo.

#### 4. La trascendencia de CRÈDIT para la economía de las Cooperativas agrarias

En el proceso de constitución de CRÈDIT lo que fueron las reservas de la sección de crédito se mantuvieron como reservas en el pasivo de las Cooperativas agrarias promotoras convirtiéndose en aportaciones al capital social de CRÈDIT. Esto ha dado lugar a que la participación social de las Cooperativas en CRÈDIT tenga un importante volumen. En consecuencia ese capital aportado hay que retribuirlo por la doble vía de pagar intereses a cuenta y liquidar a final de ejercicio retornos cooperativos. Gracias a ello, las Cooperativas obtienen importantes rendimientos que, por tratarse de

retornos de una Cooperativa de segundo grado, tienen la característica de ser ingresos cooperativos.

Las Cooperativas socias de CRÈDIT han logrado así un ingreso recurrente y creciente que contribuye de forma importante al sostenimiento de sus gastos estructurales. Además este ingreso recurrente no depende del mantenimiento de pactos con terceros, sino que se produce gracias al ejercicio de la actividad por parte de una entidad de la que las Cooperativas son las únicas propietarias. De este modo las Cooperativas socias de CRÈDIT gozan de la ventaja estratégica de mantener una fuente de ingresos que no sigue el ritmo cíclico de las malas o buenas cosechas que disfrutan o padecen las Cooperativas agrarias. Si tenemos en cuenta que las Cooperativas agrarias tienen una parte de sus gastos con carácter permanente, hayan tenido o no buena cosecha, nos encontramos con que la participación en esta Cooperativa de segundo grado les reporta la posibilidad de ayudar a sostener esos gastos en los años más difíciles desde el punto de vista productivo.

A continuación, y como final de la exposición, incluimos un cuadro con los datos de rentabilidad satisfecha a las Cooperativas en los últimos tres ejercicios (El dato de 2007 está pendiente de aprobación por Asamblea General):

Año	Intereses	Retornos	Total	% sobre capital
2005	629.434,26 euros	1.395.915,75 euros	2.025.350,01 euros	9,07%
2006	738.383,50 euros	1.628.501,62 euros	2.366.885,12 euros	9,95%
2007	1.055.492,52 euros	1.909.380,42 euros	2.964.872,94 euros	11,74%

**ANEXO 1.**  
**ARTÍCULOS DE LOS ESTATUTOS DE CRÉDITO SOBRE LAS COMISIONES TERRITORIALES**

**CAPÍTULO V**  
**DE LA ORGANIZACIÓN TERRITORIAL**

**Artículo 59.- LAS SECCIONES TERRITORIALES.**

La actividad de la cooperativa de crédito se dividirá en secciones territoriales. Se entenderá por sección territorial la organización interna en la que se divide la cooperativa de crédito, que se corresponde con el municipio o municipios de residencia de una cooperativa agraria socia, y a través del cual se articula el funcionamiento de las oficinas de atención al público de la Cooperativa de Crédito y la actividad financiera de la misma.

La creación de secciones territoriales se realizará sin perjuicio de las facultades de gobierno y administración de los órganos sociales de la Cooperativa de Crédito.

**Artículo 60.- LAS COMISIONES TERRITORIALES.**

Cada Sección Territorial se dotará de una Comisión Territorial. Esta es un órgano interno de la Cooperativa de Crédito, nombrado a propuesta de la Cooperativa Agraria socia del correspondiente territorio, cuyos miembros estarán sometidos al régimen de incompatibilidades, prohibiciones y responsabilidades establecidos para los miembros del Consejo Rector de la Cooperativa de Crédito.

La Comisión Territorial es el órgano a través del cual la Cooperativa de Crédito asegura una efectiva vinculación local y agraria, canalizando las necesidades, intereses, criterios y propuestas comerciales de las Cooperativas Agrarias socias, dando participación a éstas en la estructura de la cooperativa, con respeto a la independencia de gobierno de la cooperativa de crédito.

En ejecución de esta vocación de participación cooperativa, el Consejo Rector de la Cooperativa de Crédito delegará en estas Comisiones la adopción de decisiones en las siguientes materias:

Proponer a la Cooperativa de Crédito políticas e iniciativas comerciales locales a desarrollar.

Administrar el porcentaje del Fondo de Formación y Promoción Cooperativa que determine el Consejo Rector de la Cooperativa de Crédito y apruebe la Asamblea General en el correspondiente Plan de Inversiones y Gastos, que no será superior al sesenta por ciento de dicho Fondo.

Estudiar y proponer la aprobación, informando favorable o desfavorablemente, las operaciones de crédito solicitadas por la propia cooperativa agrícola y sus socios.

La Comisión Territorial estará sometida a las decisiones, instrucciones o criterios que establezca el Consejo Rector o la Dirección General de la Cooperativa de Crédito.

A los miembros de las comisiones territoriales les serán aplicables las mismas normas sobre incompatibilidad y sobre conflictos de intereses que en estos estatutos se establecen respecto de los miembros del consejo rector.

**Artículo 61.- CONTABILIDAD DE LAS SECCIONES TERRITORIALES.**

De cada sección territorial se llevará una contabilidad que refleje su balance y sus resultados.

En el caso de que una Sección Territorial presente pérdidas durante dos ejercicios seguidos, el Consejo Rector de la Cooperativa podrá acordar la disolución de la misma, acordando la integración de su actividad dentro de otra Sección Territorial o el cierre de las oficinas correspondientes en su caso. Dicha integración o cese será causa de baja justificada de la Cooperativa Agraria socia afectada, que podrá ser solicitada por ésta en el plazo de seis meses desde el cierre de la Sección.

En el caso de que una Sección Territorial corresponda administrativamente a varias Cooperativas Agrarias socias, el Consejo Rector de la Cooperativa de Crédito determinará las subáreas territoriales que correspondan a cada Cooperativa Agraria a efectos de determinar la imputación de la actividad cooperativizada a los efectos previstos en estos Estatutos.

## ASC, SCCL una cooperativa de segundo grado que presta sus servicios a las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de Cataluña

Josep Parcerisa  
Federación Catalana de Cooperativas Agrarias

### 1. Apartado histórico

Entendemos que una descripción del entorno en el que se desenvuelven las Secciones de Crédito (SSCC) en Cataluña, desde la aparición de la normativa específica ayudará a una mejor interpretación de la razón de ser de ASC. Ninguna idea ni posterior organización se pueden valorar sin un conocimiento del entorno en el que esta se ha desarrollado.

En este sentido, se ha dividido el presente capítulo en tres apartados, el primero para dar una pincelada sobre la primera normativa específica de secciones de crédito, el segundo donde se expone como se organiza el colectivo de SSCC frente a esta realidad. En el último se explica el nacimiento de ASC como cooperativa de segundo grado de servicios a las SSCC.

#### *1.a. Las primeras normas para SSCC elaboradas por la Generalitat de Catalunya.*

Las primeras normas para las secciones de crédito de las cooperativas de Cataluña aparecen en el año 1985 y surgen como consecuencia de la ejecución, por parte de la Generalitat de Catalunya, de las competencias sobre cooperativas previstas en el Estatuto de autonomía. Este desarrollo se concreta en la promulgación de la ley 1/1983, de 9 de marzo de cooperativas de Catalunya y para las SSCC en la Ley 1/1985, de 14 de enero, de regulación del funcionamiento de las SSCC de las cooperativas, junto con el decreto 168/1985, de 13 de junio, por el que se aprueba el reglamento para la aplicación de la ley 1/1985.

La principal característica de la normativa específica para las SSCC es su similitud, en sus líneas básicas, con la que existe para bancos y cajas de ahorro. Este parecido se debe enmarcar en la idea de que el crédito

cooperativa puede revestir dos modalidades distintas: i) la de las cooperativas de crédito, que tienen como finalidad exclusiva la de proveer las necesidades crediticias de sus socios; ii) la de las SSCC formadas en el interior de una cooperativa para proveer las necesidades propias y la de los socios, fomentando el ahorro de estos. En esta primera normativa no se apuesta de una forma clara por la diferenciación entre cajas rurales y SSCC, excepto en lo que se refiere a los sujetos que pueden operar con ellas. Entendemos que esta falta de claridad no ha sido relevante en Cataluña como consecuencia de la simbólica presencia de las cajas rurales en esta época.

Las características más importantes de la primera normativa de SSCC se puede concretar en: limitar la operativa de las SSCC a los socios y miembros de la comunidad familiar, se limita la inversión a la propia cooperativa en un máximo del 30% de los depósitos, establecimiento de coeficientes de disponibilidades líquidas para garantizar la liquidez, constitución de un fondo de garantía, el Departamento de Economía y Finanzas puede inspeccionar las SSCC, fijar obligaciones informativas con el Departamento de Economía y Finanzas de la Generalitat. Una norma relevante a nuestro entender, y posterior a las mencionadas, es la Orden de 1 de diciembre de 1986 que establece la obligación de que todas las cooperativas con sección de crédito realicen un informe de auditoría externa.

Es preciso tener en cuenta que en estas fechas las cajas rurales catalanas, igual que en el resto de España, están inmersas en crisis importantes de solvencia. Esta situación se concreta en hechos concretos como pueden ser la desaparición de la Caja Rural provincial de Barcelona, de Girona y la CR del Pirineo, que la CR de Reus sea absorbida por Caja de Madrid, o que la CR de Lleida lance un conjunto de acciones para absorber a las SSCC de la zona para acabar desapareciendo y

ser absorbida por Ibercaja. El resultado de todo este proceso es que en los años 90 sólo quedan en Catalunya 3 CCRR con una oficina cada una i en la actualidad sólo dos.

#### *1.b. Creación de la Asociación de Secciones de Crédito de las Cooperativas Agrarias de Cataluña.*

La Asociación de cooperativas agrarias de Cataluña son sección de crédito comienza realmente a funcionar en marzo de 1989 que es cuando se producen dos hechos importantes: el día 17 se firma un convenio de colaboración con una entidad financiera (Banca Catalana, S.A.) para que ejerza de proveedor de servicios financieros a las SSCC asociadas que consideren la oferta interesante y el día 21 se elige el primer consejo rector.

El desencadenante de esta situación son los contactos previos que los responsables del Departamento de Economía y Finanzas de la Generalitat mantienen con la Federació de Cooperatives Agraries de Catalunya (FCAC). En estos encuentros se transmite la preocupación de la administración por el bajo nivel de cumplimiento de la normativa vigente por parte de las SSCC. Este hecho provoca un claro distanciamiento entre las SSCC y la administración al que se quiere poner remedio. En este entorno, para defender los intereses de las secciones de crédito se crea una agrupación de secciones de crédito (aproximadamente unas 20) para crear una caja rural que agrupe a las SSCC. Esta grupo de cooperativas con sección de crédito será el embrión de la posterior Asociación.

Las líneas de actuación de la Asociación, una vez abandonada por la agrupación de SSCC la idea de constituir una caja rural, se centran en las siguientes áreas de trabajo: i) selección de una entidad que ejerza de proveedor de servicios financieros de las SSCC en condiciones competitivas; ii) ejercer de centro de servicios para la consultoría específica de la problemática de las SSCC, centrados en la formación e información; iii) canalizar todas las relaciones de la administración, especialmente con el servicio de inspección y control de la Dirección General de Política Financiera, con las SSCC.

#### *1. c. Las nuevas normas para las SSCC*

En 1998 se reforma la normativa sobre secciones de crédito con el objetivo de adaptarla a las nuevas cir-

cunstancias. Entre los factores que influyen para este cambio se pueden mencionar:

- Las SSCC han tenido un crecimiento económico importante, lo que a contribuido a su consolidación como instrumentos financieros vinculados a la agricultura y a su entorno geográfico.

- El crédito agrario cooperativa es asumido casi en su totalidad por las SSCC, pues sólo quedan dos cajas rurales con dos únicas oficinas.

- Existe la voluntad de fijar el concepto de la sección de crédito como una sección más de la cooperativa y con ello insistir en transmitir una idea clara de diferenciación entre sección de crédito y entidad financiera.

- La administración acumula una experiencia importante en sus labores de inspección y control que permite avanzar en una reforma de la legislación más acorde a la realidad.

La Ley 6/1998, de 13 de mayo se plantea, como se desprende de la lectura del preámbulo, eliminar todos aquellos preceptos que puedan inducir a confusión entre la actividad cooperativa efectuada por medio de las SSCC y la actividad propia de las cooperativas de crédito. También pretende eliminar aquellas reglamentaciones restrictivas que dificulten el libre desarrollo de la gestión de estas secciones, teniendo en cuenta que la legislación de las SSCC hay que enmarcarla en la legislación del sector cooperativo en general y no en el del cooperativismo de crédito.

La nueva legislación se caracteriza por un concepto de sección de crédito centrado en contribuir a la financiación de las operaciones del resto de secciones de la cooperativa, a la de los propios socios y gestionar de forma conjunta las disponibilidades líquidas de los socios. Esta también incide en dos aspectos más como son: la profesionalización de la dirección de la sección de crédito y la prohibición de que la sección pueda tener una dimensión de tal orden que constituya, de hecho, la actividad principal de la cooperativa.

#### *1.d. La constitución de ASC, SCCL*

La aparición de ASC, SCCL no es propiamente una constitución de una cooperativa de servicios sino un cambio de la figura jurídica de la Asociación de SSCC creada en 1989 al de una cooperativa de segundo grado. El principal motivo para este cambio es que el volumen de la actividad económica realizada aconsejaba una figura jurídica mas acorde a esa realidad. El crecimen-

to en el volumen de actividad económica se concreta en un importante aumento de las comisiones por la intermediación de productos financieros. Este aumento de debe al incremento de los fondos de inversión en las carteras de las secciones de crédito, que conlleva unas comisiones de gestión que en un 50% son devueltas en forma de comisiones. Todos los socios de la Asociación lo son de la cooperativa de servicios.

Los convenios financieros vigentes en la actualidad son tres: uno con el BBVA, otro con Sabadell Multibanca que básicamente se concreta en la gestión de un fondo de inversión (ASC Patrimoni Fim) i otro con Bankinter como oficina virtual. En ambos casos toda la operativa financiera que las SSCC socias realizan con ellos genera comisiones

## 2. Las SSCC en Cataluña hoy

En este apartado se ha pretendido plasmar de forma cuantitativa la realidad de las SSCC en Cataluña. Para ello se han elegido dos grandes ejes de exposición, por una parte la distribución geográfica y evolución numérica y por otra los datos económicos del colectivo.

### 2.a. Distribución geográfica y evolución en cuanto a número.

En 1985 había en Cataluña, según datos del Registro General de Cooperativas, 153 cooperativas con sección de crédito cuando en la actualidad existen 118. La distribución geográfica provincial es de 3 en Barcelona, 40 en Lleida i 75 en Tarragona.

Desde 1985, el descenso de SSCC en la provincia de Lleida ha sido del 35% (22 SSCC) y en Tarragona del 17% (15 SSCC). A nivel global el descenso ha sido del 23% que se concreta en 35 SSCC. Con estos datos parece evidente que la tendencia es la reducción de SSCC. En cualquier caso, si debemos de hacer notar que en los últimos años esta tendencia muestra una importante ralentización.

En la actualidad en Cataluña hay 24 poblaciones donde la única institución que presta servicios financieros es la sección de crédito de la cooperativa. Es interesante tener en cuenta que el servicio de estas secciones en estas poblaciones no se circunscribe sólo a temática financiera, sino que también facilita servicios de asesoramiento legal y fiscal o de gestoría. La tendencia es a que este número de poblaciones descienda como consecuencia de los procesos migratorios y de la carrera en la apertura de oficinas por parte de bancos y cajas de ahorros. La mejora de las comunicaciones y con ello la movilidad de las personas de estas poblaciones, no puede ser argumento para restar importancia al trabajo de las SSCC en estas poblaciones.

Aunque pueda parecer anecdótico, creemos importante poner de manifiesto que 29 SSCC están ubicadas en poblaciones de menos de 500 habitantes i 25 en poblaciones de menos de 1000 y mas de 500, es decir, casi la mitad de secciones de crédito de Cataluña están en poblaciones de menos de 1.000 habitantes. 10 SSCC están en poblaciones entre 1.000 y 1.500 habitantes, 40 SSCC en poblaciones de entre 1.500 y 2.000 habitantes, 13 SSCC en poblaciones de más de 2.000 habitantes.

**Cuadro 1.**  
**Evolución de la distribución geográfica del número de SSCC por provincias**

	1985	1990	1995	2005	2008
Barcelona	2	2	2	3	3
Lleida	62	43	40	40	40
Tarragona	89	85	81	76	74
Total	153	130	123	119	118

**Cuadro 2.**  
**Saldos medios de las principales masas patrimoniales de las SSCC (en miles de euros)**

<b>Años</b>	<b>Depósitos</b>	<b>Inversión crediticia socios</b>	<b>Inversión crediticia otras secciones</b>	<b>Inversión crediticia</b>	<b>Ventas</b>
<b>1988</b>	1.172	168	192	367	1.250
<b>1989</b>	1.280	216	198	421	1.545
<b>1990</b>	1.467	264	234	499	1.593
<b>1991</b>	1.743	307	252	565	1.587
<b>1992</b>	1.857	319	288	613	1.941
<b>1993</b>	1.941	343	240	589	2.049
<b>1994</b>	2.314	313	336	655	2.723
<b>1995</b>	2.554	379	343	733	3.005
<b>1996</b>	2.951	403	319	739	3.660
<b>1997</b>	3.275	427	367	805	3.949
<b>1998</b>	3.510	541	403	962	3.883
<b>1999</b>	3.732	667	451	1.124	3.840
<b>2000</b>	3.895	565	487	1.076	4.658
<b>2001</b>	4.533	612	633	1.245	5.751
<b>2002</b>	4.773	811	773	1.584	5.892
<b>2003</b>	5.055	863	839	1.702	5.783
<b>2004</b>	5.324	1.038	861	1.899	6.314
<b>2005</b>	5.886	982	830	1.812	6.389
<b>2006</b>	6.289	1.170	837	2.007	6.905

### *2.b. Información económico-financiera*

Las 118 SSCC tienen unos depósitos estimados de 670 millones de euros, de los cuales aproximadamente una tercera parte están destinados a créditos y préstamos a los socios y al resto de secciones de las cooperativas.

Una distribución según el volumen de depósitos daría los siguientes resultados:

- 14 SSCC tienen menos de 1 millón de euros
- 11 SSCC tienen entre 1 y 1,5 millones de euros
- 40 SSCC tienen entre 1,5 y 3 millones de euros
- 26 SSCC tienen entre 3 y 6 millones de euros
- 27 SSCC tienen más de 6 millones de euros

Un dato relevante para conocer mejor el colectivo es que 10 SSCC gestionan aproximadamente la mitad de los depósitos totales.

### **3. ASC, SCCL una organización al servicio de las SSCC**

ASC, SCCL es una cooperativa de segundo grado sujeta a los principios y disposiciones de la Ley 18/2002, de 5 julio, de cooperativas que presta servicios a las SSCC de Cataluña. Desde su creación la estrategia ha sido priorizar los intereses de los socios y ser conscientes de la realidad de las cooperativas. En este sentido es importante hacer notar que las cooperativas en muchos casos, por no decir la mayoría, antepone los intereses de independencia de gestión a los de una mejora de la estructura económica, como lo demuestra el bajo índice de fusiones. Las estructuras personales de las cooperativas como organización están muy consolidadas, lo que dificulta mucho la introducción de cambios. En otras palabras, cualquier cambio se considera una amenaza. Existe una importante falta de conocimiento de la realidad económica de las cooperativas por parte de los propios consejos rectores y administradores. Esta situación va acompañada con un importante crecimiento económico de algunas de nuestras cooperativas sin la correspondiente adaptación en los sistemas de gestión y dirección a esa nueva dimensión. En este sentido, también hay que recalcar el fuerte aumento de la competencia, como consecuencia de la globalización, a que están sometidas las actividades de las cooperativas y en las que se deben desenvolver para conseguir la supervi-

vencia. Las SSCC son un ejemplo claro de este aumento de competitividad, al requerir una gestión de riesgos que nada tiene que ver con la que se requería en los años 90, de la misma forma que conseguir rentabilizar esta actividad cada vez requiere de más dedicación i profesionalidad. Que la sección de crédito sea un centro de beneficios hoy es muchísimo mas difícil que hace 10 años y con un mayor nivel de riesgo.

Apuesta por priorizar los intereses de los socios y ello se concreta en disponer de una estructura mínima (en la actualidad somos tres personas y en los 20 años de existencia nunca hemos superado esta cifra) para evitar el conflicto de intereses entre la organización y sus socios. Ello implica que los intereses defendidos nunca han sido los de la organización (también llamados corporativos), por otro lado casi inexistente, sino la de los intereses de las SSCC de las cooperativas. Esta apuesta estratégica no ha estado exenta de críticas, pues esto ha conllevado un bajo nivel de homogeneización de procesos entre las SSCC, pues no se ha actuado activamente reforzando el grupo, sino que se ha reforzada el individuo. En otras palabras, se ha apostado por unas SSCC potentes para luego conseguir una organización fuerte y no en una gran organización para conseguir posteriormente SSCC potentes. El debate está abierto.

#### *3.a. Que ofrece ASC, SCCL*

Los servicios ofrecidos se pueden clasificar en tres grandes grupos: i) financiero, ii) asesoramiento y formación iii) análisis del sector y representación del colectivo frente a la administración.

En el área financiera, en un primer momento la actividad se centró en mejorar la rentabilidad de la cartera de activos financieros, concentrando oferta de recursos para poder acceder a mejores condiciones. Otro elemento de trabajo en esta área ha sido la mejora en los procesos administrativos diarios de toda la operativa financiera externa de los socios, esencialmente de domiciliaciones, truncamiento de cheques, operaciones en cajeros automáticos, tarjetas de crédito, etc. Y por último, está todo lo relacionado con la intermediación de productos financieros para los socios de las SSCC, ya sea de activo (leasings, renting, crédito hipotecario, ...) como de pasivo (fondos de inversión, carteras de valores, seguros, ...).

Con el tiempo, la importancia de las tres áreas de asesoramiento financiero ha tenido cambios importantes. En un primer momento la mejora de rentabilidad fue la actividad más importante. El importe de las operaciones era un factor relevante para conseguir mejorar las rentabilidades y se estuvo muy activo en este campo. Con el tiempo la propia evolución de los mercados financieros ha introducido importantes cambios en la gestión de las carteras de activos de las SSCC. El aumento de competencia entre las entidades financieras, la reducción de los tipos de interés i la aparición de nuevos productos financieros con niveles de riesgo muy heterogéneos son algunas de las causas de estos cambios. Ello ha provocado que en la actualidad la actividad en esta área sea poco relevante. Esta situación ha provocado que las carteras de inversión de las SSCC, es decir estructuras de riesgo asumido, sean muy heterogénea.

En lo que se refiere a la mejora de los procesos administrativos, empezó con gran fuerza con motivo de la implantación de nuevos sistemas de comunicaciones con las entidades financieras, como fue la transmisión electrónica de ficheros. Este dato parece ahora pueril, pero hay que contextualizarlo a principios de los años 90 cuando toda la información circulaba en soporte papel. Este sistema ha estado sin novedades hasta la actualidad en el que se están dedicando esfuerzos importantes para su mejora, aprovechando las TIC. Este tema se comentará posteriormente como un tema estratégico para los próximos años.

La intermediación de productos financieros para socios aparece como una alternativa a la aparición de nuevos productos financieros que la sección de crédito no puede crear y que goza de demanda entre los socios, como pueden ser los fondos de inversión o de pensiones. También se aprovecha para posibilitar que aquellas SSCC que no ofrezcan determinadas operaciones de activo puedan cubrir esta demanda de sus socios. En estos momentos es una actividad madura pero que evoluciona en función de los mercados financieros, a bajos tipos de interés más apetito de riesgo i menos demanda de los productos propios de la sección de crédito (imposiciones a plazo y libretas ahorro primadas). Todo lo contrario que en la actualidad donde el producto estrella de los ahorradores son la imposiciones a plazo fijo.

En el área de asesoramiento la actividad se centra en las cuestiones propias del desarrollo de la actividad

diaria como pueden ser: consultas sobre productos financieros, asesoramiento financiero concretado en la valoración de riesgos, asesoramiento contable y fiscal tanto para la propia sección de crédito como para los socios, cuestiones legales, formalización de contratos, mecanización de procesos. En esta apartado se puede incluir las actuaciones de formación organizadas para el personal específico de las SSCC en coordinación con el área de formación de la FCAC.

En el área de análisis i representación se pueden distinguir dos grandes grupos de trabajo. El primero destinado a tener un conocimiento preciso de la realidad del colectivo, en lo que se refiere a la información cuantitativa. En este sentido anualmente se elabora un documento de trabajo que contiene la información consolidada de la mayor parte de las cooperativas con sección de crédito de Cataluña, acompañado del correspondiente análisis. La elaboración de este documento se realiza a partir de los informes de auditoria facilitados por los propios socios y no socios. En lo que se refiere a la representación de las SSCC con la administración esta ha estado siempre tutelado por la FCAC, verdadero interlocutor, y donde ASC ha aportado su conocimiento y realidad del colectivo. La concreción de esta tarea de representación ha sido acordada con el colectivo.

En este apartado puede ser importante hacer una breve exposición de como está estructurada la relación entre FCAC i ASC. En primer lugar se debe hacer mención que todos los socios de ASC deben ser socios de la FCAC, condición imperativa que consta en los estatutos de ASC. Los miembros del consejo rector de la FCAC representan a cada uno de los sectores de producción de que consta y las SSCC son uno de estos sectores. Des de su constitución, el presidente de ASC es siempre la persona que el sector elige como representante en la FCAC. Es decir, el representante de las SSCC en el consejo de la FCAC es el presidente de ASC. Esta vinculación ha permitido a la FCAC presentar al representante de las SSCC de la FCAC y presidente de ASC, como candidato a la intersectorial de la CCAE.

### *3.b. Cómo se organiza*

ASC, SCCL está dirigida por un consejo rector de 8 miembros y dos interventores de cuentas que asisten a los consejos con voz pero sin voto. En los estatutos

de la cooperativa está previsto el voto ponderado con un mínimo de un voto y un máximo de tres. Cada final de ejercicio se ordena a todos los socios en función del volumen de actividad financiera que han tenido con la cooperativa (comisiones generadas y la cuota anual), para posteriormente hacer tres grupos de igual número de socios. Los socios comprendidos en el grupo de mas actividad económica disponen de tres votos, los de actividad media dos votos, y los del último grupo 1 voto.

Una de las características del consejo rector es que los representantes de las cooperativas son directivos de estas en su mayor parte, en detrimento de los cargos de consejeros de las cooperativas. Esta característica se ha mantenido desde la creación, con lo que se ha intentado transmitir una imagen de organización técnica y no política. La faceta política se ha dejado siempre a la FCAC, que es la representante de todas las cooperativas, y en ningún momento ha sido objetivo de ASC asumir tales atribuciones.

El consejo rector no tiene una periodicidad fija de celebración, sino que las reuniones se convocan en función de los temas a tratar. En cualquier caso los periodos no superan nunca los dos meses.

### *3. c. Cómo de financia*

Los ingresos provienen de dos fuentes, la principal son las comisiones por intermediación procedentes de la actividad económica de los convenios y la secundaria son unas facturas por servicios generales (similar a una cuota) cuyo importe está en función de los depósitos de cada sección de crédito.

Los gastos igualmente se pueden agrupar en dos grandes grupos. Un primer grupo, no por ello el más importante, agrupa los gastos propios del funcionamiento como personal, desplazamientos y gastos generales. El segundo apartado son las comisiones revertidas a los socios.

El objetivo económico es revertir el importe máximo de las comisiones generadas por los convenios. Este objetivo se combina con el principio de financiación mixto que desde su creación ha asumido ASC. Este principio de financiación mixta, heredado de cuando ASC no tenía como objetivo maximizar la reversión de comisiones, se concreta en que los gastos

de funcionamiento se financien aproximadamente al 50% por la facturación de servicios a los socios (cantidad fija anual en función de los depósitos) y el resto con una parte de las comisiones.

Un dato importante en la financiación de ASC es que no ha recibido desde su creación ningún tipo de subvención pública. Los datos del último ejercicio, año 2007, dan unos ingresos que 457.650 euros. De este importe aproximadamente el 20% proviene de la facturación por servicios a los socios (cuotas) y el resto son ingresos de la intermediación financiera en base a los convenios vigentes. En lo que se refiere a los gastos, los propiamente de funcionamiento son aproximadamente de 157.000 euros.

### *3.d. Cual es la estrategia para los próximos años*

En este apartado se intentarán explicitar el rumbo estratégico de ASC para los próximos años, atendiendo a la identificación de las principales elementos que forman el entorno de las SSCC en Cataluña y la propia filosofía acumulada como organización por esta. Entre los elementos que componen el entorno es importante recordar: i) la actividad agrícola en lo que se refiere a volumen económico y poblacional está en una tendencia decreciente, con una pendiente que se puede agravar en los próximos años; ii) la competencia en el sector financiero es muy alta provocando dificultad para rentabilizar su negocio; iii) los cambios de los últimos años han provocado una asimetría entre las necesidades de gestión, ya sea de dirección o de gobierno corporativo, y los medios disponibles; iv) el posicionamiento de la Generalitat de Catalunya sobre las funciones i actividades de las SSCC.

3.d.i. Qué cambios se introducirán en los convenios con entidades financieras.

La experiencia acumulada con la gestión de los convenios, unida a los cambios que en los últimos años ha habido en el sector financiero y en las propias SSCC aconseja introducir cambios sobre las áreas a priorizar en los convenios con las entidades financieras. En líneas generales esta reorientación se concretará en los siguientes puntos:

- El aumento de productos financieros ha provocado que cada sección de crédito tenga una cartera de

inversiones personalizada lo que comporta que la agrupación de recursos para mejorar las rentabilidades haya perdido parte de su razón de ser.

- El aumento de productos de inversión comporta una mayor necesidad de asesoramiento, sin intereses comerciales, y una mayor preparación de las personas intervinientes. Esta realidad, unida a la gran diversidad de entidades financieras, abre una vía a la ampliación de los convenios con entidades financieras con el objetivo de:

\* Ganar poder de negociación con la entidad financiera, por el potencial del colectivo, con lo que se pueden negociar unas mejores contraprestaciones en el retorno de comisiones.

\* Se amplía la presión sobre la actividad de gestión de carteras o venta de activos financieros de las entidades financieras, al conocer que sus relaciones con las SSCC están siendo tuteladas por ASC.

\* Evitar comportamientos oportunistas por parte de las entidades financieras entre el colectivo de SSCC.

- En los convenios con las entidades financieras que centran la operativa diaria de sección de crédito de los socios, centrar los esfuerzos en introducir las nuevas tecnologías en las operaciones diarias. Entre estas actuaciones se pueden citar:

\* Traspaso de operaciones informativas telefónicas a Internet.

\* Minimizar la información en soporte papel y maximizar el soporte telemático para la recepción de documentación.

\* Maximizar la implantación de nuevas tecnologías en la relación sección de crédito – entidad financiera.

- Profundización de la figura de agente para posibilitar que las SSCC dispongan del mayor abanico posible de productos financieros. Mediante esta figura se posibilita este suministro y la consiguiente contraprestación económica.

La idea que preside esta línea estratégica se puede concretar en la frase “el socio de la cooperativa puede satisfacer cualquier necesidad financiera en la sección

de crédito”. Bajo este principio se encuentra la idea mas profunda de que la potenciación de todas las secciones de la cooperativa es imprescindible para reforzar la cooperativa. El fin es fortalecer la cooperativa y los medios el fortalecimiento de las secciones.

#### 4. d.ii. Implementación de un plan de autocontrol.

El primer objetivo de este plan es ayudar a la cooperativas con sección de crédito a transmitir a sus socios la idea de que son las primeras preocupadas por el buen gobierno, el rigor y la prudencia en la gestión de las SSCC. El colectivo es consciente de que nuestra supervivencia depende de nuestro esfuerzo por mejorar cada día y que entre todos debemos trabajar por mantener la reputación de nuestras organizaciones.

El plan de autocontrol aprobado por parte de ASC se concreta, en una primera etapa, en dos actuaciones:

- Facilitar información a ASC, con periodicidad de semestres naturales, sobre las principales masas patrimoniales. En esta actividad se controlará que dicha información se reciba durante el mes siguiente (julio y enero). De no ser así se hará una llamada telefónica reclamando dicha información. Sino se recibe, se enviará una carta certificada al presidente de la cooperativa y al director de la sección de crédito reclamando el suministro de dicha información. Semestralmente se elaborará una relación de carácter público de todas aquellas SSCC que incumplan con el envío de la información solicitada.

- Organizar reuniones entre el personal de ASC y el consejo rector de aquellas cooperativas con sección que no cumplan con la normativa vigente para las secciones de crédito. Con estas reuniones se pretende: i) concienciar a los miembros del consejo rector de sus responsabilidades por el incumplimiento de la normativa vigente; ii) que el cumplimiento de la normativa es una garantía para los depositantes de la sección de crédito;

- Establecer un plan con plazos i acciones que permitan a la sección de crédito cumplir con la normativa en el menor tiempo posible.

## Tecnologías de la Información y Comunicaciones en las Secciones de Crédito de las Cooperativas

Jose Vicente Sorni Ferrer

Dpto. Entidades Financieras. Gregal Soluciones Informáticas, S. L.

### 1. Introducción

La ley de Sociedades Cooperativas de España (Ley 27/1999) en su artículo 5. expone: “ Las cooperativas de cualquier clase excepto las de crédito, podrán tener, si sus Estatutos lo prevén, una Sección de crédito, sin personalidad jurídica independiente de la cooperativa de la que forma parte, limitando sus operaciones activas y pasivas a la propia cooperativa y a sus socios.

#### *Operativa*

Los socios de la Cooperativa utilizan los servicios de la Sección de Crédito como auténticos bancos, con la única imposibilidad de enlazar directamente con el sistema bancario español. Los productos habituales son: cuentas de ahorro, cuentas corrientes e imposiciones a plazo fijo. Estos pasivos servirán para financiar a los socios y a la propia Cooperativa. Los préstamos, generalmente a medio o largo plazo, y los créditos, anuales, ayudan a los socios a conseguir la financiación necesaria para la explotación de sus fincas o actividades. Otras Secciones de la Cooperativa (tienda de suministro, gasolinera, ...) que facturan al socio pueden realizar los cargos a las cuentas-Sección de los mismos. De igual modo los abonos (ventas de las cosechas, subvenciones, nóminas) también podrán ser anotados.

Las ventajas son evidentes para la Cooperativa: cobra intereses por el aplazamiento de los pagos, controla el total del riesgo del socio y consigue una tesorería más desahogada. Una última ventaja es la fidelización con nuestro socio-cliente.

El problema anteriormente mencionado sobre la imposibilidad de acceder al sistema bancario puede ser resuelto, y de hecho lo está, utilizando el sistema de “doble cuenta”. La Cooperativa firma un acuerdo de colaboración con un banco o caja. Por cada cuenta en la Sección se apertura una en la otra entidad. Sobre las cuentas-banco se logra acceder al sistema bancario

(transferencias, pago pensiones, telefonía etc.). Diariamente los saldos de las cuentas-banco son iguales a una cantidad fijada y las diferencias son abonadas o cargadas en la cuenta general de la Sección mantenida en el banco. La solución informática para la correcta gestión de la Sección de crédito no se reduce a una contabilidad con liquidaciones de intereses, va mucho más allá. Prácticamente opera como un Banco o Caja aunque con características que la diferencian de estas. Partiendo de estas premisas los planteamientos de salida para el desarrollo del aplicativo serán: la normalización, parametrización y visión de producto abierto al grupo de clientes.

### 2. Implantación TIC's (Hardware, Software, Comunicación, Formación y Asistencia) en una Sección de Crédito

Aplicar las **Tecnologías de la información y comunicaciones** (Tic's) ha sido y será imprescindible para incrementar la competitividad y la productividad de las empresas. La gran banca fue un sector pionero en informatizar su negocio. Grandes sistemas hardware y miles de líneas de código movían las cuentas y operaciones de sus clientes. Frente a estas fuertes inversiones, las Secciones pequeñas y disgregadas eran incapaces de cubrir estos costos (provincialmente hubo algún intento fracasado de aglutinar su informática).

Descartados los grandes centros de cálculo, será con la aparición de los Pc's cuando se hace accesible para las Secciones soluciones informáticas. La evolución en las prestaciones del hardware y su abaratamiento nos ha conducido a entornos gráficos y a solicitar a los sistemas cada vez “más”: más operatoria, más personalización, más integración, más comunicación, más seguridad. En la actualidad, las soluciones globales (hardware + software + conocimiento) como la que presenta Gregal Soluciones Informáticas, S.L <http://www.gregal.info> destinadas específicamente a

las Secciones de Crédito dotan de armas con las que luchar en el competitivo mercado financiero.

#### *Hardware y Software base*

La arquitectura debe adecuarse a tres factores: tamaño (número de usuarios concurrentes y volumen de datos), distribución (uno o varios centros) y previsión de crecimiento. Resulta absurdo sobredimensionar con dispendios que nunca repercutirán en beneficio para la cooperativa. Atendiendo al número de usuarios y centros de trabajo se ha optado por una solución hardware escalable.

Para una Sección mínima con un usuario solo será necesario un PC o pequeño Servidor con sistema operativo Windows Vista o Server 2008 (recomendado). En cuanto el número de usuarios aumenta iremos hacia una topología Cliente-Servidor formado por un Servidor Central provisto de Windows Server 2008 y PC's con Windows Vista. El servidor central cumplirá las siguientes funciones: 1) Servidor de Seguridad – Acceso, Usuarios ....; 2) Servidor de Aplicaciones; 3) Servidor de Base de Datos; y 4) Sistema de backup. Finalmente, si la cooperativa dispusiera de varios centros, añadiríamos una Red Privada Virtual (RPV) que nos garantizara la comunicación y seguridad adecuada.

Además de los conocidos dispositivos, que encontramos en cualquier oficina administrativa, la Sección de crédito hace uso de maquinaria propia. Las impresoras de libretas, lectores de bandas magnéticas (tarjetas y libretas), recicladores y dispensadores facilitan el trabajo.

#### *Funcionalidad Software*

Podemos categorizar las funcionalidades en seis grupos:

1. Mantenimiento (aperturas, modificaciones, cancelaciones, extractos de comunicación de operaciones), periodificación y liquidación de: libretas ahorro, cuentas corrientes, cuentas créditos, imposiciones y préstamos.

2. Caja o ventanilla con la introducción de movimientos de cargos y abonos sobre las cuentas, tanto operaciones de metálico como de no metálico: pago de cheques, pago y cobro de recibos, ingresos de cheques otras entidades, transferencias, traspasos entre cuentas etc. Consulta de: saldos, personas relacionadas, extractos movimientos por pantalla y por impresoras, domiciliaciones, cheques asignados etc.

3. Operaciones de compensación: Operaciones de cargo/abonos de documentos físicos: recibos, facturas etc. Mediante dos métodos: por cuentas o por remesas (cargos/abonos múltiples de la misma operación sobre muchas cuentas.)

4. Truncamiento: Gestión de movimientos cargo/abono sobre cuentas recibidos mediante soporte electrónico formatos correspondientes a la Asociación Española de Banca <http://www.aebanca.es/>. CSB 19, 34, 43 etc. Conciliación bancaria, recibos domiciliados, cheques, transferencias, cargos y abonos.

5. Generación de ficheros al exterior para abonar o cargar operaciones a través de otra entidad financiera o gestionar la “doble-cuenta”.

6. Otros procesos: Inventarios mensuales de todo tipo de cuentas, informes de gestión y de auditoria, fin de día automático, tratamiento automático de la cartera de préstamos, liquidación y renovación automática de plazos fijos, diario de operaciones, cartas de notificación de operaciones, conexión con contabilidad, declaraciones fiscales (123, 126,181,191,193, 196 y 347) y obligaciones de carácter autonómico.

#### *Comunicación Electrónica*

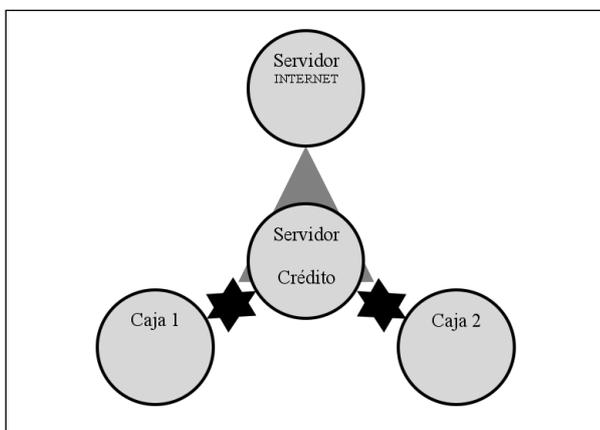
Las tradicionales cartas enviadas por la Sección de crédito a los domicilios de los titulares adolecen de defectos: tardanza, acceso físico, costes elevados ....

Internet (utilizando tecnologías Web. Apache, Tomcat) nos puede ayudar a reducir estos costes y ofertar a nuestros socios-clientes la comunicación de las posiciones y datos fiscales desde cualquier navegador conectado a la red. <https://test.ispsecciondecredito.com/>



Esta peculiar Sección electrónica toma los datos del servidor de Sección de Crédito. La información es comprimida y tras validarse el administrador con usuario y contraseña en el navegador se sube encriptada con un protocolo SSL 128. Ya en el servidor de Internet la Base de datos se descomprime y pone en producción.

Este funcionamiento OFF-LINE garantiza la seguridad en el servidor de la Cooperativa, no es accesible, y además facilita a la cooperativa el paro de la presentación de movimientos.



Los usuarios al igual que los administradores deben entrar validando su usuario y contraseña. Las operaciones a realizar serán: consultas de cuentas de ahorro, corriente, créditos y sus históricos, consultas plazos consultas préstamos y cartera consultas fiscales, solicitud de transferencias.

#### *Modelo Formativo*

La formación tanto teórica como operativa es fundamental para la competitividad de la Sección de Crédito, no debemos olvidar que en el mercado financiero la innovación de productos esta a la orden del día. Es indudable que en una implantación inicial el modelo clásico presencial profesor alumno es el más adecuado. Pero la continúa evolución del producto obliga a formar de una manera continúa efectiva y económica.

El actual modelo formativo utiliza los medios: presencial, telefónico, correo electrónico, hipertexto y la hipermedia. Ha sido precisamente la hipermedia (video, animaciones, grabaciones) una de las mejoras que han sido más agradecidas por los usuarios. Mediante los videos el operario puede comprobar

exactamente como son los procesos y elecciones para ejecutar. Añadir que para procesos cuya frecuencia es escasa (anuales, trimestrales) las grabaciones son la mejor herramienta para una correcta explotación de los datos.

Los Sistemas Interactivos de Enseñanza y Aprendizaje abren unos nuevos horizontes en el ámbito formativo. Mediante una Arquitectura de Hipermedia Adaptativa se permite la autoformación personalizada en multis Sesiones. El nivel inicial, puesto de trabajo, preferencias o navegación son factores que gestionarán los flujos (orden y cantidad) de la información.

#### *Actualizaciones y mantenimiento*

Objetivo de Gregal es dar el mejor servicio reduciendo los costes temporales y económicos. Los servicios de Internet de nuevo se ponen a disposición de las Secciones.

Las tareas de actualización (descarga y auto instalación) de la aplicación se automatizan. La descarga de los ejecutables se hace desde servidores seguros de Internet a petición de los usuarios. Para las tareas de mantenimiento por parte de Gregal las conexiones por terminal remoto y accesos a los puestos de trabajo aceleran los tiempos de respuesta.

### **3. Corolario**

El modelo presentado aplicando Tic's ofrece a la Sección de crédito todos los aspectos: el software y hardware, comunicaciones, el asesoramiento operativo y funcional.

La reducción de costes y evolución de las tecnologías de comunicación han conducido a la explotación y mantenimiento de las aplicaciones por conexiones remotas reduciendo drásticamente los tiempos de respuesta y costes en la inclusión de mejoras o resolución de incidencias.

#### *Direcciones Internet*

[www.secciondecredito.com](http://www.secciondecredito.com) Sección de Crédito  
[www.gregal.info](http://www.gregal.info) Gregal Soluciones Informáticas, S.L.  
[www.boe.es](http://www.boe.es) Boletín Oficial del Estado.  
[www.aeat.es](http://www.aeat.es) Agencia Estatal Tributaria.  
[www.aebanca.es](http://www.aebanca.es) Asociación Española de Banca.

## **Desenvolupament Cooperatiu (DESCOOP): Un fondo de inversión en cooperativas valencianas**

**Paloma Tarazona Cano**  
Directora de FEVECTA

En septiembre de 2007 tres cooperativas de crédito valencianas (Caixa Popular, Caixa San Isidro de la Vall d'Uixo y Caixa Almassora) y FEVECTA (La Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado) constituían, después de casi un año de trabajos preliminares DESCOOP (Desenvolupament Cooperatiu), un fondo de inversión que nacía con la finalidad de ofrecer apoyo financiero y de asesoramiento a nuevos proyectos cooperativos en la Comunidad Valenciana. El presente artículo revisa los antecedentes y motivaciones de la creación del fondo y ofrece un resumen de sus normas de funcionamiento así como de los resultados de su primer año de vida.

### **Antecedentes**

La idea de poner en marcha un fondo para financiar proyectos cooperativos había comenzado a gestarse como un proyecto de fomento del cooperativismo en la Comunidad Valenciana auspiciado inicialmente por FEVECTA.

Entre los fines de la Federación está el fomento cooperativo entendido tanto como el apoyo a la creación de nuevas cooperativas como al crecimiento y desarrollo de las ya existentes. FEVECTA cuenta con varios recursos para el cumplimiento de esta finalidad, que tradicionalmente han consistido en impartición de formación, asesoramiento en materia cooperativa y acompañamiento a la puesta en marcha en el caso de nuevos proyectos. En este marco, la preocupación por facilitar a las cooperativas y a los emprendedores cooperativos la financiación necesaria para poner en marcha sus proyectos ha sido una fuente de preocupación constante para esta organización. Esta preocupación ha

sido siempre especialmente grave para el caso de los nuevos emprendimientos cooperativos por dos motivos. El primero es la escasa capacidad económica y de endeudamiento con que cuentan habitualmente los promotores de estas iniciativas. Además, a consecuencia de esta dificultad para captar los recursos indispensables para emprender, un número relevante de estas iniciativas tienden a iniciar la actividad con menos recursos financieros de los necesarios, lo que provoca a corto plazo fuertes crisis de liquidez o la imposibilidad de acometer inversiones inaplazables, circunstancias ambas que pueden llevar rápidamente a la disolución de una iniciativa empresarial incipiente.

Conscientes de esta realidad, la Federación ha puesto en marcha varias iniciativas orientadas a paliar estas dificultades. Entre ellas, destacan un acuerdo con la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana y varios convenios de colaboración suscritos con entidades financieras. Sin embargo, estos acuerdos facilitaban a la cooperativa, nueva o antigua, únicamente el acceso a financiación ajena, pero no un marco adecuado de acceso a capital.

El acceso a capital por parte de las cooperativas ha sido siempre una cuestión espinosa. Es oportuno recordar que en las primeras leyes cooperativas, no se preveían instrumentos de participación en el capital de las cooperativas más allá de las aportaciones sus socios. En la ley Valenciana aparece la figura del asociado y con ella la posibilidad de que personas y entidades que no sean socios aporten capital a la cooperativa, en 1995. No obstante, una cosa es que exista la posibilidad y otra que la figura tenga un desarrollo adecuado en el día a día de las cooperativas. Son varias las dificultades con las que se encuentran las cooperativas para seducir a potenciales inversores:

- En primer lugar el principio cooperativo de una persona un voto, reconcierta al inversor tradicional acostumbrado a que su participación económica en una empresa condicione sus derechos políticos y anula directamente a todos aquellos que desean hacerse con el control de la sociedad a través de la compra de acciones o participaciones.

- En segundo lugar, las cooperativas no cuentan con participaciones ni con acciones, sino con aportaciones que no se pueden transmitir salvo en casos estrictamente acotados por la ley. No existe por tanto la posibilidad de deshacer una posición inversora en una cooperativa a través de la venta de participaciones y, por tanto, hay que esperar hasta que venza el plazo de recuperación de las aportaciones para obtener el reembolso de las mismas.

- Pero posiblemente, la mayor dificultad para atraer inversores resida en las limitaciones a las que se somete la distribución de resultados por la obligación de dotar reservas y el fondo de promoción y formación, así como por el hecho de que únicamente una parte del resultado disponible puede repartirse entre los socios de capital.

Por todo ello, es evidente que las posibilidades que tiene una cooperativa de persuadir a un fondo de capital riesgo o un "business angel" de que invierta en su actividad son muy escasas. Y además, no todos los proyectos a los que se orienta DESCOOP cuentan necesariamente con el potencial de crecimiento que requieren este tipo de inversores.

La inadecuación de los instrumentos de inversión existentes en el mercado para atender las necesidades del público objetivo de DESCOOP quedó patente, de hecho, al inicio de las negociaciones emprendidas entre FEVECTA y el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) de cara a materializar una aportación económica de FEVECTA al Fondo de capital riesgo COMVAL Emprende, promovido por esta organización y a través del cual la Federación pretendía articular, en un primer momento, las inversiones que actualmente realiza DESCOOP. Efectivamente, una vez constatada la escasa experiencia de FEVECTA en la gestión de operaciones financieras de todo tipo, la vía más razonable para facilitar a las cooperativas un instrumento para la obtención de capital inversor, parecía ser aliarse con aquellos agentes del mercado de capital que podrían aportar la experiencia, los conocimientos y los recursos necesarios. La posibilidad de entrar en el accionariado de COMVAL Emprende en el momento de la

puesta en marcha de este proyecto parecía que se consolidaba como la oportunidad que FEVECTA había estado esperando para ofrecer a las cooperativas una vía de obtención de capital para sus proyectos. Sin embargo, las dificultades anteriormente expuestas pusieron pronto de relieve que la configuración del capital en las cooperativas difícilmente iba a adaptarse a las prioridades de los gestores de este tipo de fondos.

Fue en este momento cuando empezó a considerarse la posibilidad de constituir un fondo propio hecho a medida de las necesidades de nuestros emprendedores cooperativos. La idea de contar con alguna entidad financiera que aportase experiencia y conocimientos sobre la gestión de un fondo de estas características seguía siendo válida, y la opción más lógica parecía ser acudir al cooperativismo de crédito, en la esperanza de que esta parte del sector financiero entendiese mejor las particularidades de las cooperativas y fuese más permeable a nuestros planteamientos. Tras varios meses de búsqueda de socios para proyecto, se formó el partenariado que actualmente compone DESCOOP.

La idea de crear un fondo inversor en el capital de las cooperativas no es totalmente nueva, ya que cuenta como precedente con la experiencia extinta del Fondo de Inversión Cooperativo "FIC", vinculado al Grup Empresarial Cooperatiu Valencià. Si bien ambos fondos comparten el objetivo de fomentar el cooperativismo en la Comunidad Valenciana a través de facilitar el acceso a financiación, frente a su predecesor, DESCOOP, no obstante, cuenta con algunas particularidades que le confieren una identidad propia y diferenciada. La diferencia más importante entre uno y otro fondo radica en la composición de sus bases sociales. Mientras que los socios del FIC incluían a varias cooperativas de importancia en volumen y tamaño de la Comunidad Valenciana además de a la cooperativa de crédito Caixa Popular, DESCOOP integra a la FEVECTA, además de a tres entidades financieras del mundo cooperativo. Además, la secretaría técnica del FIC estaba gestionada por Caixa Popular y sobre esta cooperativa recaía una parte importante de la responsabilidad en la búsqueda de proyectos para invertir. En DESCOOP es FEVECTA la entidad que gestiona la secretaría técnica del fondo y es esta entidad la que difunde la actividad del fondo y aporta la mayoría de nuevos proyectos. Esto ha generado que el tipo de inversiones de uno y otro fondo difieran sustancialmente. Mientras que el FIC centraba su actividad en nuevos proyectos de cooperativas consolidadas,

DESCOOP prima las solicitudes de nuevos emprendimientos.

### Reclutamiento de proyectos

Efectivamente FEVECTA utiliza sus centros de atención a emprendedores repartidos por toda la Comunidad Valenciana como la principal fuente de nuevos proyectos de inversión para DESCOOP. En ellos se atiende de media a unos 150 grupos emprendedores cada año, de éstos y tal y como muestran las tablas más abajo, se constituyen unas 30 cooperativas, que vienen a crear algo más de 100 nuevos puestos de trabajo, casi la totalidad de ellos a través de la figura del socio trabajador. Estas 30 cooperativas suponen entre el 20% y el 25% del total de cooperativas de trabajo asociado creadas en un año en toda la Comunidad Valenciana. FEVECTA además cuenta con un servicio de atención a agentes de desarrollo local y asesores que crean cooperativas, lo que facilita que la organización pueda llegar directamente o indirectamente a la casi totalidad de emprendimientos cooperativos que se generan en nuestra comunidad.

Esta proximidad de FEVECTA a los emprendedores cooperativos genera que una parte importante de los proyectos de inversión de DESCOOP provengan de esta cantera.

---

#### Año 2004

---

Total de cooperativas de trabajo asociado creadas en la Comunidad Valenciana . . . . .	126
Total Cooperativas constituidas desde FEVECTA . . . . .	30

---

#### Año 2005

---

Total de cooperativas de trabajo asociado creadas en la Comunidad Valenciana . . . . .	129
Total Cooperativas constituidas desde FEVECTA . . . . .	30

---

#### Año 2006

---

Total de cooperativas de trabajo asociado creadas en la Comunidad Valenciana . . . . .	134
Total Coop. constituidas desde FEVECTA . . . . .	30

---

Por otro lado, FEVECTA asocia a aproximadamente un tercio de todas las cooperativas de trabajo asociado existentes en la Comunidad Valenciana y mantiene una base de datos con información de todas las que están económicamente activas, lo que facilita también el reclutamiento de proyectos entre cooperativas consolidadas.

### Instrumentalización del fondo y origen de las aportaciones

Los socios de DESCOOP optaron por crear una **entidad nueva, con personalidad jurídica propia** y diferente de la de cada uno de ellos, bajo la forma de **cooperativa de 2º grado**. Se prefirió esta opción frente a la posibilidad de crear una fundación, principalmente por el consenso que existía entre los socios de crear un proyecto cooperativo, que en la medida de lo posible se enraizase totalmente en el movimiento. Por otro lado, la creación de una cooperativa de 2º grado parecía también la opción más adecuada, debido al origen de buena parte de las aportaciones con las que se nutriría el fondo.

Efectivamente, la forma en la que se ha resuelto la cuestión de la captación de recursos para DESCOOP ha sido genuinamente cooperativa. Una de las ventajas menos explotadas del movimiento cooperativo es su capacidad para generar sus propios recursos para el fomento del cooperativismo a través de las dotaciones al fondo de formación y promoción cooperativa y la indivisibilidad de la reserva obligatoria. Respecto del primero, la ley valenciana de cooperativas 8/2003 dice que se aplicará a:

“ - la formación de los socios y trabajadores de la cooperativa en los principios y técnicas cooperativas, económicas y profesionales  
 - la promoción de las relaciones intercooperativas  
 - la difusión del cooperativismo y  
 - la promoción cultural, profesional y social del entorno local o de la comunidad en general”

Según datos del Instituto Valenciano de Finanzas, únicamente las cooperativas de crédito con sede social en la Comunidad Valenciana dotaron más de 14 millones de euros en 2005 conjuntamente a estos fondos, la mayoría de los cuales se destinó a la promoción cultural y social de su entorno. No obstante es evidente que la aportación a un fondo como DESCOOP cabe fácilmente en las finalidades de promoción de las relacio-

nes intercooperativas y la difusión del cooperativismo, más aún si el fondo toma la forma de cooperativa de segundo grado. Ha sido esta vía la que se ha utilizado principalmente para la captación de fondos para DESCOOP. De hecho, el objeto social de DESCOOP reza del siguiente modo:

*“El objeto de la Cooperativa consistirá en **facilitar a sus cooperativas y entidades socias el cumplimiento de sus obligaciones de promoción del cooperativismo, así como el desarrollo de actividades de interés común.** Para ello, podrá proceder a la suscripción y desembolso de aportaciones voluntarias al capital social, preferentemente en cooperativas de reciente constitución al objeto de fomentar su crecimiento y consolidación en el mercado.”*

Junto con esta fuente de aportaciones DESCOOP cuenta también con fondos procedentes de cooperativas disueltas o transformadas. Efectivamente, dada la irrepartibilidad de la reserva obligatoria, la ley valenciana prevé que en caso de disolución o transformación de la cooperativa, el saldo resultante tras las operaciones de liquidación sea puesto a disposición bien del consejo valenciano del cooperativismo, bien de la federación de cooperativas que se señale en los estatutos, o que vaya a integrar la reserva obligatoria de otra cooperativa. La política de FEVECTA respecto de la aplicación de los fondos que capta por esta vía ha sido su vinculación a proyectos concretos de fomento cooperativo y, en el caso de DESCOOP, la aportación de FEVECTA al fondo procede de este origen. Así pues, la constitución de DESCOOP como cooperativa de 2º grado abre, por tanto, también la posibilidad de derivar haberes líquidos resultantes de la disolución o liquidación de cooperativas a este proyecto.

### **Inversiones de DESCOOP**

#### *Proyectos de inversión*

La inversión se realiza preferentemente bien en proyectos **para la puesta en marcha de cooperativas de trabajo asociado**, bien en cooperativas de trabajo asociado **ya consolidadas** que cuenten con un proyecto de inversión novedoso que suponga el desarrollo de una nueva actividad o área de negocio dentro de la organización.

Se considera excepcionalmente la inversión en proyectos que contemplen la puesta en marcha de otras

clases de cooperativas que no sean de trabajo asociado, siempre que incluyan en sus estatutos la figura del socio de trabajo. La inversión en estos proyectos no podrá superar el 25% del capital total del fondo en un momento dado.

#### *Articulación de las inversiones*

DESCOOP, se incorpora, bajo la figura social de “**asociada**” (o socio de capital). La financiación de DESCOOP tendrá la consideración legal de “**aportación voluntaria**” al capital de la cooperativa. Esta aportación voluntaria confiere a DESCOOP, de acuerdo a la legislación cooperativa, derechos económicos y políticos:

Derechos económicos: la aportación voluntaria da derecho a recibir una remuneración en forma de interés sobre el capital invertido. La ley limita esta remuneración a 6 puntos por encima del interés legal del dinero. Igualmente, la aportación voluntaria al capital de una cooperativa da derecho a participar en los resultados de la misma.

Como regla general se acuerda la remuneración del capital invertido en base a un interés que se fija, de modo orientativo, en dos puntos por encima del interés legal del dinero. Salvo casos excepcionales, en los acuerdos de inversión no se incluye la participación en beneficios como parte de la remuneración del capital invertido.

No obstante, el Consejo Rector de DESCOOP puede acordar con las cooperativas financiadas, en casos excepcionales, sistemas de remuneración al capital invertido que incluyan participación en resultados y/o menor o mayor interés del establecido como regla general. Este caso todavía no se ha dado.

Derechos políticos: Si así se hace constar en estatutos, la aportación voluntaria da derecho a disponer de una cantidad determinada de votos en la asamblea general con un límite legal del 25% del total de votos presentes y representados en cada votación para el conjunto de los asociados. Además, este tipo de aportaciones pueden generar el derecho a contar con un representante de los “asociados” en el consejo rector.

Se considera beneficioso, tanto para las nuevas cooperativas como para la DESCOOP, la participación de éste en los consejos rectores de éstas. Desde el

punto de vista de las cooperativas, puede resultar de gran valor para su consolidación y crecimiento, contar durante la duración de la inversión con la participación de técnicos conocedores del mundo del cooperativismo en su consejo rector. La experiencia de gestión del fondo, hasta la fecha, ha demostrado que la posibilidad de contar con un consejero externo, experto en cooperativismo, es uno de los aspectos más valorados por las cooperativas que solicitan la inversión en capital. Aunque todavía es pronto para valorar con rigor el impacto que esta figura tiene en la gestión de las cooperativas financiadas, parece que éste puede ser uno de los principales valores añadidos del fondo y pone de relieve la importancia de optar por un fondo muy especializado en el sector cooperativo.

Desde el punto de vista de DESCOOP, su participación en los consejos rectores de las cooperativas en las que invierte da una mayor seguridad y estabilidad a la inversión realizada y le garantiza información regular y fidedigna sobre la marcha del proyecto.

Se garantiza, por tanto, que todas las cooperativas que aspiren a recibir financiación de DESCOOP reflejen en sus estatutos el derecho de los asociados de voto en la asamblea y a contar con un representante en su consejo rector.

Es el Consejo Rector de DESCOOP quien nombra, de entre los socios de DESCOOP el representante de la misma en cada Consejo Rector de cada cooperativa financiada.

#### *Montante de las inversiones, remuneración y plazo de recuperación*

Las inversiones en cada cooperativa se han situado hasta la fecha entre los 20.000 euros y los 100.000

euros. Las solicitudes han abarcado desde poco más de los 9.000 euros a los 150.000 euros, no obstante la mayoría de las peticiones se encuentran entre los 30.000 euros y los 70.000 euros.

En general, las inversiones buscan un equilibrio entre el capital aportado por los socios y el capital aportado por DESCOOP. Como regla, no se realizan inversiones que supongan más de la mitad del capital comprometido por los socios y los proyectos son valorados mejor si el ratio se encuentra entorno al 80-20 o 70-30, asumiendo DESCOOP la aportación minoritaria.

Las inversiones se remunerarán a un tipo de interés de mercado ajustado que se fija de modo orientativo en el interés legal del dinero más dos puntos. Los intereses serán pagaderos mensual, trimestral, semestralmente o con cualquier otra la periodicidad que se refleje en el acuerdo de inversión que suscriban la cooperativa y DESCOOP.

La recuperación del capital se realizará entre el 3er y el 5º año después de la inversión. La legislación cooperativa no permite al asociado reclamar la devolución del capital invertido antes del tercer año, por lo que las inversiones tendrán un periodo de carencia mínimo de esa duración.

#### **Resultados concretos tras un año de funcionamiento**

Tras su primer año de existencia, DESCOOP ha valorado 9 solicitudes de financiación y aprobado 3. De éstas, 2 responden a proyectos de cooperativas de nueva creación y una procede de una cooperativa consolidada. A la conclusión del presente artículo se ha materializado la inversión en una de las 3 cooperativas.



# OBSERVATORIO ESPAÑOL DE LA ECONOMÍA SOCIAL

www.observatorioeconomiasocial.es

- Estadísticas de la economía social en España
- Noticias de actualidad
- Boletín informativo semanal vía e-mail
- Agenda de eventos,...

Con especial atención a la investigación e información, y al papel de las universidades en el estudio y formación de la economía social

**ÁREA SOCIAL: LA EVOLUCIÓN DE ENTIDADES**

**Sociedades Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 2000-2008**

Comunidad Autónoma	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Andalucía	162	170	188	197	210	220	225	228	224
Aragón	34	31	37	37	41	37	37	37	42
Asturias	28	15	10	5	5	5	10	14	14
Baleares	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Cantabria	19	13	12	4	1	1	1	1	1
Castilla-La Mancha	7	6	4	1	1	1	1	1	1
Castilla y León	107	137	169	174	190	203	203	203	203
Cataluña	434	490	509	540	544	549	550	550	550
C. Valenciana	204	214	208	202	242	237	239	239	239
Extremadura	65	68	66	66	66	66	66	66	66
Gaia	65	65	65	65	65	65	65	65	65
Madrid	163	242	305	340	340	340	340	340	340
Murcia	187	211	227	227	227	227	227	227	227
Navarra	22	23	23	23	23	23	23	23	23
País Vasco	32	32	32	32	32	32	32	32	32
País Vasco	16	17	17	17	17	17	17	17	17
Canarias	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Región de Murcia	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Región de Murcia	14	14	14	14	14	14	14	14	14
<b>TOTAL</b>	<b>2.966</b>	<b>3.294</b>	<b>3.242</b>	<b>3.242</b>	<b>3.409</b>	<b>3.504</b>	<b>3.540</b>	<b>3.540</b>	<b>3.540</b>

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración, Secretaría General de Empleo, Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

**Sociedades Cooperativas según clase y año de constitución. Evolución 2000-2007**

Descargar (archivo PDF)

**Socios iniciales de las Cooperativas constituidas por Comunidad Autónoma. Evolución 2000-2008**

Comunidad Autónoma	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Andalucía	4.209	4.417	3.810	3.706	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400
Aragón	625	488	476	491	546	546	546	546	546
Asturias	111	75	86	295	71	71	71	71	71
Baleares	32	36	30	45	23	23	23	23	23
Cantabria	279	292	31	31	31	31	31	31	31
Castilla-La Mancha	30	37	37	37	37	37	37	37	37
Castilla y León	1.208	1.208	1.208	1.208	1.208	1.208	1.208	1.208	1.208
Cataluña	3.065	3.067	3.067	3.067	3.067	3.067	3.067	3.067	3.067
C. Valenciana	4.043	4.114	4.114	4.114	4.114	4.114	4.114	4.114	4.114
Extremadura	618	773	905	905	905	905	905	905	905
Gaia	508	1.178	1.108	476	1.375	664	1.378	1.378	1.378
Madrid	1.408	1.408	1.408	1.408	1.408	1.408	1.408	1.408	1.408
Murcia	745	855	895	743	815	857	857	857	857
Navarra	142	142	142	142	142	142	142	142	142
País Vasco	419	369	332	360	547	1.202	2.555	2.555	2.555
País Vasco	265	264	264	264	264	264	264	264	264
Canarias	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Región de Murcia	11	11	11	11	11	11	11	11	11
<b>TOTAL</b>	<b>18.180</b>	<b>17.473</b>	<b>17.218</b>	<b>16.397</b>	<b>16.397</b>	<b>16.461</b>	<b>16.461</b>	<b>16.461</b>	<b>16.461</b>

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración, Secretaría General de Empleo, Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

**El portal para mantenerse al día de la Economía Social en España**