

REVESCO

Revista de Estudios Cooperativos

**Sonia Martín López,
Carlos García-Gutiérrez
Fernández y Gustavo Lejarriaga
Pérez de las Vacas**

Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad financiera de crédito como alternativa.

**Amparo Melián Navarro y
Vanessa Campos Climent**

Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis.

**Antonio Calvo Bernardino y
Jesús Paúl Gutiérrez**

Las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito ante la crisis: evolución en su presencia territorial y en su operativa.

**Ricardo Palomo Zurdo,
Joan Ramón Sanchis Palacio y
Francisco Soler Tormo**

Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera: un análisis de las cajas rurales españolas.

Javier Iturrioz del Campo

Los procesos concursales en situación de crisis: características de su aplicación a las sociedades cooperativas.

AECOOP

Asociación
de Estudios
Cooperativos



**ESCUELA DE ESTUDIOS
COOPERATIVOS**

Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales. Universidad Complu-
tense de Madrid.

Número 100

Extraordinario 2010 MONOGRÁFICO

ISSN: 1885-8031

REVESCO
REVISTA DE ESTUDIOS COOPERATIVOS

Editado con el Patrocinio del



MINISTERIO DE TRABAJO
ASUNTOS SOCIALES
Secretaría General de Empleo

DIRECCION GENERAL DE FOMENTO
DE LA ECONOMIA SOCIAL,
DEL TRABAJO AUTÓNOMO
Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO

Director-Gerente de AECOOP

D^a. Paloma BEL DURÁN

Secretaria General

D.* Dolores LÓPEZ LÓPEZ

REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos no se identifica necesariamente con las opiniones vertidas en los trabajos y colaboraciones que publica.

La política editorial de la Revista autoriza el *Autoarchivo digital* de la versión oficial de la editorial en formato acrobat.

CONSEJO DE REDACCIÓN

Directora:

D^a Josefina FERÁNDEZ GUADAÑO. Profesora Contratado Doctor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Investigadora de la Escuela de Estudios Cooperativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

D. Baleren BAKAIKOA AZURMENDI. Universidad del País Vasco.

D^a. Paloma BEL DURÁN. Universidad Complutense de Madrid.

D. Rafael CHAVES ÁVILA. Universidad de Valencia.

D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Universidad Complutense de Madrid.

D. Francisco JULIA IGUAL. Universidad Politécnica de Valencia.

D. Ricardo PALOMO ZURDO. Universidad San Pablo CEU.

D. Anxo TATO PLAZA. Universidad de Vigo.

D. Alfonso VARGAS SÁNCHEZ. Universidad de Huelva.

CONSEJO ASESOR

Presidente:

Sr. D. Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid. Presidente de la Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP).

- D. Antonio Pedro BAYLOS GRAU. Universidad de Castilla La Mancha. Albacete (España).
- D. Guido BONFANTE. Facoltà di Scienze Politiche della Università di Torino. Torino (Italia).
- D. Vicente CABALLER MELLADO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).
- D. Manuel CARRASCO CARRASCO. Universidad de Huelva. Huelva (España).
- D^a. Enmanuele CUSA. Università degli Studi di Trento. Trento (Italia).
- D. Renato DABORMIDA. Università degli Studi del Piemonte Orientale. Facoltà de Economia. Alessandria (Italia).
- D. Samar K. DATTA. Indian Institute of Management Ahmedabad. Gujarat (India).
- D. Ricardo DÁVILA LADRÓN DE GUEVARA. Pontificia Universidad Javeriana. Santa Fé de Bogotá (Colombia).
- D. Javier DIVAR GARTEIZ-AURRECOA. Universidad de Deusto. Bilbao (España).
- D. Federico DURÁN LÓPEZ. Universidad de Córdoba. Córdoba (España).
- D. Gaudencio ESTEBAN VELASCO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. Pilar GÓMEZ APARICIO. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D^a. M^a Jesús HERNÁNDEZ ORTÍZ. Universidad de Jaén. Jaén (España).
- D. Javier ITURRIOZ DEL CAMPO. Universidad de San Pablo-CEU. Madrid (España).
- D^a. Silvia Elisa KESSELMAN DE UMANSKY. Universidad Nacional del Nordeste. Argentina.
- D. Gustavo LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS. Universidad Complutense. Madrid (España).
- D. Uriel LEVIATAN. University of Haifa. Institute for the Research on the Kibbutz & the Cooperative Idea. Israel.
- D. Jose Luis MONZÓN CAMPOS. Universidad de Valencia. Valencia (España).
- D. Alfonso Carlos MORALES GUTIÉRREZ. ETEA. Córdoba (España).
- D^a Adoración MOZAS MORAL. Universidad de Jaén. Jaén (España).
- D. Fulton MURRAY. University of Saskatchewan. Saskatoon (Canadá).
- D. Rui NAMORADO. Universidade de Coimbra. Facultad de Economía. Centro de

Estudios Cooperativos. Coimbra (Portugal).

D. Manuel ORTIGUEIRA SÁNCHEZ. Universidad de Sevilla. Sevilla (España).

D. Luigi Filippo PAOLUCCI. Universidad de Bolonia. Bolonia (Italia).

D. Juan Del PINO ARTECHE. Universidad de Málaga. Málaga (España).

D^a. Irene PISÓN FERNÁNDEZ. Universidad de Vigo. Vigo (España).

D. Paul PREVOST. Université de Sherbrooke. Québec (Canadá).

D. Mario RADRIGÁN. Universidad de Chile. Facultad de Ciencias Sociales PRO – ASOCIA. Santiago de Chile (Chile).

D. Andrés RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ. Universidad de Granada. Granada (España).

D. Ángel ROJO FERNÁNDEZ-RÍO. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid (España).

D. Juan José SANZ JARQUE. Madrid (España).

D. Ricardo SERVER IZQUIERDO. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia (España).

D. Reiner SCHULZE. Universidad de Münster. Münster (Alemania).

D. Bernard THIRY. Universidad de Liège. Liège (Bélgica).

D. Benoit TREMBLAY hec Montréal. Montreal (Canadá).

D. Ramón VALLE CABRERA. Universidad Pablo Olavide. Sevilla (España).

D. Alberto ZEVI. Università degli Studi di Urbino. Uo (Italia).

D. Javier ZORNOZA BOY. Universidad Complutense. Madrid (España).

Sumario

Páginas

Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad financiera de crédito como alternativa, por <i>Sonia Martín López, Carlos García-Gutiérrez Fernández y Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas</i>	11
Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis, por <i>Amparo Melián Navarro y Vanessa Campos Climent</i>	43
Las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito ante la crisis: evolución en su presencia territorial y en su operativa, por <i>Antonio Calvo Bernardino y Jesús Paúl Gutiérrez</i>	68
Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera: un análisis de las cajas rurales españolas, por <i>Ricardo Palomo Zurdo, Joan Ramón Sanchis Palacio y Francisco Soler Tormo</i>	101
Los procesos concursales en situación de crisis: características de su aplicación a las sociedades cooperativas, por <i>Javier Iturrioz del Campo</i>	134

PRESENTACIÓN DEL MONOGRÁFICO

La respuesta de la Economía Social ante una crisis global

Por Ricardo J. PALOMO.

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad.

Universidad CEU San Pablo de Madrid.

Director del Grupo de Estudios e Investigación en Economía Social (GEIES-CEU) e

Investigador de la Escuela de Estudios Cooperativos de la UCM.

Las crisis económicas o financieras son procesos complejos y traumáticos a los que la humanidad no consigue acostumbrarse a pesar de su reiterada ocurrencia a lo largo de la historia.

Las crisis son abruptas rupturas de tendencias, caracterizadas por la incertidumbre y porque la novedad y las características distintivas de todas ellas requiere siempre nuevas soluciones ante la leve aplicabilidad parcial de las viejas recetas. Las nuevas variables y parámetros requieren nuevos enfoques; y en la crisis actual, su acusada vertiente financiera y su evidente y novedosa globalidad son especialmente trascendentes.

En la práctica, una crisis financiera es un desorden agudo que afecta violentamente a las valoraciones de los activos, y por ello, amenaza la continuidad de las entidades financieras, poniendo en peligro al sistema económico. Surge así una creciente morosidad y un estrangulamiento del crédito que ahoga al tejido empresarial y destruye empleo, de lo que deriva un menor consumo, una creciente frustración social; y mayores cargas asistenciales para unos Estados que cuentan con menores ingresos impositivos y unas mermadas cotizaciones sociales. De esta forma se crea un círculo vicioso que evoluciona en espiral y se expansiona si no es frenado o invertido.

Por otro lado, las crisis y las euforias económicas son los impulsos que muestran la vitalidad económica y humana; son catalizadores de cambios y de transformaciones, y, a la vez que desconciertan, ofrecen oportunidades.

Las crisis sirven para reflexionar sobre los errores cometidos y para descubrir los pilares defectuosos o incorrectamente colocados de un edificio que se consideraba seguro. Muchas son debidas a la autocomplacencia y otras muchas a la ignorancia y desconocimiento del pasado.

Lamentablemente, las crisis tienen una repercusión social inevitable y dramática que desde siempre ha afectado a todas las generaciones en una fase temprana o más madura de su ciclo vital. Todos los habitantes del planeta han conocido o conocerán a lo largo de su vida uno o más procesos críticos en la economía y en la sociedad. Todos ellos experimentarán directa o indirectamente sus efectos, pero desde luego no serán indiferentes; e incluso algunos, encontrarán oportunidades y localizarán dentro de sí potencialidades y cualidades que sólo una crisis es capaz de hacer aflorar.

Las crisis son como ese virus mutante de la gripe que cambia de un año a otro y que cada cierto número de años adquiere mayor virulencia. Cada nuevo virus requiere nuevas vacunas o variantes de otras anteriores. Así, al igual que la gripe, las crisis deben ser adecuadamente diagnosticadas y tratadas con el arsenal de medios disponibles y con la investigación de otros instrumentos que ayuden, prevengan o mitiguen los efectos de gripes futuras. Algunos cuadros gripales son el resultado tardío de un dilatado proceso de incubación que se manifestaba como un resfriado mal curado.

En este contexto complejo de incertidumbre y de oportunidades, este número monográfico -y centenario- (llegar a un número 100 es sobresaliente por diversas causas) recoge una serie de artículos que analizan los efectos de la crisis económico-financiera sobre las empresas de economía social, y las consecuencias que sus autores vislumbran.

Los autores Sonia MARTÍN LÓPEZ, Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ y Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, presentan un trabajo titulado: *Las dificultades de financiación de las empresas de participación ante la crisis económica: la creación de una entidad financiera de crédito como alternativa*, que constituye una atractiva

propuesta en un momento claramente oportuno. Argumentan sus autores que esta propuesta podría aportar alguna solución a empresas que se han visto afectadas en mayor medida (las de menor dimensión), pues ven peligrar su viabilidad futura, debido a la falta de liquidez y acceso al crédito, como consecuencia de las malas prácticas del sector financiero internacional. Además, en el caso de las empresas de participación, el hecho de ser empresario individual, o socio de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad laboral, suele llevar implícito la condición de financiador de la misma, actuando como banquero.

La profesora Amparo MELIÁN NAVARRO y la consultora Vanesa CAMPOS CLIMENT, presentan un trabajo titulado *Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis*, que se sitúa en una línea argumental cercana al trabajo anterior.

Parten de la base de que la economía social y las empresas de participación se nutren de emprendedores; y por tanto, tienen mucho que aportar como opción estratégica ante la actual situación de recesión y crisis financiera, especialmente en el ámbito de la inserción sociolaboral y el desarrollo local, pues generan riqueza, refuerzan el tejido empresarial y actúan como elementos de cohesión social y territorial dado que no se deslocalizan.

Otra perspectiva centrada en las entidades financieras de economía social, es el artículo de los profesores Antonio CALVO BERNARDINO y Jesús PAÚL GUTIÉRREZ, titulado *Las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito ante la crisis: evolución en su presencia territorial y en su operativa*, que analiza el impacto que la crisis económica y financiera está teniendo en las entidades bancarias de carácter social, con mayor énfasis en sus estrategias de financiación y de localización territorial. Los autores parten de un análisis de las crecientes necesidades de financiación de la economía española durante el pasado ciclo expansivo y el papel desempeñado por las instituciones financieras en la canalización de los flujos financieros. De este modo llegan a la realización de un análisis de la evolución de la presencia territorial de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito, así como la distribución de sus operaciones activas y pasivas tomando un amplio período temporal comparativo, comprendido entre el inicio de la década de los noventa y la actualidad.

También con referencia a las entidades financieras de economía social, los autores Joan Ramón SANCHIS PALACIO, Francisco SOLER TORMO y Ricardo PALOMO

ZURDO, presentan un trabajo titulado *Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera: un análisis de las cajas rurales españolas*. Su enfoque es complementario al artículo referido anteriormente, pues partiendo de la idea común de que las cajas rurales, en su condición de entidades de crédito, al igual que los bancos y las cajas de ahorros, están experimentando las consecuencias derivadas de la actual crisis financiera internacional; los autores plantean que la situación ha de ser aprovechada como una oportunidad, lo que significa redefinir su modelo de negocio apostando por una mayor eficiencia. Realizan así una comparación con las cajas de ahorros y se centran en los aspectos relacionados con la morosidad, la cobertura de insolvencias, las calificaciones (o *ratings*) otorgados y su reorientación estratégica; citando incluso recientes acontecimientos como la formación de Sistemas Institucionales de Protección (SIP) en el sector de las cooperativas de crédito españolas.

Una perspectiva diferente dentro de este monográfico es la aportada en el trabajo titulado *Los procesos concursales en situación de crisis: características de su aplicación a las sociedades cooperativas*, realizado por el Profesor Javier ITURRIOZ DEL CAMPO. Este artículo, tremendamente oportuno en la situación de crisis actual, se centra en los concursos de acreedores como procesos para proceder a la solución de situaciones de insolvencia, tanto en casos en los que se produce la continuidad futura de la empresa como en aquellos en los que su situación económico financiera aconseje su disolución. El autor recoge las fases en las que la información financiera juega un papel fundamental para determinar el valor de los activos con los que cuenta la empresa y el volumen de deudas que tiene que asumir, para pasar a ver su aplicación en las sociedades cooperativas, en las que considera que tienen una serie de implicaciones que afectan a aspectos diversos como la variabilidad de su capital social o la participación de los socios en los flujos económico financieros.

En mi opinión, se trata de un conjunto de excelentes trabajos con aportaciones de gran relevancia y muy oportunas que pueden contribuir a una mejor toma de conciencia de la situación de crisis que marca la edición de este número monográfico centenario; y a la exploración de vías para su rápida superación en el ámbito de las empresas de economía social y empresas de participación.

LAS DIFICULTADES DE FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN ANTE LA CRISIS ECONÓMICA: LA CREACIÓN DE UNA ENTIDAD FINANCIERA DE CRÉDITO COMO ALTERNATIVA

POR

Sonia MARTÍN LÓPEZ

Carlos GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ y

Gustavo LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS*.

RESUMEN

La crisis económica está teniendo una importante repercusión en el tejido empresarial español, de tal forma que cada vez son menos el número de nuevas empresas que se constituyen, y más aquellas, que ya encontrándose operativas en el mercado, se ven abocadas al cierre, y a su disolución. Las empresas que se han visto afectadas en mayor medida son la de menor dimensión, quienes ven peligrar su viabilidad futura, debido a la falta de liquidez y acceso al crédito, como consecuencia de las malas prácticas del sector financiero internacional.

En el caso de las empresas de participación, caracterizadas por su reducida dimensión, el hecho de ser empresario individual, o socio de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad laboral, lleva implícito la condición de financiador de la misma, actuando como banquero. Por lo que, ante el problema de la falta de liquidez, se plantea como alternativa el estudio de la creación de una entidad financiera de crédito por parte de estas empresas.

* Investigadores de la Escuela de Estudios Cooperativos. Universidad Complutense de Madrid (www.ucm.es/info/eec). Direcciones de correo electrónico: soniamartinlopez@ccee.ucm.es; c.garcia-gutierrez.f@ccee.ucm.es; lejavaca.gus@ccee.ucm.es

Palabras clave: empresas de participación, entidad financiera de crédito, dificultades de financiación, sociedades cooperativas, sociedades laborales, trabajadores autónomos

Códigos ECONLIT: G010, L260, J540, M130

**THE FINANCIAL DIFFICULTIES OF THE LABOUR MANAGED FIRMS
BECAUSE OF THE ECONOMIC CRISIS: THE CREATION OF A FINANCIAL
ORGANIZATION**

ABSTRACT

The economic crisis is having an important repercussion in the Spanish enterprises. The number of new companies are less, and the number of those that already being operative in the market and have to close is increasing. The companies that have been affected more are the smallest, who had seen in danger their future viability, due to the lack of liquidity and access on the credit, as a result of the bad practices of international financial sector.

In the case of the labour managed firms, characterized by their small size, the fact of being and individual entrepreneur, or partner of a cooperative of associate work or employee-owned company, implies to be a financier. Because of that, due to the problem of the lack of liquidity, the study of the creation of a financial organization by these companies could be an alternative.

Key words: labour managed firms, financial organization, financial difficulties, cooperatives societies, employee-owned companies, self-employed workers

LES DIFFICULTÉS DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES DE PARTICIPATION DEVANT LA CRISE ÉCONOMIQUE : LA CRÉATION D'UN ORGANISME FINANCIER DE CRÉDIT COMME ALTERNATIVE

RÉSUMÉ

La crise économique a une répercussion importante sur le tissu patronal espagnol, de telle manière que chaque fois ce sont moins le nombre de nouvelles entreprises qui se constituent, et plus ce qui déjà en se trouvant opérantes sur le marché, se trouvent acculées à la fermeture et à sa dissolution. Les entreprises qui se sont trouvées affectées dans une plus grande mesure sont celles de dimension plus petite, ceux qui viennent à être en danger sa viabilité future, grâce au manque de liquidité et d'accès au crédit, comme conséquence des mauvaises pratiques du secteur financier international.

Dans le cas des entreprises de participation, caractérisées par sa dimension réduite, le fait d'être entrepreneur individuel, ou un associé d'une coopérative de travail associé ou une société de travail, il porte implicite la condition de financier de la même, en agissant comme banquier. Par ce qui, devant le problème du manque de liquidité, pose comme alternative l'étude de la création d'un organisme financier de crédit de la part de ces entreprises.

Des mots clefs : des entreprises de participation, un organisme financier de crédit, des difficultés de financement, des sociétés coopératives, des sociétés de travail, des travailleurs indépendants

1. INTRODUCCIÓN.

La crisis económica ha tenido una importante repercusión negativa en el tejido productivo español. Así, desde que comenzara, se ha reducido de forma considerable el número de nuevas constituciones, y se ha incrementado el de iniciativas empresariales que han causado baja, y se han disuelto. Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística correspondientes al mes de agosto del año 2009, el descenso del número de sociedades creadas en este mes en relación con el mismo mes en el año anterior fue del 18,3 por ciento, mientras que la tasa de variación interanual de las sociedades mercantiles disueltas fue de un incremento del 33,8 por ciento. En la tabla siguiente se puede observar la importante reducción (del 27,46 por ciento) que tuvo lugar en el año 2008, en relación con el número de sociedades mercantiles creadas en el año anterior. Sin embargo, en el caso de las disoluciones, la tasa de crecimiento más importante tuvo lugar en el año 2007, alcanzado el 63,01 por ciento. Aunque en el año 2008, la cifra de disoluciones de las sociedades mercantiles se ha reducido en relación con la existente en el año anterior, en términos absolutos, duplica a las existentes en el año 2000.

Tabla 1. Evolución sociedades mercantiles creadas y disueltas en el período 2000 - 2008

Sociedades Mercantiles	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Creadas	115.493	110.648	114.738	123.750	130.992	138.981	148.964	142.763	103.565
Tasa var. Anual (%)		-4,20%	3,70%	7,85%	5,85%	6,10%	7,18%	-4,16%	-27,46%
Disueltas	8.097	8.286	9.258	9.534	12.084	9.747	11.071	18.047	16.222
Tasa var. Anual (%)		2,33%	11,73%	2,98%	26,75%	-19,34%	13,58%	63,01%	-10,11%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística. Disponible en Internet en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft30%2Fp151&file=inebase&L=>

En lo relativo a las empresas inscritas en la Seguridad Social, según los datos de agosto de 2009 de la Encuesta de Población Activa (EPA) elaborada por el INE, la reducción del número de empresas personas jurídicas, en relación con el mismo mes del año anterior, fue del 6,40 por ciento, y del 7,61 por ciento para las personas físicas, por lo que, en total, la reducción del número de empresas personas físicas y jurídicas inscritas en la Seguridad Social se situó en el 6,83 por ciento. En la tabla siguiente, se pone de manifiesto que el año 2008 es el primero, en el que con relación a los datos existentes en el año 2007, se reduce el número

de personas jurídicas inscritas en la Seguridad Social (-4,22 por ciento), así como el número de personas físicas (-7,15 por ciento), lo que sitúa la reducción total en el 5,25 por ciento.

Tabla 2. Evolución empresas, personas físicas y jurídicas, inscritas en la Seguridad Social en el período 2000 - 2008

Empresas	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Personas Jurídicas	701.157	730.615	758.896	786.384	817.938	861.649	891.797	911.244	872.759
Tasa var. Anual (%)		4,20%	3,87%	3,62%	4,01%	5,34%	3,50%	2,18%	-4,22%
Personas físicas	412.969	421.845	431.371	441.373	454.506	486.016	494.284	494.642	459.283
Tasa var. Anual (%)		2,15%	2,26%	2,32%	2,98%	6,93%	1,70%	0,07%	-7,15%
TOTAL	1.114.126	1.152.460	1.190.267	1.227.757	1.272.444	1.347.665	1.386.081	1.405.886	1.332.042
Tasa var. Anual (%)		3,44%	3,28%	3,15%	3,64%	5,91%	2,85%	1,43%	-5,25%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Disponible en Internet en: <http://www.mtin.es/estadisticas/bel/index.htm>.

En el caso de las empresas de participación, el número de nuevas Sociedades Laborales registradas ha venido reduciéndose desde el año 2003. No obstante, en el año 2008 ha caído drásticamente en relación con las que lo hicieron en el año anterior (un 35,33 por ciento menos). En cuanto a las empresas dadas de alta en la Seguridad Social, fue el año 2006, el primero en el que el número de sociedades existentes era inferior al del año anterior, no obstante, la reducción más importante tuvo lugar en el año 2008, situándose en el 10,57 por ciento en relación con el año anterior. Esta situación se ve agravada en el segundo trimestre del 2009 donde la reducción en relación con el mismo período del año anterior asciende al 12,88 por ciento.

Las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado comenzaron a tener tasas de variación interanuales negativas en la creación de nuevas sociedades desde el año 2001, alcanzándose las mayores reducciones en relación con las sociedades creadas en el año anterior en los años 2005 y 2006. En el año 2008 la caída en el ritmo de constitución de nuevas sociedades se situó en el 19,55 por ciento. Por lo que se refiere a las sociedades dadas de alta en la Seguridad Social a finales de año, la reducción en relación con las existentes en el año previo comenzó en el año 2003, siendo la más importante la que tuvo lugar en el año 2008, donde la disminución en relación con los datos del año 2007 fue del 9,86 por ciento.

Los autónomos propiamente dados de alta en la Seguridad Social a finales de año también han visto reducidas sus cifras, siendo la caída del año 2008 en relación con el año anterior de 4,34 puntos porcentuales. Los datos del segundo trimestre del año 2009 ponen de manifiesto, que en relación con el mismo período del año anterior, la situación ha empeorado, siendo la reducción en este caso del 6,51 por ciento.

Tabla 3. Evolución empresas de participación registradas y dadas de alta en la Seguridad a finales de año en el período 2000 - 2008

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
S.Laborales									
Registradas	4.851	5.454	6.013	5.353	4.249	3.466	2.526	2.341	1.514
Tasa var.	7,28%	12,43%	10,25%	-10,98%	-20,62%	-18,43%	-27,12%	-7,32%	-35,33%
S. Social	11.935	14.318	16.855	18.407	19.393	20.279	20.266	19.737	17.650
Tasa var.	24,06%	19,97%	17,72%	9,21%	5,36%	4,57%	-0,06%	-2,61%	-10,57%
SCTA									
Registradas	1.983	1.926	1.703	1.500	1.353	1.020	761	711	572
Tasa var.	41,54%	-2,87%	-11,58%	-11,92%	-9,80%	-24,61%	-25,39%	-6,57%	-19,55%
S. Social	9.901	10.255	10.690	10.357	10.280	10.192	9.841	9.505	8.568
Tasa var.	4,72%	3,58%	4,24%	-3,12%	-0,74%	-0,86%	-3,44%	-3,41%	-9,86%
Autónomos propiamente dichos					2.184.811	2.235.198	2.207.485	2.238.772	2.141.717
Tasa var.						2,31%	-1,24%	1,42%	-4,34%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Disponible en Internet en: http://www.mtin.es/es/empleo/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/base_de_datos.htm

Nota: SCTA (Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado).

La reducción del número de nuevas empresas creadas en la economía española, así como la disminución de las ya existentes, y el aumento de las disoluciones, tal y como se ha expuesto previamente, están estrechamente relacionados con la falta de liquidez y acceso al crédito por parte de las empresas, siendo las de menor dimensión las que se ven afectadas en mayor medida. Es por ello, que a lo largo de los epígrafes siguientes se va llevar a cabo el análisis de las principales dificultades financieras que encuentran las pequeñas y medianas empresas, así como las nanoempresas¹, para centrar posteriormente el estudio en las necesidades financieras específicas de las empresas de participación en el momento actual. A partir de ahí, dado el papel que juega el socio de una empresa de participación como aportante de recursos financieros, se plantea como alternativa al acceso de la financiación la posibilidad de crear una entidad financiera de crédito por parte de las mismas.

¹ Empresas como tres o menos trabajadores (LEJARRIAGA: 2003, p. 24).

2. EL MERCADO FINANCIERO Y LAS DIFICULTADES DE ACCESO AL CRÉDITO POR PARTE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Durante los últimos meses el mercado financiero español se ha caracterizado por la falta de liquidez, con el consiguiente impacto negativo que esto supone para la economía española. La canalización de recursos financieros hacia proyectos de inversión permite tanto el crecimiento empresarial como el funcionamiento eficiente de la economía (MARTÍNEZ-CARRASCAL: 2009, p. 85). Dicha falta de liquidez hace que a las empresas no les lleguen los recursos financieros que necesitan para financiar tanto las operaciones relativas al activo corriente relacionadas con la operativa diaria, como los proyectos de inversión, dificultándose la deseada reactivación económica al verse paralizados nuevos proyectos empresariales, y puesta en tela de juicio la supervivencia de las empresas existentes que necesitan de cierto nivel de recursos ajenos para poder continuar desarrollando su actividad. Esta situación también tiene su incidencia en la creación y mantenimiento del empleo, siendo cada vez más los trabajadores que pasan a estar desempleados al haberse destruido sus puestos de trabajo. Según datos de la Dirección General de la Economía Social, el número de afiliados a la Seguridad Social que trabajaban en sociedades cooperativas y sociedades laborales a fecha de 30 de junio de 2009 ascendía a 372.929 personas, lo que supone una reducción del 8,8 por ciento, en relación con el año anterior. Así, la reducción del empleo en sociedades cooperativas durante el último año ha sido del 4,2 por ciento, del 14,6 por ciento en las sociedades anónimas laborales, y del 21,6 por ciento en las sociedades limitadas laborales.

La probabilidad de que las empresas con menos de cinco años de vida se encuentren con dificultades en el acceso a la financiación externa es un 13 por ciento superior que en el caso de las empresas maduras, y en el caso de las pequeñas empresas esa probabilidad se sitúa un 16 por ciento por encima de las empresas de mayor dimensión (MARTÍNEZ-CARRASCAL: 2009, p. 87). Por tanto, las PYMES, que en España representan el 99,9 por ciento del tejido empresarial, y en especial, las microempresas (empresas con menos de diez trabajadores) que suponen el 94,1 por ciento, según datos de la Dirección General de Política de la PYME, son las que encuentran las mayores dificultades a la hora de obtener financiación. Si nos centramos en la caracterización de las empresas de participación en

función de su tamaño podemos decir que también se caracterizan por su reducida dimensión. Así, según datos del Ministerio de Trabajo e Inmigración:

- Las sociedades cooperativas de trabajo asociado, según los últimos datos disponibles a finales del 2008, tienen en el 78,7 por ciento de los casos entre cero y diez trabajadores, por lo que son en su mayor parte microempresas, siendo PYMES el 99,7 por ciento.
- Las sociedades laborales, según datos a 30 de junio de 2009, son microempresas en el 90,1 por ciento de los casos (entre cero y diez trabajadores), ascendiendo el porcentaje de PYMES al 99,9 por ciento.
- De los 2.076.600 autónomos propiamente dichos afiliados a la Seguridad Social a 30 de junio de 2009, el 80,2 por ciento, 1.666.113 en términos absolutos, no tenían asalariados.

Los resultados de la encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena, elaborada por el Consejo Superior de las Cámaras de Comercio en septiembre de 2009, ponen de manifiesto las principales dificultades financieras con las que se encuentran las PYMES tal y como aparecen recogidas en la siguiente tabla.

Tabla 4. Principales dificultades financieras de las PYMES entre enero y septiembre de 2009

PYMES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Septiembre
Solicitaron financiación externa	81,5%	82,0%	81,5%	76,8%	78,1%	74,3%	79,2%
Problemas en el acceso a la financiación externa	83,0%	82,0%	78,3%	89,0%	86,3%	81,0%	84,3%
De las empresas con problemas de acceso a la financiación externa no la obtuvieron	17,0%	21,3%	17,1%	17,8%	11,2%	12,9%	13,0%
Empresas a las que no se les concedió la totalidad de financiación		32,9%	24,0%	34,1%	42,6%	39,8%	45,8%
Empresas que han visto reducido su volumen de financiación	58,8%	37,3%	27,0%	34,8%	43,5%	39,8%	40,0%
Percepción de elevación de exigencias y avales	70,5%	64,8%	82,5%	92,3%	88,3%	82,3%	77,3%
Empresas que señalan incremento de tipos interés	61,8%	79,5%	67,5%	45,5%	58,0%	61,5%	61,8%
Empresas que señalan incremento de gastos y comisiones	76,3%	88,0%	69,5%	71,5%	65,3%	67,5%	62,3%
Empresas que indican incremento del tiempo de respuesta de las entidades financieras	61,3%	56,8%	64,0%	68,3%	57,0%	47,3%	42,0%
Empresas que indican que las entidades financieras han reducido el plazo de devolución	25,5%	14,5%	17,3%	8,8%	8,5%	8,5%	10,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del CONSEJO SUPERIOR DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO (2009 b).

Nota: En la encuesta realizada en septiembre no se recogen los datos relativos a los meses de julio y agosto.

El porcentaje de pequeñas y medianas empresas que solicitaron financiación ajena durante el mes de septiembre del presente año se situó en el 79,2 por ciento, lo que pone de manifiesto la acuciante necesidad de recursos financieros para que estas empresas puedan llevar a cabo su actividad empresarial. Así, de un total de 1.660.000 empresas entre 1 y 249 trabajadores, intentaron acceder a la financiación externa 1.316.000. De ellas el 84,3 por ciento, durante el mes de septiembre, tuvieron obstáculos para poder acceder a la financiación solicitada. Porcentaje muy elevado, que aunque tuvo una evolución positiva durante los meses de febrero y marzo (habiéndose reducido del 83 por ciento existente en enero, al 78 por ciento en marzo), sin embargo, en el mes de abril tuvo lugar un importante repunte viéndose afectadas el 89 por ciento de dichas empresas. De las empresas que tuvieron dificultades en el acceso a la financiación externa, el 13 por ciento no la obtuvo finalmente. El 45,8 por ciento de las empresas no obtuvieron la totalidad de los recursos financieros solicitados (el porcentaje más elevado de los meses anteriores), mientras que el 40 por ciento de las empresas vieron reducido su volumen de financiación, lo que pone en evidencia las importantes dificultades con las que se encuentran las empresas para acceder a los recursos financieros ajenos.

Destaca la mejora de la percepción de las PYMES en lo concerniente a las condiciones establecidas por las entidades financieras, en especial en lo relativo a la elevación de los niveles de exigencias y avales requeridos, situándose el porcentaje de empresas que consideran que se han elevado en el 77,3 por ciento, frente al 82,3 por ciento del mes de junio, o al 92,3 por ciento del mes de abril. Durante los cuatro primeros meses del año el porcentaje de entidades que percibían un incremento del nivel de exigencias y avales fue creciente. De hecho, esta no ha sido una tendencia exclusiva de nuestro país, sino que durante los tres primeros meses del 2009, tanto en España como en la Unión Europea, se han endurecido los criterios para la aprobación de nuevos créditos a empresas, siendo las previsiones para los próximos tres meses de nuevos endurecimientos, aunque en menor medida (MARTÍNEZ: 2009, p. 93). Esto pone de manifiesto un incremento del nivel de desconfianza por parte de las entidades financieras, quienes exigen aportar mayor nivel de garantías que aseguren la devolución de los préstamos, viéndose afectadas en mayor medida a las empresas nuevas al

carecer de historial que avale su solvencia (MARTÍNEZ-CARRASCAL: 2009, p. 85), y las empresas de menor dimensión.

Por otra parte, se ha reducido el porcentaje de empresas que consideran que ha existido incrementos de los tipos de interés (61,8 por ciento en septiembre, frente al 79 por ciento en febrero), así como de los gastos y comisiones (62,3 por ciento en septiembre, frente al 88,0 por ciento en febrero).

Las entidades financieras quieren evitar repuntes de la morosidad, por lo que, son más prudentes a la hora de conceder préstamos y créditos, y no sólo incrementan los niveles de avales y garantías exigidos, sino que además han incrementado el tiempo de respuesta de las solicitudes, y han reducido los plazos de devolución de la financiación concedida a las empresas, aunque según los últimos datos parece que la percepción de las empresas mejora levemente.

Según datos del Banco de España, los créditos nuevos que se les concedieron a las empresas durante el mes de agosto ascendieron a 50.506 millones de euros (frente a los 68.019 millones del mes de marzo), un 42,6 por ciento menos que el mes anterior (frente al incremento del 13,3 por ciento experimentado en marzo en relación con el mes de febrero). En relación con el mes de agosto del año anterior la reducción se sitúa en el 17,1 por ciento (frente a la variación interanual en marzo que fue de un incremento del 2,1 por ciento).

Por tanto, aunque parecen vislumbrarse tenues atisbos que auguran una leve mejoría en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas, lo cierto es que todavía existen importantes restricciones que impiden que les lleguen la totalidad de los fondos requeridos paralizándose así nuevas iniciativas empresariales, dificultando la continuidad y crecimiento de empresas ya existentes, y viéndose abocadas al cierre aquellas que no pueden acceder a otras vías de financiación.

3. LAS NECESIDADES FINANCIERAS EN EL MOMENTO ACTUAL DE SOCIEDADES COOPERATIVAS, SOCIEDADES LABORALES Y TRABAJADORES AUTÓNOMOS (EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN).

Las empresas de participación, y en general el resto de PYMES y microempresas, necesitan recursos financieros principalmente para poder financiar tanto sus operaciones relativas al activo corriente, como sus proyectos de inversión. Según los resultados de la encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena elaborada por el Consejo Superior de las Cámaras de Comercio en marzo de 2009, y en septiembre de 2009, las principales necesidades financieras que manifiestan las PYMES son las que aparecen recogidas en la siguiente tabla.

Tabla 5. Principales necesidades financieras de las PYMES

PYMES	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Septiembre
Señalan como necesidad principal la financiación del activo corriente (liquidez para la operativa diaria)	87,5%	74,8%	76,3%	83,8%	78,3%	80,8%	78,0%
Necesitan financiación para refinanciar la deuda	10%	18%	12%				
Máxima prioridad: financiación del activo corriente	87%	82%	93%				
Paralización de proyectos de inversión por falta de recursos financieros	24%	34%	29%				

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del CONSEJO SUPERIOR DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO (2009 a y b).

Nota: *Para los meses de abril, mayo, junio y septiembre, en la encuesta realizada en septiembre de 2009 no figuraban los datos relativos a la necesidad de financiación para refinanciar la deuda, a la financiación del activo corriente como máxima prioridad, ni a la paralización de proyectos de inversión por falta de recursos financieros.

** En la encuesta realizada en septiembre no se recogen los datos relativos a los meses de julio y agosto.

La máxima prioridad que manifiestan las PYMES, en el 93 por ciento de los casos, en marzo del 2009, es la necesidad de recursos financieros ajenos que les permitan financiar el activo corriente, y por tanto, puedan disponer de la liquidez necesaria para poder llevar a cabo su operativa diaria (habiéndose alcanzado en este mes el porcentaje más elevados desde principios de año). Sólo el 23 por ciento de las empresas alegan que necesitan recursos financieros para financiar sus proyectos de inversión. En cuanto al porcentaje de empresas

que señalan que han visto paralizados sus proyectos de inversión por falta de recursos financieros, se ha reducido del 34 por ciento en el mes de febrero, al 29 por ciento en el mes de marzo. No obstante, dicho porcentaje es superior en cinco puntos porcentuales al presentado en enero. También, destaca la reducción del porcentaje de empresas que indican que necesitan de financiación para refinanciar su deuda, situándose en el mes de marzo en el 12 por ciento, en relación con el 18 por ciento del mes de febrero, aunque el citado porcentaje es superior al 10 por ciento presentado en el mes de enero.

Las empresas de reducido tamaño, como es el caso de las empresas de participación, centran la obtención de los recursos financieros que necesitan por una parte en la autofinanciación, y por otra, en el crédito bancario a corto plazo. Ello se debe a insuficiencia del capital social para llevar a cabo inversiones importantes, a la exigencia de mayores garantías crediticias adicionales que garanticen la devolución del crédito dada su menor dimensión, así como, a la falta de conocimientos especializados en temas financieros por parte del empresario (CÁMARAS DE COMERCIO: 2008, p: 7-8).

El capital social es el recurso propio por excelencia propiedad de la sociedades capitalistas, no obstante, en el caso de las sociedades cooperativas, en función de la parte del capital social de la que se pueda solicitar su reembolso, y la que no, habrá que distinguir que parte forma parte de los recursos ajenos, en el primer caso, y de los recursos propios, en el segundo. La obtención de nuevos recursos financieros vía ampliación de capital no es una alternativa que utilicen estas empresas dada la dificultad de encontrar nuevos socios, especialmente en el caso de que se trate de socios que sólo aporten financiación a la sociedad, debido entre otras razones a las restricciones en la transmisibilidad de los títulos, así como a la falta de liquidez de los mismos, su escasa o nula rentabilidad financiera, las limitaciones legales en la composición societarias, y a los gastos que conlleva para la sociedad (MARTÍN, LEJARRIAGA e ITURRIOZ: 2005a; 2005b).

Por otra parte, dentro de la autofinanciación se pueden considerar tanto las reservas voluntarias como las obligatorias, las amortizaciones, provisiones, y el resultado del ejercicio. No obstante, estos recursos no son suficientes para atender las necesidades financieras de estas empresas, por lo que han de recurrir a la financiación ajena.

Las empresas de participación también pueden hacer uso de las subvenciones como vía de financiación, en concreto, pueden solicitar una serie de subvenciones específicas:

- Ayudas para el fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales (ayudas para la incorporación de desempleados como socios), para el apoyo a la inversión (bonificación de los tipos de interés de préstamos), para asistencia técnica (contratación de directores o gerentes, realización de estudios técnicos, informes económicos, auditorias), abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único para incorporarse como socios trabajadores en cooperativas y sociedades laborales.
- Ayudas para actividades de formación, fomento y difusión vinculadas directamente al empleo en cooperativas y sociedades laborales.
- Ayudas para la promoción de la economía social, de la responsabilidad social de las empresas y del trabajo autónomo (formación, actividades de ámbito estatal de fomento y difusión, apoyo a las asociaciones de ámbito estatal).
- Ayudas para el empleo autónomo (programa de creación de nuevas empresas, trabajadores minusválidos desempleados, trabajadores emigrantes españoles retornados, trabajadores afectados por el síndrome tóxico, apoyo a jóvenes menores de 30 años y mujeres menores de 35, contratación de familiares y abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único para incorporarse como trabajadores autónomos).

No obstante, lo deseable es que las empresas de participación no dependan financieramente de la Administración Pública dadas las connotaciones negativas que eso conlleva y la reducción del prestigio en el mercado. Según un estudio llevado a cabo en la ciudad de Madrid, se pone de manifiesto que las sociedades cooperativas declaran en mayor medida que las sociedades laborales haber hecho uso de esta vía de financiación, mientras que aquellas que no las han solicitado alegan mayoritariamente o que no existe una ayuda específica para la necesidad a cubrir, o no haberlo considerado necesario. El hecho de que se considere que no existen ayudas específicas para la necesidad a cubrir pone de manifiesto que habría que analizar los tipos de ayudas existentes para tratar de adecuarlas a las necesidades manifiestas. No obstante, el hecho de no solicitar las ayudas disponibles también puede

denotar falta de información y/o capacidad de aprovechar las ayudas (GARCÍA-GUTIÉRREZ y LEJARRIAGA: 2008).

En el caso de las empresas de participación, la medida de la prestación del desempleo en pago único supone una importante vía de financiación. Los desempleados que se incorporen como socios trabajadores de una sociedad cooperativa de trabajo asociado o de una sociedad laboral, de nueva creación o existente, o se den de alta como trabajadores autónomos, pueden hacer uso de esta medida, pudiendo destinar los fondos así obtenidos a financiar la aportación obligatoria al capital social, o los gastos de inicio de actividad en el caso de los trabajadores autónomos, a financiar las cuotas a pagar a la Seguridad Social, o a una combinación de ambas. Gracias a esta medida han sido numerosas las iniciativas empresariales que han visto la luz, teniendo especial relevancia durante los últimos años el crecimiento exponencial que han experimentado los trabajadores autónomos que solicitan esta medida como consecuencia de las últimas modificaciones de la normativa. No obstante, para garantizar la viabilidad de los proyectos empresariales esta fuente de financiación resulta insuficiente y ha de ser complementada con financiación ajena.

Dentro de la financiación ajena, podemos citar los préstamos voluntarios que realicen los socios, así como la financiación solicitada a las entidades bancarias, ya sea a largo o a corto plazo, los acreedores comerciales, los acreedores por operaciones de arrendamiento financieros, la emisión de obligaciones, o las administraciones públicas. Además, también pueden hacer uso de los denominados instrumentos financieros óinnovadoresô, entre los que se encuentran los títulos participativos, las participaciones especiales y las cuotas de participación. Todos ellos pueden ser adquiridos tanto por socios como por terceros no socios, compartiendo la característica común de que la remuneración de esta participación financiera puede estar vinculada al resultado del ejercicio, y además tienen mayor facilidad de negociación frente a la limitación de la transmisión de los títulos del capital social (BEL y FERNÁNDEZ: 2002, p. 121). No obstante, en la práctica, dada la reducida dimensión de estas empresas, no suelen acudir a las fuentes de financiación participativas (MARTÍN, GARCÍA-GUTIÉRREZ y LEJARRIAGA: 2008, p. 40).

Las empresas pequeñas presentan mayor nivel de endeudamiento que las medianas y las grandes (JIMÉNEZ y PALACÍN: 2007, p. 14; SEGURA y TOLEDO: 2003; FUNCAS: 2003 y MAROTO: 1996), teniendo especial relevancia la financiación a corto plazo (JIMÉNEZ y PALACÍN: 2007, p. 14).

Dadas las necesidades de financiación manifestadas por las PYMES se están tomando medidas que tratan de solucionar el problema. Así, el Gobierno, a través de las medidas recogidas en el Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo, pretende apoyar principalmente a las PYMES, mediante rebajas fiscales y las líneas ICO para facilitar su acceso al crédito. Entre las medidas contra la crisis adoptadas recientemente de las que pueden beneficiarse autónomos y PYMES cabe destacar: devolución mensual del IVA, libertad de amortización de nuevas inversiones en el impuesto de sociedades, condiciones especiales para el aplazamiento de las cuotas a la Seguridad Social, la elevación de hasta 18.000 euros en solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento de impuestos sin aportar garantía; bonificación del cien por cien de la cuota empresarial por contingencias comunes a los empleadores que contraten indefinidamente a desempleados beneficiarios de prestaciones, subsidio por desempleo o renta activa de inserción; línea ICO para la reducción de la morosidad de las Administraciones Públicas; autorización a las Corporaciones Locales a realizar operaciones especiales de endeudamiento para financiar su déficit de tesorería a 31 de diciembre de 2008, incluyendo las facturas pendientes con empresas y autónomos.

Durante el presente año se ha tratado de reforzar las líneas Instituto de Crédito Oficial (ICO) con el objetivo de poder atender a las nuevas necesidades estando disponibles entre otras la línea ICO-PYME, la línea ICO-Emprendedores, la línea ICO-Crecimiento empresarial, la línea ICO-Liquidez o la línea ICO-Moratoria PYME. Según datos de la encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena elaborada por el Consejo Superior de las Cámaras de Comercio de septiembre de 2009, el 35,5 por ciento de las PYMES solicitaron financiación a través de alguna de las líneas del ICO (frente al 21,8 por ciento que lo hicieron en enero, el 22,8 por ciento en febrero, el 28,0 por ciento en marzo, el 31,8 por ciento en abril, el 32,8 por ciento en mayo, y el 33,8 por ciento en junio), encontrándose con dificultades para su obtención el 43,7 por ciento de las mismas (frente al

65,9 por ciento, en junio), y destacando el 93,5 por ciento por ciento la complejidad de las condiciones de acceso (frente al 81,3 por ciento, en marzo).

Según datos del ICO, entre los meses de enero y abril del año 2009 se concedieron préstamos a 50.237 PYMES y a 21.744 trabajadores autónomos. Con los fondos concedidos han podido financiar sus necesidades de liquidez e inversiones más de 53.000 empresas con las líneas ICO-PYME (créditos concedidos a 24.666 empresas por valor de 1.665 millones) e ICO-Liquidez (préstamos concedidos a 28.360 autónomos y PYMES por importe de 2.434 millones, dicho importe se situó en los 5.658 millones de euros en julio). Por otra parte, a través de las líneas ICO 2009 de Apoyo a la Empresa: Emprendedores, PYMES, crecimiento empresarial e internacionalización se han podido financiar 25.438 proyectos por valor de 1.937 millones, y mediante el Plan Avanza se han concedido 34.460 créditos por valor de 195 millones. En el caso de las Líneas del Plan de Fomento Empresarial (Línea ICO-PYME, ICO-Emprendedores, ICO-Internacionalización e ICO-Crecimiento Empresarial), hasta julio, permitieron financiar operaciones de 51.000 autónomos y PYMES por valor superior a 4.100 millones de euros.

Entre las medidas específicas adoptadas para solucionar los problemas a los que se enfrentan las sociedades cooperativas y las sociedades laborales se encuentra el convenio firmado en el mes de marzo entre el Ministerio de Trabajo y la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) para el desarrollo de un programa de asistencia financiera mediante préstamos participativos, por importes comprendidos entre los 100.000 y el millón de euros, para el fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales que cumplan la definición de PYME. Para poder ser beneficiarias, han de incorporar como socios trabajadores a desempleados que se acojan a la modalidad de pago único de la prestación por desempleo.

Además, a principios del mes de mayo se ha firmado un acuerdo, tras el diálogo entre el Gobierno y las asociaciones de autónomos UPTA (Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos), ATA (Asociación de Trabajadores Autónomos) y CEAT (Federación Española de Autónomos), con el objetivo de establecer medidas específicas que ayuden a los trabajadores autónomos a sobrellevar la situación de crisis actual, partiendo de las propuestas aprobadas por el Pleno del Congreso de los Diputados en el mes de marzo bajo la

denominación de óPlan de Rescate para los Autónomosô. Entre las medidas recogidas en dicho acuerdo que permiten mejorar sus necesidades de financiación se encuentran:

- Medida de fomento del empleo autónomo: el incremento del porcentaje los fondos obtenidos de la prestación en pago único que pueden destinar a financiar la inversión inicial del 60 al 80 por ciento, en el caso de tratarse de jóvenes varones de hasta 30 años, y de mujeres de hasta 35 años.
- Fomento de la contratación laboral por los autónomos: introducir bonificación del 50 por ciento en la cuota empresarial por contingencias comunes para el autónomo que contrate indefinidamente a su primer trabajador asalariado, salvo cuando pueda obtener la bonificación del cien por cien por contratar perceptores de la prestación por desempleo.
- Mejoras en la liquidez:
 - Acuerdo para que el ICO abra una nueva línea de liquidez para los autónomos y pequeñas y medianas empresas (100.000 millones de euros).
 - Divulgación del convenio de la Dirección General de la PYME, con una línea de avales de 500 millones de euros, a través del sistema de garantías ofrecido por las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Reducción de la morosidad de las Administraciones Públicas: línea ICO para avalar por un importe máximo de 3.000 millones de euros a empresas y autónomos con deudas pendientes de pago por los Ayuntamientos.
- Reformas tributarias:
 - Aplicación a los autónomos de la Orden EHA/1030/2009, que eleva de 6.000 a 18.000 euros el límite para aplazar y fraccionar deudas tributarias sin necesidad de garantía.
 - Revisar los módulos y ajustar determinados epígrafes.
 - Actualizar el límite de 12.020 euros para considerar exentos los fondos percibidos de la prestación por desempleo en pago único.
 - Buscar fórmulas para paliar el efecto que causa en los autónomos el pago adelantado del IVA.

Mediante la aprobación del Real Decreto 1300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales, publicado en el Boletín Oficial del Estado nº 200, de 19 de agosto, se establecen las siguientes medidas:

- Se mejoran las condiciones de acceso y de abono de la prestación por desempleo en pago único de forma temporal, hasta el 31 de diciembre de 2010, aunque el Gobierno podría prolongar su vigencia:

Eliminando el límite de los 24 meses para los casos en los que hubiera existido una relación contractual previa entre el desempleado y la sociedad laboral, o cooperativa, a la que se va a incorporar como socio trabajador.

Según las medidas acordadas en la Mesa del Trabajo Autónomo, incrementando hasta el 80 por ciento el porcentaje de los fondos procedentes de la prestación en pago único que los trabajadores autónomos jóvenes pueden destinar a financiar los gastos de inicio de actividad (aplicable a los varones hasta 30 años, y a las mujeres hasta los 35 años).

- Bonificación por la contratación indefinida del primer asalariado del trabajador autónomo, según las medidas acordadas en la Mesa del Trabajo Autónomo. La bonificación será del 50 por ciento en la cuota empresarial por contingencias comunes, por una duración máxima de 24 meses.
- Modificación de algunos aspectos relativos a la amortización de las deudas de las cooperativas y sociedades laborales al Fondo de Garantía Salarial.

En el proyecto de Ley de los Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 se establecen las siguientes medidas:

- Incremento del límite exento de tributación en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF) del importe percibido en un único pago procedente de la prestación por desempleo en pago único, pasando de los 12.020,24 euros, a los 15.500 euros.
- Reducción por creación o mantenimiento de empleo para los empresarios (autónomos) del 20 por ciento del rendimiento neto de actividades económicas, siempre que

cumplan los requisitos establecidos, entre los que se encuentran tener una plantilla media inferior a 25 trabajadores.

- Reducciones para los socios trabajadores de sociedades cooperativas de trabajo asociado del 50 por ciento de la cuota, cuando hayan quedado incluidos en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) desde la Ley de Presupuestos Generales del Estado del año 2009.

Por otra parte, las entidades financieras a lo largo de los últimos meses también están ofertando productos específicos orientados a las pequeñas y medianas empresas, y a los trabajadores autónomos para dar respuesta principalmente a sus necesidades de financiación de circulantes, y de financiación de los proyectos de inversión a medio plazo. Además, son varias las entidades financieras que están firmando acuerdos de colaboración con las principales asociaciones representativas de sociedades cooperativas, sociedades laborales, y trabajadores autónomos, para poder ofertar a sus asociados acceso a la financiación ajena en condiciones más ventajosas, principalmente para la financiación del circulante y de proyectos de inversión, para de ese modo poder garantizar su supervivencia. También, en el caso de las sociedades cooperativas y las sociedades laborales, en este tipo de acuerdos de colaboración se ofertan préstamos para que los socios trabajadores puedan realizar la aportación obligatoria al capital social en el caso de nuevas sociedades, así como para las ya existentes.

No obstante, a pesar de las ayudas existentes, y de las medidas que se están tomando a lo largo de los últimos meses, dadas las graves necesidades de financiación manifestadas por las pequeñas y medianas empresas en general, y por las empresas de participación en particular, parece que todavía no les terminan de llegar los recursos financieros demandados.

4. EL SOCIO DE UNA EMPRESA DE PARTICIPACIÓN COMO APORTANTE DE RECURSOS FINANCIEROS. ESPECIAL REFERENCIA A LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN.

La diferencia fundamental entre las empresas capitalistas convencionales y las no convencionales o óde participaciónô es la justificación de la condición de partícipe-socio (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988 ñ 1989). En las primeras los socios justifican su condición con

base exclusivamente en su aportación financiera, lo que no ocurre en las segundas (LEJARRIAGA: 2002, p. 90 ñ 94). Así, la participación del socio en todos los flujos empresariales, tiene como consecuencia la inexistencia de conflictos de intereses tradicional entre aportantes de trabajo y de recursos financieros (LEJARRIAGA: 2002), aunque conviene diferenciar claramente los objetivos del socio en cada una de sus condiciones.

Como señala A.S. SUÁREZ SUÁREZ (1992, p. 116), Juan Bautista SAY advirtió la diferencia entre el beneficio empresarial y el interés del capital aportado por el propio empresario, contribuyendo de este modo a diferenciar las funciones del empresario y del capitalista.

El socio de una empresa de participación tiene una doble(sic) condición, que se deriva de su participación en los tres flujos empresariales referidos, y además, la una explica a la otra.

- Por un lado, de actor y de gestor: Es el responsable del establecimiento de los objetivos y se ocupa de la dirección y la gestión empresarial mediante la toma de decisiones que permitan la consecución de aquellos. Es su función estrictamente empresarial.
- Por otro lado, de rentista económico y financiero. Aunque debe darse más importancia a la primera -que deviene de su condición de actor del proceso de producción y distribución- que a la segunda, ya que ésta tiene un límite -no fijo- que viene marcado por el mercado financiero, esta, su función financiera, de capitalista, pasa a un primer término cuando las condiciones del mercado son tan difíciles como las actuales.

El empresario se caracteriza, entre otras cosas, por buscar la rentabilidad económica y financiera y por la capacidad de servicio: trata de ganar pero es consciente de que todos los involucrados en su proyecto tienen que ganar: consumidores, proveedores, etcétera. Es decir, de la importancia de órepartirô lo ganado.

El empresario y el artista son creadores. Pero mientras que el segundo es egoísta por avaricioso de la gloria inherente a la obra de arte, cuya razón de ser es la de dispensar sentido y consuelo; el primero es solidario, aunque sólo sea como una estrategia de continuidad: el empresario es consciente de que todos los que participan en el proceso que él protagoniza tienen que salir ganando, o al menos que la riqueza generada tiene que ser repartida con justicia.

Efectivamente, una característica consustancial al empresario es el sentido del reparto que preside sus proyectos. El empresario sabe que si no queda distribuido justamente el producto obtenido, los interlocutores pueden no desear continuar colaborando en ulteriores proyectos.

Y es en este contexto donde dos referencias son esenciales: la rentabilidad económica o rentabilidad de los activos (una medida de si la gestión del activo, de las inversiones, es suficiente para compensar a los pasivos) y la rentabilidad financiera o rentabilidad de los capitales propios.

Tanto en uno como en otro caso, la referencia es el mercado. Para actividades de riesgo similar, el empresario individual deberá buscar la mayor rentabilidad de sus activos posible (GARCÍA-GUTIÉRREZ: 2000; p. 51-86). Cabe pensar que también debería hacer máxima su rentabilidad financiera, pero este comportamiento, en el caso que nos ocupa, supondría dar más protagonismo a la función de banquero que de empresario propiamente dicha. Así las cosas, la rentabilidad financiera deberá limitarse a la rentabilidad de los recursos que aportan terceros a la actividad siempre con una prima (compensación) por el mayor riesgo asumido. En ningún caso la prima debe sobrevalorar tal riesgo, si acaso al contrario, potenciándose así la esencia del socio: su condición de empresario. Pero esto puede hacerse compatible con el logro de una rentabilidad financiera óde mercadoô (ha de estar necesariamente por encima del que corresponde a otros acreedores financieros) que se concrete en la aportación de la financiación necesaria por parte de los socios para garantizar la viabilidad futura empresarial con independencia de las condiciones del mercado financiero.

No debe ocurrir que el socio se inhiba en su papel de financiador de la empresa por una insuficiente retribución al capital financiero.

El objetivo de todos y cada uno de sus socios de una empresa de participación (GARCÍA-GUTIÉRREZ: 1992; p. 115-124) es hacer máximo el valor de lo que él mismo representa como empresa. Concretamente, de acuerdo con la expresión que sigue (GARCÍA-GUTIÉRREZ: 1994; p. 237-256):

$$V_{l,t-1} = \frac{RE_{l,t}}{rf_{l,t-1}}$$

Donde:

$V_{l,t-1}$: es el valor de la empresa para el socio l-ésimo en el momento inicial del período de análisis.

$RE_{l,t}$: rentabilidad económica del socio l-ésimo en el momento final del período de análisis.

$rf_{l,t-1}$: rentabilidad financiera del socio l-ésimo en el momento inicial del período de análisis.

Aunque aparentemente se pueda afirmar que trata de hacer máximas sus contraprestaciones económica y financiera, lo cierto es que debe hacer máxima su rentabilidad económica en términos absolutos [RE (u.m.)] y, simultáneamente, hacer mínima su rentabilidad financiera en términos relativos [rf (%)], siempre que sea mayor que la rentabilidad de los acreedores.

Evidentemente, el numerador, la rentabilidad económica depende de lo eficiente que sea el proceso de producción y distribución. Por tanto, en última instancia, de la calidad de empresario de los socios. Pero conviene tener presente que para que la gestión del activo sea adecuada es preciso disponer de liquidez suficiente para atender a los compromisos de pago y, en las circunstancias actuales con dificultades de acceso al crédito, para poder llevar a cabo las inversiones precisas para garantizar la viabilidad futura. En otros términos, una rentabilidad financiera por debajo de mercado puede ser causa de que se comprometa la rentabilidad económica e incluso, en última instancia, la viabilidad empresarial.

Así, el papel como banquero del socio es de indudable relevancia habida cuenta no solo de los problemas coyunturales por los que puede atravesar el conjunto del sistema financiero sino, sobre todo, por las habituales dificultades de acceso a la financiación en general por parte del colectivo. En el caso de las sociedades cooperativas esto se ha tratado de paliar con la posibilidad de captar recursos financieros vía emisión de determinados instrumentos financieros, tales como los títulos participativos o las participaciones especiales, a los que se ha hecho referencia en el epígrafe precedente.

Los títulos participativos no tienen la consideración de participaciones (el inversor no participa en la propiedad de la empresa, y por tanto, tampoco en la toma de decisiones de la misma), ni tampoco son obligaciones (el inversor tiene derecho a percibir el cupón en función del tipo de interés fijado, pero no participa en el resultado del ejercicio). No obstante, su tenencia da derecho al inversor a participar en el resultado positivo de la empresa sin que para ello haya participado en la actividad cooperativizada, simplemente en función de su aportación de recursos financieros, aunque no se trata de una distribución de beneficios sino de un gasto financiero variable (BEL y FERNÁNDEZ, 2002, p. 122), y comparte con las obligaciones, el derecho a percibir una retribución fija en función del tipo de interés pactado. Los títulos participativos forman parte de la financiación ajena, y su tratamiento contable es el mismo que el de los préstamos participativos², aunque conceptualmente haya que destacar diferencias como que los títulos participativos no tienen la consideración de financiación subordinada, no es posible su utilización como garantía frente a terceros, tienen distinto orden de prelación respecto a los acreedores, así como distintos requisitos en cuanto al plazo de amortización (PALOMO y MATEU; 2004, p. 250).

Las participaciones especiales pueden ser adquiridas tanto por socios como por terceros y se caracterizan por tener carácter subordinado (se diferencian de los préstamos subordinados que en España se regulan desde el año 1983, en que óel titular de las participaciones especiales no cobra antes que los socios y después de los acreedores comunes sino en el mismo plano que los socios y no por la vía del pago sino por la de la liquidación

² ESPAÑA. ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 310, del 27 de diciembre. Capítulo tercero.

societariaô (PASTOR, 2002; p: 329-330; 366)), y ser su plazo de vencimiento mínimo de cinco años³. En el caso de que el vencimiento de dichos títulos no tuviera lugar hasta la aprobación de la liquidación de la sociedad cooperativa, entonces tendrían la consideración de capital social. La emisión de estas participaciones está supeditada al acuerdo de la Asamblea General, así como al cumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa reguladora del mercado de valores, y son libremente transmisibles, frente a la limitación en la transmisión de las participaciones. Su reembolso se podrá llevar a cabo siguiendo el procedimiento establecido para la reducción de capital por restitución de aportaciones en la legislación de las sociedades limitadas, y su retribución puede ser fija, o variable si se establece en función del resultado de la cooperativa.

Todas estas fuentes de financiación, dado su carácter participativo, comparten la característica común de que la remuneración de la aportación financiera a sus propietarios tiene una parte variable que está vinculada al resultado del ejercicio, el cual, siendo estrictos con la naturaleza de este tipo de empresas, debería estar reservado exclusivamente a los socios que participan en el proceso productivo de la sociedad cooperativa. Desde el punto de vista de la clasificación como fuentes de recursos propios o ajenos, formarían parte de los recursos ajenos, al no ser propiedad de la sociedad sino de sus aportantes, debiéndoseles ser reintegradas sus aportaciones según los plazos estipulados. No obstante, tal y como se ha señalado anteriormente, la legislación cooperativa ha permitido la consideración de las participaciones especiales, y financiación subordinada, como capital social, siempre que el plazo de vencimiento de los mismos no tuviera lugar hasta la liquidación de la cooperativa.

Se trata, no obstante, de una posibilidad cuestionable dado que puede entenderse que es incompatible con su propia esencia siempre que parte de su retribución esté determinada como un porcentaje del resultado del ejercicio, y estos títulos sean adquiridos por socios colaboradores, o terceros no socios. En este caso se vulneraría el principio cooperativo de la Alianza Cooperativa Internacional relativo a la participación económica de los socios. Esto es así, dado que permiten que aquellos que sólo han aportado capital, y no trabajo, puedan participar en el resultado de la cooperativa, cuando éste ha de estar reservado a los socios que participan en el proceso productivo.

³ ESPAÑA. LEY 27/1999, de Cooperativas, de 16 de julio, *Boletín Oficial del Estado*, nº 170, de 17 de julio, art. 53.

Pero la realidad es que, en la práctica, dada la reducida dimensión media de las sociedades cooperativas, no suelen recurrir a la utilización de las fuentes de financiación participativas para obtener los recursos financieros que necesitan. La realidad es que se trata de instrumentos que han sido utilizados, casi en exclusiva, en el seno del grupo Mondragón Corporación Cooperativa. Parecen fórmulas creadas *ad hoc* para cubrir sus necesidades particulares de financiación (en concreto las aportaciones financieras subordinadas, que son las más utilizadas). En la mayoría de estas emisiones, la retribución no está vinculada al resultado de la cooperativa, por lo que se respetaría el tercer principio cooperativo citado anteriormente (MARTÍN, GARCÍA-GUTIÉRREZ y LEJARRIAGA: 2008; p. 40). No obstante, en las operaciones en las que si lo estuviera, la vulneración del principio es evidente.

Con todo, no parece previsible que se extienda la experiencia del grupo Mondragón Corporación Cooperativa en la utilización de este tipo de instrumentos financieros a otros grupos cooperativos, habida cuenta de que, según los nuevos criterios contables, el hecho de que la sociedad cooperativa, a partir del quinto año, pueda optar por llevar a cabo la amortización anticipada, total o parcial, de las mismas, unido, al hecho de que el aportante tenga derecho de reembolso o de interés inevitable para la empresa, hace que este tipo de aportaciones tengan la consideración de pasivos exigibles, al igual que las obligaciones, anulándose la ventaja en su utilización. Por otra parte, la dimensión media del conjunto de empresas de participación es tal que difícilmente podrían acceder a esta fórmula de financiación que está evidentemente diseñada para grandes organizaciones.

Todo lo anterior redundaría en la necesidad de potenciar el papel de banquero del socio con fórmulas como los préstamos voluntarios o aportaciones voluntarias a capital social.

En términos absolutos la rentabilidad financiera (RF) es la retribución por la aportación realizada al capital social (RCS), y por los préstamos voluntarios realizados (RPV).

$$RF = RCS + RPV$$

Donde:

$$RF = RCS + RPV = t_{\text{int CS}} \times CS + t_{\text{int PV}} \times PV$$

$t_{\text{int CS}}$: Tipo de interés al que se remunera la aportación del socio al capital social. No puede sobrepasar los 6 puntos por encima del tipo de interés legal del dinero.

CS : Aportación del socio al capital social.

$t_{\text{int PV}}$: Tipo de interés al que se remunera la aportación del socio realizada como préstamo voluntario. Puede ser superior al tipo de interés al que se remunera la aportación al capital social al no estar limitado.

PV: Aportación del socio como préstamo voluntario, entre las que se incluyen las aportaciones realizadas por la adquisición de títulos participativos, participaciones especiales, y aportaciones financieras subordinadas.

Por su parte, en términos relativos:

$$rf = t_{\text{int CS}} \times \frac{CS}{CS + PV} + t_{\text{int PV}} \times \frac{PV}{CS + PV}$$

Tanto la retribución percibida por la aportación al capital social, como por los préstamos voluntarios, tributan en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas como parte de la base de ahorro aplicándoseles el tipo del 18 por ciento.

Pues bien, a modo de propuesta y con el fin de potenciar la condición de banquero de los socios de las empresas de participación, la rentabilidad financiera o retribución media de los recursos aportados por los socios debe ser la rentabilidad media de los recursos ajenos aportados por terceros en la empresa más una prima que debe estar entre 0,25 y 0,5 puntos básicos. Entendemos que esto es compatible con los objetivos que han de perseguir los socios en este tipo de empresas.

5. CONCLUSIÓN: LA CREACIÓN DE UNA ENTIDAD FINANCIERA DE CRÉDITO POR PARTE DE LAS EMPRESAS DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJO.

La actual crisis económica global está ocasionada, básicamente por las dos causas siguientes:

1. el exceso global de producción, y, sobre todo, su deficiente distribución,
2. la falta sistemática de confianza de y en el sistema financiero global

Las malas prácticas del sector financiero internacional han tenido una importante repercusión en el tejido empresarial español, viéndose afectado tanto por la reducción del número de nuevos proyectos empresariales, como por el incremento de cierres y disoluciones. Las empresas de participación, no han sido ajenas a los efectos de la crisis, lo que se ha visto reflejado tanto en la reducción del número de entidades como en la reducción del empleo.

En este contexto, son las empresas de menor dimensión las que sufren en mayor medida las consecuencias de la crisis, al verse privadas de la liquidez y el acceso al crédito que necesitan para sobrevivir. Aunque en los últimos meses parecen atisbarse ciertos visos de mejoría en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas, no obstante, lo cierto es que todavía no pueden disponer de los fondos de las entidades de crédito que necesitan, fundamentalmente para poder financiar sus operaciones relativas al activo circulante, y proyectos de inversión, y con ello poder garantizar su viabilidad y supervivencia. Este hecho es especialmente grave para las empresas de reducida dimensión, entre las que se encuentran la mayoría de las empresas de participación, dado que la obtención de sus recursos financieros se centra en la autofinanciación, y en el crédito bancario, fundamentalmente a corto plazo, no utilizando en la práctica otras fuentes de financiación alternativas.

Aunque esta situación ha tratado de paliarse mediante la adopción de medidas específicas como las recogidas en el Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo, el convenio firmado entre el Ministerio de Trabajo y la Empresa de Innovación (ENISA), el acuerdo entre el Gobierno y las asociaciones de autónomos, las que aparecen en el proyecto de Ley de los Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, o los productos específicos que las entidades financieras ofertan a las pequeñas y medianas empresas, lo

cierto es que las pequeñas empresas, en general, y las empresas de participación en particular, no perciben los recursos financieros que precisan para llevar a cabo su actividad empresarial.

Hay que tener en cuenta que en las empresas de participación, el hecho de ser empresario individual, o socio de una cooperativa de trabajo asociado, o de una sociedad laboral, lleva implícito la condición de financiador de la misma, actuando como banquero, lo que hace que se plantee potenciar la condición de banquero de los socios debiendo ser la rentabilidad financiera, o retribución media, de los recursos aportados, la rentabilidad media de los recursos ajenos aportados por terceros en la empresa, más una prima que debe estar entre 0,25 y 0,5 puntos básicos. En esta línea se plantea como alternativa al acceso de la financiación, ante el problema de la falta de liquidez, el estudio de la creación de una entidad financiera de crédito por parte de estas empresas.

Podría considerarse que, de hecho, en toda empresa de participación de trabajo (sociedad cooperativa de trabajo asociado, sociedad laboral o empresa individual ñtrabajo autónomo-) hay pequeñas secciones de crédito que, en suma, darían entidad suficiente para la creación de una entidad financiera de crédito que actúe ajustando las necesidades del colectivo que participa en su creación.

Esta idea depende sólo de los propios protagonistas de las empresas de participación y se sustenta en las siguientes consideraciones:

- Se trata de un momento en el que el coste del dinero es bajo, y aunque hay dinero; sin embargo, existen importantes restricciones en el acceso al crédito. Por otra parte, los banqueros han dejado de serlo, y aún peor, los inversores también han dejado de serlo. Además, hay que conectar más aún la inversión financiera con la inversión real.
- Los protagonistas de las empresas de participación de trabajo (empresarios individuales, socios de sociedades cooperativas de trabajo asociado, y socios de sociedades laborales) son todos ellos financiadores de las empresas que protagonizan (por tanto, banqueros).

Es por ello que se propone su unión para considerar la posibilidad de crear una entidad financiera que haga a este tipo de empresas de empresarios más independientes, más capitalistas, más autónomas y más fuertes.

Evidentemente crear un banco es una tarea muy compleja, pero no inviable. La creación de un banco con la pretensión de hacer circular el ahorro en el seno de las propias empresas que hacen de financiadoras y financiadas, puede articularse con la colaboración de una Administración Pública (Comunidad Autónoma o Ayuntamiento) empresaria. Este puede ser un asunto a considerar.

La viabilidad de un proyecto de esa naturaleza requiere un estudio previo pero antes que nada el conocimiento, la voluntad e implicación de quienes serían protagonistas del proceso: las empresas de participación de trabajo. Tarea nada sencilla, pero de indudable interés.

BIBLIOGRAFÍA

- BEL DURÁN, Paloma y FERNÁNDEZ GUADAÑO, Josefina. La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 42, noviembre, 2002, p. 101-130.
- CÁMARAS DE COMERCIO. Problemas de financiación en la empresa, nº 12, 2008, p. 1- 8.
- CONSEJO SUPERIOR DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO. Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena, marzo, 2009 a.
- CONSEJO SUPERIOR DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO. Encuesta sobre el acceso de las PYMES a la financiación ajena, septiembre, 2009 b.
- DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. Disponible en Internet en: <http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/>
- FUNCAS. *Las PYMES españolas con forma societaria*. Madrid: Ministerio de Economía, 2003.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. El problema de la doble condición de socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa

- cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 56 y 57, 1988-1989, p. 83 - 122.
- GARCÍA-GUTIERREZ FERNANDEZ, Carlos. Análisis de la rentabilidad financiera y económica de los socios de las empresas revestidas como cooperativas: la influencia de una rentabilidad en la otra y la aplicación del criterio (principio) de justicia -que no de solidaridad- en la distribución de la ganancia real, VI Congreso Nacional de la Asociación Europea de Administración y Dirección de Empresas, La Rábida (Huelva), 27 al 30 de mayo de 1992, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, V. 1, N. 2, agosto de 1992, pp. 115-124.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. Método de valoración económico-financiera de la sociedad cooperativa: Una propuesta. En: HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R.M. (Ed.). *La reconstrucción de la empresa en el nuevo orden económico*. Ponencia al VIII Congreso Nacional y IV Congreso Hispano Francés de la Asociación Europea de Administración y Dirección de Empresas (AEDEM). AEDEM, 7-10 de junio de 1994, V.III, p. 237-256.
- GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. Análisis de la solvencia y del riesgo económico-financiero de la sociedad cooperativa. El riesgo sobre la rentabilidad de los socios. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 72, 2000, pp. 51-86.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo (Directores). *Libro Blanco de la Economía Social de la Ciudad de Madrid (nuevos retos y nuevas oportunidades para las empresas de participación de trabajo)*. Madrid: Madrid Emprende. Agencia de Desarrollo Local, 2008.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Estadísticas Financieras y Monetarias: Sociedades Mercantiles. Disponible en Internet en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft30%2Fp151&file=inebase&L=>
- JIMÉNEZ NAHARRO, Félix y PALACÍN SÁNCHEZ, M^a José. Determinantes de la estructura financiera de la empresa. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 16, nº 14, 2007, p. 9 ñ 24.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo. Las empresas de participación como base del contenido de la óeconomía socialô en el marco de la Unión Europea. En: VARGAS SÁNCHEZ, Alfonso y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo. (Coordinadores). *Las empresas de participación en Europa: El reto del siglo XXI*. En

homenaje al Prof. Dr. Carlos GARCIA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ. Madrid: Escuela de Estudios Cooperativos. Universidad Complutense de Madrid, 2002, p. 83-99.

LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo. Participación financiera de los trabajadores y la creación de valor: una propuesta operativa de comportamiento con relación a los objetivos empresariales. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 40, abril, 2002, p. 73-98.

LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo. La Sociedad Laboral como nanoempresa: hacia la Sociedad Laboral unipersonal. *ASALMA*, nº 5, enero-febrero, 2003, p. 24.

MAROTO ACÍN, Juan Antonio. Estructura financiera y crecimiento de las PYMES. *Economía Industrial*, 310, 4, 1996, p. 29-40.

MARTÍN LÓPEZ, Sonia; GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos y LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo. Un análisis económico-financiero de la utilización de los nuevos instrumentos de financiación participativos en las sociedades cooperativas. *Análisis Financiero*, nº 107, 2008, p. 30-42.

MARTÍN LÓPEZ, Sonia; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo e ITURRIOZ DEL CAMPO, Javier. Casuística de acceso a la actualización de la prestación por desempleo: bases para un modelo de decisión. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 52, agosto, 2005 a, p. 307-333.

MARTÍN LÓPEZ, Sonia; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, Gustavo; ITURRIOZ DEL CAMPO, Javier. Valoración financiera de las propuestas alternativas de modificación del régimen de capitalización por desempleo para el colectivo de los trabajadores autónomos. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 87, tercer cuatrimestre, 2005 b, p. 139 ñ 164.

MARTÍNEZ-CARRASCAL, Carmen. Acceso a la financiación externa y crecimiento empresarial: un análisis para le área del euro. *Boletín Económico del Banco de España*, marzo 2009, p. 85 ñ 90.

MARTÍNEZ PAGÉS, Jorge. Encuesta sobre Préstamos Bancarios en España: abril de 2009. *Boletín Económico del Banco de España*, abril 2009, p. 93 ñ 102.

MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN. Boletín de Estadísticas Laborales. Disponible en Internet en: <http://www.mtin.es/estadisticas/bel/index.htm>.

MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN. Datos Estadísticos de Economía Social. Disponible en Internet en: http://www.mtin.es/es/empleo/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/base_de_datos.htm.

OBSERVATORIO ESPAÑOL DE LA ECONOMÍA SOCIAL. Noticia sobre el empleo en las sociedades cooperativas y en las sociedades laborales. Disponible en Internet en: http://www.observatorioeconomiasocial.es/index.php?id_noticia=1042

PALOMO ZURDO, Ricardo y MATEU GORDÓN, José Luis. *Productos Financieros y Operaciones de Inversión*. Madrid: Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, 2004.

PASTOR SEMPERE, Carmen. *Los recursos propios en las sociedades cooperativas*. Madrid: Derecho Reunidas, 2002.

SEGURA, Julio y TOLEDO, Liliana. Tamaño, estructura y coste de financiación de las empresas manufactureras españolas. *Investigaciones Económicas*, 27, 1, 2003, p. 36-69.

SUÁREZ SUÁREZ, Andrés Suárez. *Diccionario de economía y administración*. Madrid: McGraw Hill, 1992.

Normas legales:

ESPAÑA. REAL DECRETO 1300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales. *Boletín Oficial del Estado* nº 200, de 19 de agosto.

ESPAÑA. ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 310, del 27 de diciembre.

ESPAÑA. LEY 27/1999, de Cooperativas, de 16 de julio, *Boletín Oficial del Estado*, nº 170, de 17 de julio.

EMPRENDEDURISMO Y ECONOMÍA SOCIAL COMO MECANISMOS DE INSERCIÓN SOCIOLABORAL EN TIEMPOS DE CRISIS

POR

Amparo MELIÁN NAVARRO* y

Vanessa CAMPOS CLIMENT**

RESUMEN

Las bases de la economía social y de las empresas de participación se nutren de emprendedores. Ante la actual situación de recesión y crisis financiera, las empresas de Economía Social que han demostrado ser una opción estratégica de desarrollo local para la inserción sociolaboral, tienen un importante papel a desarrollar como entidades creadoras de empleo vinculadas a los territorios de origen y procedencia de los trabajadores, pues generan riqueza, incrementan el tejido empresarial con calidad de empleo y actúan con eficiencia y eficacia como elementos de cohesión social y territorial dado que no se deslocalizan.

Palabras clave: Desarrollo local, Empleo, Emprendedores, Organizaciones de participación, Tercer sector

Clasificación JEL: L300, L260, P130, Q130,

* Departamento de Economía Agroambiental. Universidad Miguel Hernández. Ctra de Beniel km 3,2, 03312 Orihuela (Alicante). Tfno: 966749636. E-mail: mamparo.melian@umh.es

** Economista y Consultora de Empresas. Profesora Master IUDESCOOP. Universitat de Valencia. Facultad de Economía. E-mail: vanessa.campos@coev.com

ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL ECONOMY AS MECHANISMS FOR SOCIOLABORAL INSERTION IN CRISIS TIME.

ABSTRACT:

Entrepreneurs nurture the bases of social economy and businesses participation. Given the current recession and financial crisis, social economy enterprises that have proved to be a local development strategic option for the social inclusion. They play an important role as job-creating entities linked to the workers's places of origin, since they generate wealth, increase the business tissue with quality employment and act efficiently and effectively as elements of social and territorial cohesion as they do not relocate.

Keywords: Social inclusion, Employment, Entrepreneurs, Participation organization, Third sector

ENTREPRENDRE ET UNE ÉCONOMIE SOCIALE COMME MÉCANISMES D'INSERTION SOCIAL ET DE TRAVAIL DES TEMPS DE CRISE

RÉSUMÉ:

Les bases de l'économie sociale et des entreprises de participation se nourrissent des entrepreneurs. Devant l'actuelle situation de récession et de crise financière, les entreprises d'Économie Sociale qui ont démontré être une option stratégique de développement local pour l'insertion social et de travail, ils ont un papier important à développer pour des organismes créateurs d'emploi liés aux territoires d'origine et de provenance des travailleurs, puisqu'ils génèrent une richesse, ils augmentent le tissu patronal avec qualité d'emploi et agissent avec efficacité et efficacité comme éléments de cohésion sociale et territoriale étant donné que ne pas localiser.

Des mots clefs : Un développement local, un Emploi, des Entrepreneurs, des Organisations de participation, de Troisième secteur

1.- INTRODUCCIÓN

La situación actual de crisis económica y desempleo propicia una actitud activa hacia la creación y consolidación de empresas participadas por trabajadores. Actualmente, el emprendedurismo desde la base juega un papel destacado y se le augura un futuro prometedor. Las empresas de Economía Social (cooperativas y sociedades laborales, entre otras figuras empresariales) son una de las fórmulas preferidas por los emprendedores para configurar jurídicamente su proyecto empresarial.

Por otra parte, el fracaso o, cuanto menos relativo o limitado éxito, de las políticas tradicionales de empleo, ha favorecido la proliferación de nuevas estrategias enmarcadas dentro del Desarrollo Local que utilizan como principal instrumento para la creación de empleo estable y de calidad el impulso (constitución e implantación) de micro, pequeñas y medianas empresas, muchas de las cuales nacen dentro del ámbito de lo que se conoce como la Nueva Economía Social¹ en sus múltiples formas jurídicas y asociativas: Cooperativas de Trabajo Asociado, Sociedades Laborales, Asociaciones y Fundaciones, entre otras.

Estas fórmulas empresariales forman parte de lo que se conoce como las iniciativas locales de empleo, cuya finalidad u objetivo principal es favorecer la inserción sociolaboral de los diferentes colectivos con mayor riesgo de exclusión (mujeres, jóvenes, inmigrantes, personas discapacitadas, ...) en el mercado de trabajo. Hacia este objetivo se dirigen una parte importante de las políticas formuladas por la Unión Europea y por los diferentes niveles de la Administración Pública española (Central, Autonómico y Local). Las políticas europeas impulsoras del desarrollo local arrancan a comienzos de los años ochenta del siglo pasado con el Programa de Iniciativas Locales para la Creación de Empleo de la OCDE (1982-1985), continúan en los años noventa con los programas LEDA (Local Economic Development Action), se consolidan a finales de siglo pasado y comienzo del actual con las Iniciativas Comunitarias LEADER (Liasions Entre Actions de Développement de l'Economie Rural), LEADER Plus y PRODER (Programas Regionales de Desarrollo Rural) (Sanchis, 2006) y se actualizan con el Programa Comunitario para el Empleo y la Solidaridad Social (Progress) 2007-2013 y el Programa Comunitario de Lisboa 2008-2010.

¹ La Nueva Economía Social incluye a aquellas entidades de la Economía Social que desempeñan su actividad en el sector de los servicios sociales, del medio ambiente y del desarrollo local, entre otros, es decir, lo que algunos autores denominan servicios de proximidad (Laville, Nyssens y Sajardo, 2001).

El objetivo de este trabajo es el de determinar el papel que las empresas de Economía Social desempeñan en la inserción sociolaboral en un contexto de crisis económica generalizada. Para ello se presenta, tras esta introducción, a las empresas de Economía Social como opción estratégica de desarrollo local para la inserción sociolaboral en una situación de crisis financiera y se aboga por la importancia del emprendedurismo desde la base para la creación de empresas e inicio de actividades. Las empresas de Economía Social se nutren de emprendedores que con la adecuada formación pueden desempeñar un papel importante como agentes creadores de empleo a través de las empresas de participación fundadas por ellos. A continuación se exponen los resultados del empleo proporcionado por las empresas de Economía Social en España en los últimos años apuntando a un crecimiento mayor en estas entidades que en el total de empresas de la economía española y por último, se presentan las conclusiones del trabajo.

2.- LA ECONOMÍA SOCIAL COMO OPCIÓN ESTRATÉGICA DE DESARROLLO LOCAL PARA LA INSERCIÓN SOCIOLABORAL EN TIEMPOS DE CRISIS

Las políticas de Desarrollo Local en España han propiciado la constitución de diferentes tipos de organismos especializados en la inserción sociolaboral. A la vez, la dispersión de las medidas propuestas, llevadas a cabo desde los diferentes ámbitos geográficos (local, comarcal, autonómico y estatal), ha provocado una gran heterogeneidad, de manera que las organizaciones que desempeñan dicha función proceden de fórmulas jurídicas y asociativas muy diversas: asociaciones reivindicativas (asociaciones de vecinos, grupos ecologistas, asociaciones de consumidores,...), fundaciones o asociaciones dependientes de centros religiosos, empresas mercantiles (sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, cooperativas de trabajo asociado, ...) o asociaciones especializadas que representan a los trabajadores (sindicatos) y a los empresarios (asociaciones empresariales, uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas), entre otras.

Además, la mayor parte de estas entidades especializadas en el desarrollo local están vinculadas, directa o indirectamente, con las Administraciones Públicas. En unos casos, son

las propias Administraciones Públicas (en sus diferentes niveles) las que crean departamentos especializados en implementar estrategias diversas de desarrollo local (como por ejemplo, la constitución por parte de las Administraciones Locales de Agencias de empleo y desarrollo local) u organizaciones autónomas pero dependientes de los poderes públicos (en forma de asociaciones o fundaciones). En otros casos, las organizaciones especializadas en el desarrollo local son el resultado de la iniciativa privada y pueden tomar la forma de empresas privadas (con ánimo de lucro) o de organizaciones no lucrativas (asociaciones, fundaciones,...). Entre las organizaciones especializadas en el desarrollo local surgidas de la iniciativa privada se encuentran las empresas y entidades de la Economía Social (Sanchis Palacio, 2006).

Dentro de las diferentes iniciativas surgidas del desarrollo local para la inserción sociolaboral, destacan las empresas y entidades procedentes de la nueva Economía Social, lo cual pone de manifiesto entre otros autores Tarazona y Albors (2005), que: "...Estas finalidades que son específicas del desarrollo local, guardan estrecha relación con los valores y la identidad de la economía social. Por ello, ésta última juega frecuentemente un papel relevante en la puesta en marcha y la implementación de estrategias de desarrollo local". Siguiendo a Tarazona y Albors (2005), tres son las características que identifican a las empresas y entidades de Economía Social y las conectan directamente con las estrategias de desarrollo local, contribuyendo de manera considerable a la inserción sociolaboral:

1. La dimensión local de las empresas de Economía Social, que garantiza la proximidad al cliente, adaptándose con facilidad a las necesidades reales de los colectivos a los cuales se dirigen las políticas de inserción sociolaboral. La nueva economía social muestra una orientación clara hacia los mercados regionales/ locales, incluso en el ámbito de la producción industrial, contribuyendo a ofrecer una alternativa directa al desempleo y cubrir determinados servicios y productos que la empresa de capitales o el sector público no pueden satisfacer o que los proporcionan a un mayor precio y/ o menor calidad (Montero, 1997; García-Gutiérrez, 1999; Buendía y García, 2003). La fuerza de la nueva economía social reside en sus raíces locales y en las oportunidades que crea de movilizar a las personas en pro de objetivos concretos y comunes (Westlund y Westerdahl, 1996). Como señala Castro Sanz (2003), las empresas de la Economía Social son

- “importantes actores del desarrollo local, pues es en el compromiso con lo local, con la solución de sus problemas, donde nacen y se desarrollan estas empresas”.
2. La dimensión social de las empresas de Economía Social, que se manifiesta tanto desde el ámbito interno como desde el externo. Desde el ámbito interno, las cooperativas y demás empresas de Economía Social se caracterizan por priorizar el factor trabajo sobre el factor capital, es decir, la persona está siempre por encima del capital. Desde el ámbito externo, las entidades de Economía Social muestran un compromiso total con la responsabilidad social corporativa, contribuyendo a la generación de puestos de trabajo estables, integran a los colectivos más desfavorecidos de la sociedad y contribuyen al desarrollo económico de la comunidad local en la cual se ubican (García Marcos, 1997; Mozas Moral y Bernal Jurado, 2006). El compromiso de las personas aparece como el elemento principal en dicho proceso, bien porque buscan un puesto de trabajo, porque están directamente implicadas en el trabajo local o en los ideales cooperativos o porque tienen el convencimiento moral de la solidaridad (Westlund y Westerdahl, 1996). Según Castro Sanz (2003), “la Economía Social proporciona un valor añadido al proceso de desarrollo local y al progreso social; permite la constitución de un capital social a nivel local gracias al establecimiento de unas relaciones de confianza y de un espíritu comunitario, al compromiso cívico y la participación en la sociedad, así como al fomento de una mayor cohesión social que permite reintegrar a las personas excluidas y marginadas (por ejemplo, los grupos de inmigrantes, los desempleados de larga duración)”.
 3. La dimensión empresarial y económica de las empresas de Economía Social, que garantiza, no sólo la eficacia si no también la eficiencia, de manera que mediante la profesionalización de la gestión y la mejora de la competitividad se asegura la viabilidad de los proyectos sociales, consolidando el empleo creado y aumentando el crecimiento económico local (Sanchis, 2001a y 2001b). Además, el modelo de gestión participativo propio de estas empresas asegura la participación activa de los trabajadores (por su triple condición de socios, empleados y directivos), fomentando su motivación y movilización.

El séptimo principio cooperativo de la Alianza Cooperativa Internacional enunciado en 1977 sobre interés por la comunidad declara que “...las cooperativas son organizaciones

que existen principalmente para el beneficio de sus socios. A causa de esta fuerte unión con los socios, a menudo en un espacio geográfico específico, las cooperativas también están estrechamente ligadas a sus comunidades. Tienen una responsabilidad especial para asegurar que se sostenga el desarrollo de sus comunidades, económica, social y culturalmente, y una responsabilidad también de trabajar a un ritmo constante para la protección medioambiental de esas comunidades. Sin embargo, los socios tienen que decidir en qué profundidad y de qué forma específica una cooperativa debe hacer sus aportaciones a su comunidad. No es, sin embargo, un conjunto de responsabilidades que los socios puedan obviar” (citado en Tarazona y Albors, 2005).

Por todo ello, hay que insistir en proponer y fomentar las iniciativas locales bajo este tipo de fórmulas organizativas. En este sentido, Morales (1995) indica que “queda así plenamente justificada la consideración de la cooperativa como una fórmula idónea para el desarrollo del potencial endógeno de una zona”. Del mismo modo se manifiestan Tarazona y Albors (2005) cuando señalan que “...las fórmulas empresariales de trabajo asociado, y de manera más amplia y numerosa las cooperativas, se ajustan y adecuan a las exigencias del fenómeno local del que venimos hablando más que cualquier otra fórmula”.

El reconocimiento por parte de los Estados y de distintos organismos internacionales permite afirmar que las empresas de la Economía Social o empresas participadas desempeñan también un papel institucional como factor de desarrollo endógeno. “El apego al territorio, su carácter formativo-empresarial y la especial implicación que exige de sus trabajadores o clientes en la gestión de la empresa (factor motivador), puede ser una herramienta útil para el fomento de actividades empresariales eficientes y rentables en áreas deprimidas” (Herranz Guillén, 1996).

El Comité de las Regiones (2002) destaca que “la economía social desempeña un papel esencial a nivel local. En colaboración con los sectores privado o público, contribuye a la cohesión social, a la formación de capital social, a la integración social, a la generación de empleo y a la creación de empresas a nivel local. A este respecto, es preciso tener en cuenta que las asociaciones y la economía social también contribuyen a nivel de los barrios y de los pueblos al fortalecimiento de los municipios y regiones”.

Tal como señalan Mozas Moral y Bernal Jurado (2006), las sociedades cooperativas constituyen ejemplos asombrosos de desarrollo territorial”, aunque dentro de las entidades de economía social no sólo las sociedades cooperativas se pueden considerar elemento de transformación, si no que también pueden desempeñar un papel relevante otras formas de economía social como las sociedades agrarias de transformación, sociedades laborales, asociaciones y fundaciones, por su capacidad para fomentar el cambio, generar empleo, engendrar actividad e, indudablemente, por la interacción que pueden derivar en la integración de estas organizaciones en redes nacionales e internacionales.

Las cooperativas (al igual que otras entidades de la economía social) poseen una sensibilidad especial para captar las necesidades y problemas sociales y darles solución. Esto motiva que surjan actividades cooperativas en los ámbitos donde existe una necesidad: cooperativas de crédito capaces de financiar a quienes no pueden lograr otras vías de financiación, guarderías cooperativas que ayudan a conciliar la vida familiar y laboral, cooperativas de asistencia médica, etc. Además, las cooperativas poseen una clara vocación social que se manifiesta a través del desarrollo de políticas y actividades que benefician a su entorno: promueven el desarrollo de las regiones donde realizan su actividad, facilitan la educación y formación de socios y trabajadores, promueven la realización de actividades de carácter solidario con colectivos desfavorecidos, etc. También desde la perspectiva del género, se puede concluir, por tanto que las cooperativas son capaces de captar y satisfacer las demandas de colectivos específicos como las mujeres, atendiendo a su problemática laboral, familiar social, etc. (Ribas y Sajardo, 2005).

Dada la contribución de la Economía Social a la inserción sociolaboral a través del desarrollo local sería interesante que se propiciará la implementación de estrategias que favorezcan estas iniciativas locales de empleo. Estrategias que podrían centrarse en potenciar iniciativas empresariales de Economía Social a través de sus múltiples formas jurídicas (cooperativas, asociaciones, fundaciones,...), pero para ello quizás lo más importante es que se haga un esfuerzo de difusión de las bondades de las empresas de Economía Social, ya que muchos asesores y consultores desconocen estas fórmulas de la Nueva Economía Social o si las conocen les resultan demasiado complejas, por lo que no las aconsejan para su constitución entre los diferentes colectivos de potenciales empresarios o emprendedores,

derivándoles hacia otras tipo de empresas de capitales, sociedades de responsabilidad limitada principalmente (Sanchis y Campos, 2005).

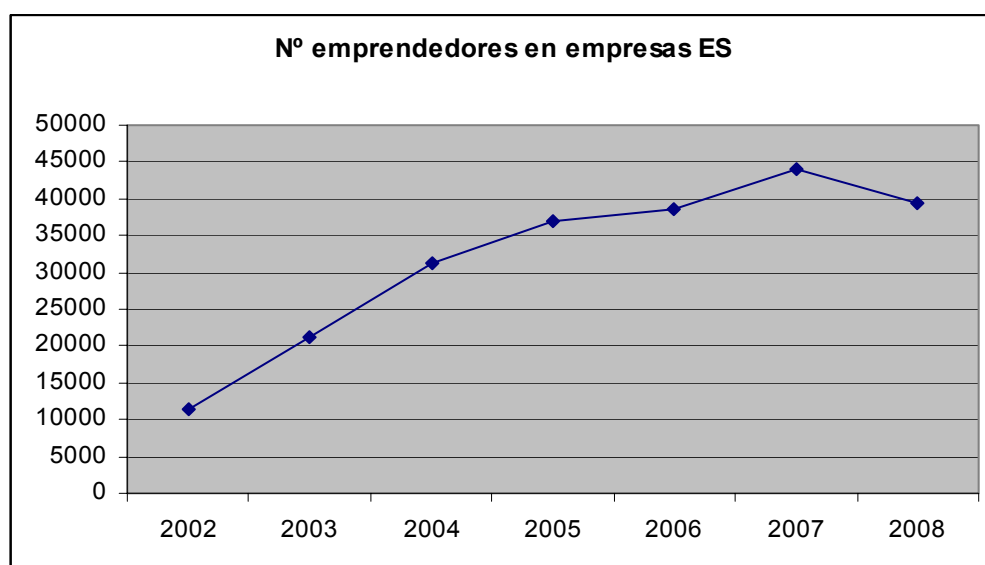
3.- LOS EMPRENDEDORES: OPCIÓN EMPRESARIAL EN TIEMPOS DE CRISIS Y BASES CONSTITUYENTES DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

En términos generales, a los emprendedores, según Galindo (2009), se les considera una parte importante del proceso de creación de empleo y un factor estimulador del crecimiento, ya que crean nuevas empresas, lo que genera una mayor riqueza y bienestar en el país. Una definición de emprendedor bastante aceptada es la que se debe a Wennekers y Thurik (1999) según la cual emprendedor se vincula a la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de las organizaciones existentes, de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etc. e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones. La definición anterior encaja perfectamente con lo que las bases constituyentes de la Economía Social vienen haciendo desde su origen, por lo que podemos afirmar que las empresas de Economía Social se constituyen y tienen su haber gracias a la actuación de emprendedores. Según el informe GEM (2008), el perfil de un emprendedor es el de un adulto de entre 18 y 64 años que se halla inmerso en el proceso de puesta en marcha de un negocio o consolidando el mismo. Para entrar en esta categoría, la persona debe poseer parte o todo el negocio o empresa joven, incluyéndose dentro de esta terminología también a las personas autoempleadas (Coduras, 2008). Obviamente, los socios de las empresas de Economía Social son propietarios, gestores, partícipes, proveedores y clientes del negocio.

Además, el efecto creador de empleo de los emprendedores es mayor que el a priori contabilizado en las estadísticas, pues sobre el efecto indirecto de los emprendedores, Holcombe (1998) señala que si un determinado emprendedor tiene éxito en su actividad no sólo motiva a otros a seguir su ejemplo sino que también crea nuevas oportunidades para que las aprovechen terceros, lo que redundará en la generación de un mayor crecimiento y un mayor bienestar.

Un mayor número de emprendedores supone la creación de nuevas empresas y por lo tanto de oportunidades para contratar trabajadores. Si uno de los mayores problemas de la crisis es la destrucción de empleo, la actividad de los emprendedores puede tener efectos positivos en la recuperación del empleo. De hecho, las cifras del Observatorio Español de la Economía Social (2009) (Figura 1) muestran que un número importante de trabajadores (39.302 en 2008) utilizaron la prestación por desempleo (concretamente capitalizaron la prestación en su modalidad de pago único) para iniciar una actividad como emprendedores ya sea de forma autónoma o mediante su incorporación a una empresa de participación como socios trabajadores o socios de trabajo en cooperativas o sociedades laborales. En el periodo de 2002-2008 fueron 222.744 los trabajadores que capitalizaron su prestación incorporándose a empresas de Economía Social, destinando el 100% de la misma como aportación inicial para ser socios. La evolución ha sido muy positiva, pues se ha pasado de una cifra de algo más de 11.300 trabajadores en 2002 a los 39.300 en 2008. En 2003 y 2004 se apreciaron sendos crecimientos importantes de 10.000 trabajadores por año que se constituyeron en emprendedores vinculados a las empresas de Economía Social y en 2007 se obtuvo el mayor valor superando los 44.000 emprendedores.

Figura 1. Evolución nº emprendedores en las empresas de Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) periodo 2002-2008



Fuente: Elaboración propia a partir de Observatorio Español de la Economía Social (2009)

El emprendedor social (o emprendedor cooperativista) presenta una serie de características que lo diferencian del resto de empresarios y emprendedores por el hecho de formar parte de empresas cuyos fines no son el ánimo de lucro, o al menos no lo son de forma prioritaria y maximizadora. Así, el emprendedor social surge siempre del autoempleo colectivo y no del individual (es el resultado de un proyecto colectivo y compartido), favorece la integración de lo social y lo económico en su empresa (los objetivos empresariales son el medio para alcanzar el fin social) y se dota de unos mecanismos de control y coordinación basados en la participación democrática (principio de gestión democrática que separa la participación en el capital de la toma de decisiones). Las características descritas hacen que las empresas que surgen de las iniciativas del emprendedor social produzcan mayores efectos positivos sobre las situaciones de crisis económicas: mayor cantidad y calidad de empleo y crecimiento y desarrollo equilibrado y sostenible.

Las empresas de Economía Social surgen, en gran medida, de la innovación social, es decir, de la implantación de nuevas formas organizativas y laborales basadas en el establecimiento de fuertes relaciones sociales, tanto con sus clientes como con sus trabajadores. Las relaciones con los clientes se manifiestan de forma estrecha, ya que éstos mantienen a su vez la condición de socio de la empresa (socios consumidores), de manera que poseen unos derechos políticos reconocidos que les permiten participar activamente en las decisiones de estas empresas. A su vez, las relaciones con los trabajadores se sustentan en el principio de gestión democrática, según el cual la participación de los trabajadores en estas empresas se determina en función de su trabajo y no en función del capital aportado (socios trabajadores).

Estas relaciones o redes sociales desarrolladas en el marco de las empresas de Economía Social se manifiesta en un número significativo de este tipo de empresas, como son las cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales (redes sociales entre los trabajadores), las cooperativas de consumidores y usuarios (redes sociales entre los clientes o consumidores), las asociaciones y fundaciones (redes sociales entre los diferentes miembros de la sociedad civil) y las empresas de inserción (redes sociales entre colectivos con riesgo de exclusión), entre otras (Sanchis Palacio y Campos Climent, 2008).

4.- EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y CREACIÓN DE EMPLEO EN TIEMPOS DE CRISIS

Las empresas de Economía Social surgen del esfuerzo de emprendedores sensibilizados con una problemática concreta, localizada en un territorio y que dan empleo a trabajadores de la zona en la que operan, algunos de ellos excluidos del mercado laboral. Actúan como mecanismo de desarrollo local y de inclusión y no se deslocalizan pues ello chocaría con su razón de ser.

La importancia de la Economía Social en sus diversas formas empresariales es evidente, y las empresas que conforman su tejido económico lo demuestran, pues a cierre de 2007 y según la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES, 2008), la Economía Social cuenta con más de 51.700 empresas, aúna 2.500.000 puestos de trabajo y ha generado una facturación de casi 102.000 millones de €. Los datos suponen el 10% del PIB y el 14% de la fuerza laboral española (Pedreño, 2008). La tabla 1 adjunta muestra la evolución en el número de entidades y creación de empleo en los últimos cuatro años por las empresas de Economía Social en España.

Tabla 1. Evolución del número de entidades y del empleo en las empresas de la Economía Social en España

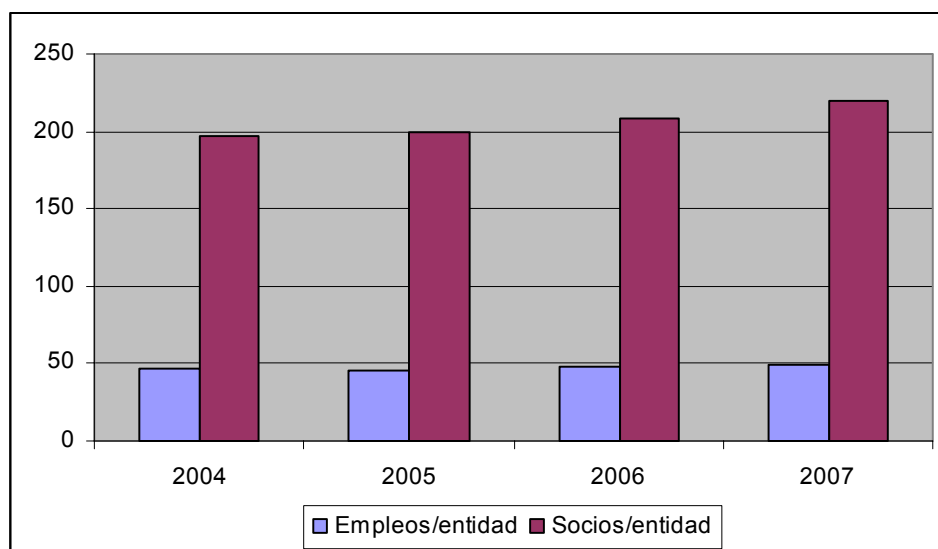
	2004	Δ	2005	Δ	2006	Δ	2007	Δ 07/04
Nº entidades ES	48.691	4,04	50.659	1,68	51.508	0,49	51.762	6,31
Empleo	2.257.986	2,77	2.320.454	7,64	2.497.846	3,00	2.572.413	13,93
Nº socios	9.589.723	5,62	10.128.535	6,02	10.737.815	5,91	11.372.488	18,60
Nº empleos/entidad	46,4		45,8		48,5		49,7	
Nº socios/entidad	197,0		199,9		208,3		219,7	

Fuente: CEPES (2008) y elaboración propia. Entidades de ES en sentido amplio, incluye cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, asociaciones y empresas de inserción sociolaboral.

Del total de entidades de Economía Social en 2007, 25.714 son sociedades cooperativas (49,7 %) y 19.737 sociedades laborales (38,1 %) (considerando a las entidades de Economía Social en sentido amplio pues incluye mutualidades, asociaciones, y empresas de inserción social). En los últimos años, se ha producido un moderado incremento del 6,3%, 3.071 en valor absoluto, en el número de empresas de Economía Social. Sin embargo, el empleo ha crecido algo más y asciende a casi el 14% en el mismo periodo, lo que conlleva al

aumento del número medio de empleados por entidad y que éste sea próximo a los 50 empleos en 2007. De igual modo, se han incrementado el número de socios en estos años y en consecuencia también crece el número de socios por entidad (220) (Figura 2).

Figura 2. Relación empleo y nº socios por entidad en las empresas de Economía Social



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPES (2008)

Las cifras del Directorio Central de Empresas (DIRCE, 2008) indican que el número de sociedades de responsabilidad limitada han aumentado en el mismo periodo en un 12,1%, pero el de las anónimas se ha reducido en un 5,7%. A nivel estatal, el número total de empleados en España en 2007 asciende a 19.195.755, un 2,3% más que el año anterior y el número total de empresas a 1.405.938, un 1,4% más que en 2006 (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2008). De todos los empleados y considerando todos los sectores, se encuentran en el régimen especial agrario, únicamente el 5,1% (en el régimen general se encuentran el 76,7% y en el especial de autónomos el 16,5%). No se dispone de datos de periodos anuales completos posteriores, pero las cifras sí apuntan a una cierta contención en línea con la situación económica y financiera del momento.

Si comparamos el empleo de las entidades de Economía Social (ES) con el proporcionado por el total de las empresas en el conjunto de la economía española y ampliamos el periodo de análisis desde 1990 hasta 2007 (tabla 2), comprobamos que mientras el empleo en el total de la economía española ha crecido en un 62,8%, en las entidades de

Economía Social lo ha hecho en un 97,4%, casi 35 puntos porcentuales por encima, lo cual es una cifra muy importante y muestra la competitividad de las empresas de Economía Social en la creación de empleo. Las cifras en las sociedades laborales y en las cooperativas de trabajo asociado son de las más elevadas. Además, y tal y como marcó el Libro Blanco de la Economía Social en España, la población asalariada con contrato temporal en 1990 en las cooperativas de trabajo asociado era de un 17% del total de trabajadores mientras que sobre el total de asalariados en otras empresas de la economía española es del 32%, cifra que es también indicativa de la calidad del empleo y de la estabilidad del mismo (Barea y Monzón, 1992).

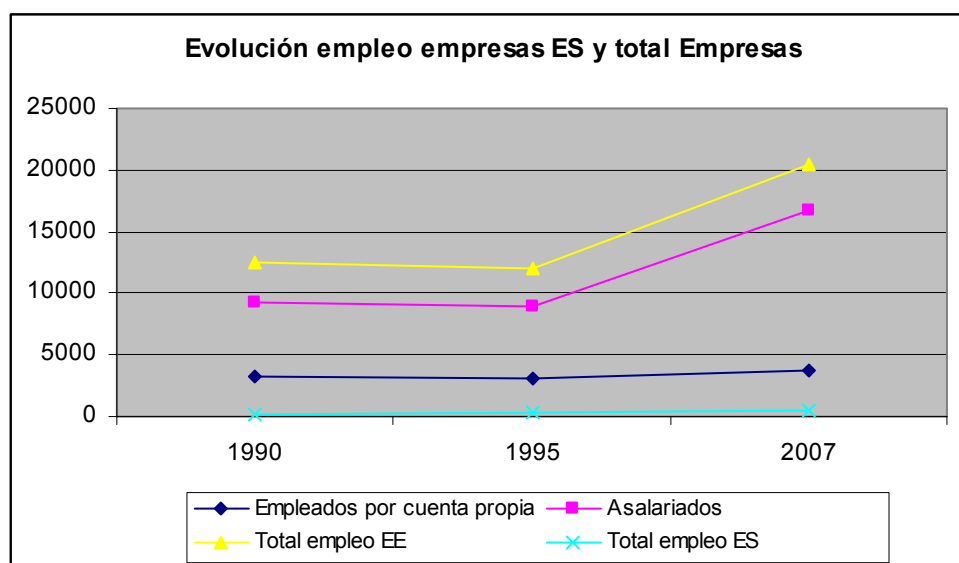
Tabla 2. Evolución del empleo en las empresas de ES (cooperativas y sociedades laborales) y en el conjunto de la economía española. Periodo 1990-2007.

Tipo de empleo	1990	1995	2007	Δ empleo 2007/1990	
				miles	%
Empleados por cuenta propia	3.305,20	3.103,50	3.716,90	+ 411,17	12,46
Asalariados	9.273,50	8.942,70	16.760,00	+ 7.486,50	80,73
Sector público	2.106,10	2.121,60	2.913,00	+ 806,90	38,31
Sector privado	7.167,40	6.821,10	13.847,00	+ 6.679,60	93,19
Total empleo economía española	12.578,70	12.046,20	20.476,90	+ 7.898,20	62,80
Empleo en cooperativas	169,73	201,25	317,54	+ 147,81	87,09
Empleo en sociedades laborales	54,34	52,99	124,78	+ 70,44	129,62
Total empleo empresas de E.S.	224,07	254,24	442,32	+ 218,25	97,40

Fuente: Monzón, 2008. Datos en miles de personas

La figura 3 adjunta muestra la evolución del empleo en las empresas de ES y en el total de empresas de la economía española durante el periodo 1990-2007, así como cuál de este empleo es por cuenta propia y ajena, observando que si bien los empleos por cuenta propia han aumentado en sólo un 12% por lo que la cifra total se mantiene ciertamente estable sin alcanzar los 4 millones en todo el periodo, la de asalariados se ha casi duplicado en los diecisiete años analizados.

Figura 3. Evolución empleo economía española y empresas de Economía Social periodo 1990-2007



Fuente: Monzón, 2008. Datos en miles de personas

La distribución por sectores, tabla 3, muestra que las cooperativas y sociedades laborales atienden principalmente al sector servicios, con más de un 50% de la población ocupada. La cifra sigue la línea del resto de empresas según la Encuesta de Población Activa (EPA) donde también es predominante el sector servicios pero en una cuantía más moderada. Sí destacamos que el peso del sector agrario es importante en las de Economía Social, del orden de un 10% del empleo, mientras que en el conjunto de empresas ronda el 4,5% (Giner Mansó, Muriel de los Reyes y Toledano Redondo, 1999).

Tabla 3. Población ocupada por sectores empresas de Economía Social vs total empresas.

Sector	Población ocupada (Coop y Soc. Lab.)				Población ocupada total empresas EPA			
	2006	%	2007	%	2006	%	2007	%
Sector agrario	46.347	10,3	40.544	9,2	921.800	4,6	905.800	4,4
Sector industria	101.291	22,6	101.718	23,0	3.319.100	16,6	3.279.100	16,0
Construcción	60.432	13,5	55.704	12,6	2.623.200	13,1	2.693.500	13,2
Servicios	239.976	53,6	244.360	55,2	13.137.000	65,7	13.598.500	66,4
Total	448.171		442.874		20.001.800		20.476.900	

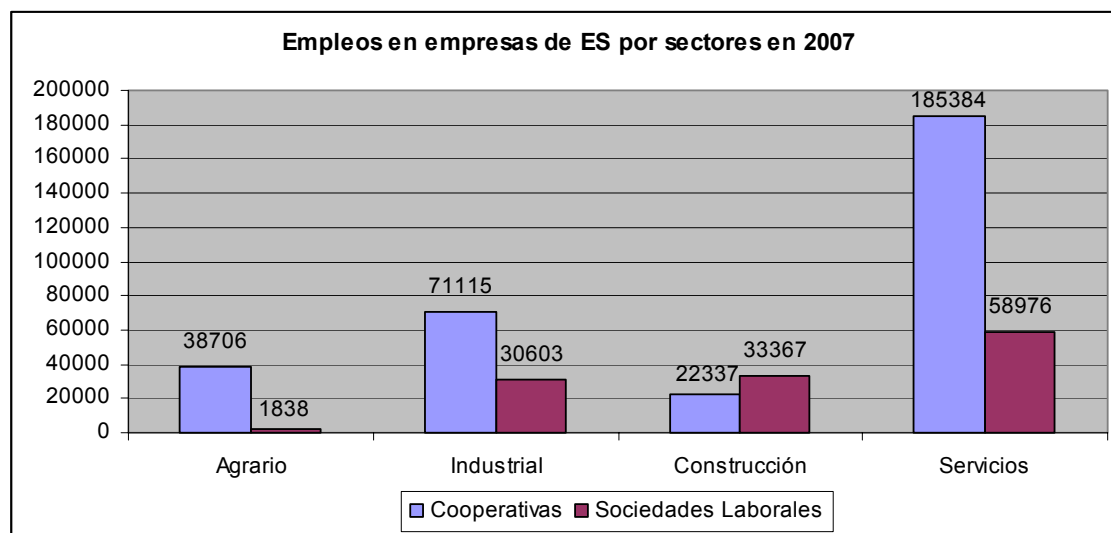
Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2008

Si bien la población ocupada por empresas de Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) en el conjunto de todos los sectores es de un 21,6 por mil en 2007, esta cifra llega al 44,8 por mil cuando se refiere al sector agrario (DIRCE, 2008). La población

ocupada en cooperativa es del 71% frente al 29% en sociedades laborales. Destacar, en este sentido, que las empresas de Economía Social juegan también un papel destacado en la generación de empleo y de riqueza en el ámbito del desarrollo rural a la vez que contribuyen a la sostenibilidad del ámbito rural (Salinas Ramos, 2005).

La distribución por sectores (figura 4) diverge según el tipo de empresa de Economía Social. Así, mientras en las cooperativas destaca el sector agrario, donde un 12% del total de empleo proporcionado por estas entidades va a al sector agrario, en las sociedades laborales apenas es del 1%. El sector industrial es similar en ambos en cuanto a peso relativo, 22 y 25% respectivamente; el sector servicios es mayoritario también en las dos, con cifras del 59 y 47%; y otra diferencia importante se aprecia en el sector industrial que concentra el 27% de los empleos en las sociedades laborales y el 7% en las cooperativas. El sector servicios se decanta principalmente por los servicios solidarios, de inserción, cuidado del medio ambiente, de personas, enseñanza y formación, transporte y consumo.

Figura 4. Total Empleos en empresas de Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) en 2007 por sectores de actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPES (2008)

Por Comunidades Autónomas, (tabla 4 y figura 5) la distribución de empleo y de empresas nos muestra cierta localización por territorios autonómicos, pues prácticamente el 70% del empleo en cooperativas se localiza en cuatro Comunidades, Andalucía, Cataluña, C. Valenciana y País Vasco, siendo ésta última la que presenta un mayor número de empleo por

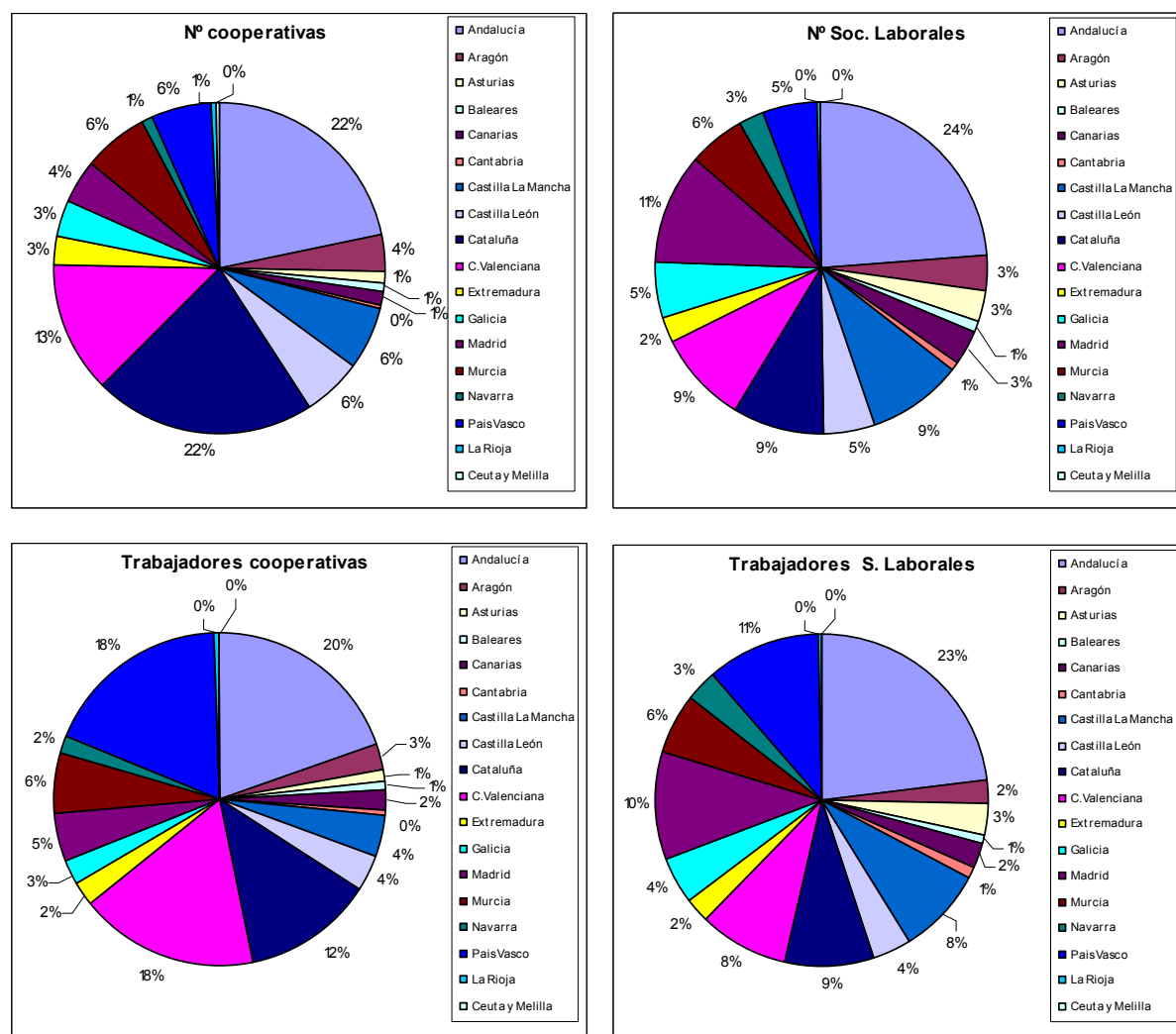
cooperativas (debido al grupo Mondragón). En las tres primeras el desarrollo de las cooperativas es especialmente agrario, por la vinculación a las zonas tradicionalmente agrarias, y en el caso del País Vasco con las cooperativas de trabajo asociado. La distribución en las sociedades laborales está algo más repartida, a excepción de tres Comunidades, Andalucía, Madrid y País Vasco, que concentran más del 40% de los trabajadores. Andalucía es la Comunidad que aporta mayor número de entidades y de empleos al total nacional (una quinta parte del total) en cualquiera de las formas de empresa de Economía Social.

Tabla 4. Distribución empresas de Economía Social (cooperativas y sociedades laborales) y número de trabajadores por CCAA

CCAA	Sociedades Cooperativas				Sociedades Laborales			
	Sociedades		Trabajadores		Sociedades		Trabajadores	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Andalucía	5.565	21,7	62.422	19,6	4.716	23,9	28.728	22,5
Aragón	921	3,6	8.272	2,6	673	3,4	2.984	2,4
Asturias	287	1,2	3.601	1,1	589	3,0	3.696	2,9
Baleares	201	0,8	2.608	0,8	211	1,1	1.100	0,9
Canarias	380	1,5	6.118	1,9	668	3,4	2.982	2,3
Cantabria	89	0,3	1.312	0,4	164	0,8	1.410	1,1
Castilla – La Mancha	1.541	6,0	12.757	4,1	1.798	9,1	10.426	8,3
Castilla León	1.486	5,8	11.270	3,5	986	5,0	4.883	3,8
Cataluña	5.621	21,8	39.499	12,5	1.779	9,0	10.883	8,5
C. Valenciana	3.247	12,6	56.148	17,7	1.755	8,9	10.604	8,3
Extremadura	734	2,9	6.935	2,2	480	2,4	3.026	2,4
Galicia	898	3,5	8.189	2,6	1.070	5,4	5.616	4,4
Madrid	1.069	4,1	14.806	4,7	2.147	10,9	13.012	10,2
Murcia	1.663	6,5	18.152	5,7	1.100	5,6	7.294	5,7
Navarra	309	1,2	5.262	1,7	496	2,5	4.135	3,2
País Vasco	1.491	5,7	58.238	18,3	1.023	5,2	13.561	10,7
La Rioja	165	0,6	1.520	0,5	69	0,3	422	0,3
Ceuta y Melilla	47	0,2	433	0,1	13	0,1	72	0,1
Total	25.714	100	317.542	100	10.737	100	127.784	100

Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración (2008). Secretaría General de Empleo. Dirección General de Fomento de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas. Datos a 31 de diciembre de 2007

Figura 5. Distribución porcentual del número de entidades y trabajadores por Comunidades Autónomas



Fuente: Ministerio de Trabajo e Inmigración (2008)

En cuanto a la distribución del empleo entre varones y mujeres se detecta que en las empresas de Economía Social la tasa de participación es de un 59,2% de hombres frente a un 40,8% de mujeres (cifra de 2007). Los datos son similares a los del conjunto de la población ocupada en España considerando todos los sectores y conjunto de empresas pues es de un 41,4% en mujeres y un 58,6% en hombres². Si bien no se llega al empleo en paridad hombres-mujeres, sí muestra una evolución con el paso de los años hacia un cierto equilibrio pues sí que se va incrementando aunque poco a poco el empleo en mujeres (en 2005 el empleo era del

² En el caso de estudiar por una parte las sociedades cooperativas y por otra las laborales, sí se aprecian diferencias importantes con respecto a las tasas de participación femenina. Ribas y Sajardo (2005) encuentran diferencias de 20 puntos entre cooperativas y sociedades laborales anónimas y de 15 puntos entre cooperativas y sociedades laborales limitadas.

38,7%). Destaca también que los trabajadores extranjeros evolucionan de un 8% en 2005 a casi el 10% (9,6%) en 2007 en estas entidades. Con respecto al empleo a tiempo completo o parcial, la mayoría de los trabajadores se encuentran con un contrato a tiempo completo, casi el 85% (84,7%) frente al 15% a tiempo parcial. (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2008)

La importancia de la Economía Social en sus diversas manifestaciones y del cooperativismo en particular, va más allá de las cifras económicas que también son relevantes, así como en el peso que año tras año ha ganado en contribución al PIB, creación de empleo, nivel de facturación, etc., pues su mayor activo es el de constituirse en elementos de cohesión territorial y social, dinamizadores del crecimiento económico y estabilizadores sociales de las zonas rurales, al incrementar el tejido empresarial con calidad de empleo, fijar a la población en su territorio, generar riqueza, mejorar el bienestar social de los ciudadanos y efectuar una labor de conservación de paisajes y recursos naturales.

La Economía Social es por todo ello, y por su papel como elemento estabilizador entre el sector empresarial productivo y el sector social, uno de los sectores institucionales clave de la economía española.

En la Unión Europea -27- desarrollan su actividad más de 250.000 cooperativas y empresas similares en todos los sectores económicos con 150 millones de socios y dando empleo directo a 5,5 millones de trabajadores. Las mutuas de salud y protección social ofrecen asistencia y cobertura a más de 120 millones de personas. Las entidades del llamado tercer sector de acción social (mayoritariamente asociaciones y fundaciones) han conocido un espectacular crecimiento. El conjunto de las asociaciones y fundaciones da empleo a 7 millones de trabajadores, agrupa al 50% de la ciudadanía y representa más del 4% del PIB (Monzón, 2008 p. 41).

Todo ello viene a mostrar el importante papel de la Economía Social como agente motor de creación de empleo en sus diversas manifestaciones. Además, son elemento de cohesión social, no se deslocalizan y transmiten valores a la sociedad a través de sus principios. Efectivamente, el papel de las entidades de Economía Social en la inserción sociolaboral y la creación de empleo en general, no sólo viene dado por las cifras cuantitativas apuntadas, si no que también viene dado por el carácter social que las define, dado que la filosofía que las

impregna (principios cooperativistas, valores sociales y culturales), determina una manera de hacer empresa basada en la cooperación organizativa, que en tiempos de crisis económica ayuda a tomar decisiones de forma equilibrada, primando los fines sociales sobre los estrictamente financieros o comerciales.

En un momento como el actual de incertidumbre económica y empresarial, la eficiencia y la eficacia en la realización del trabajo, la optimización de tiempos, la calidad de los productos, la innovación, etc. son elementos básicos para garantizar la permanencia empresarial. En todo ello juega un papel básico el personal, su motivación, su formación, siendo prioritario fomentar la capacidad de los trabajadores mediante una adecuada selección de profesionales y planes de formación. En tiempos de crisis, la Economía Social, no sólo contribuye a crear nuevas empresas, resultado de las iniciativas surgidas de emprendedores sociales, si no que además representan una alternativa al cierre de empresas de capitales. En este sentido, en crisis anteriores (finales de los años setenta y comienzos de los ochenta) se ha producido el fenómeno de la transformación de empresas de capitales en sociedades cooperativas de trabajo asociado al asumir los trabajadores de la empresa la gestión de la misma, conservando así sus puestos de trabajo. Esta alternativa puede evitar la destrucción de determinados empleos directos (los de la propia empresa en crisis), a la vez que evita también la desaparición de empresas clientes y proveedoras, por lo que genera un efecto multiplicador positivo sobre el mantenimiento del empleo.

4. CONCLUSIONES

Las empresas de Economía Social presentan unas características que se adaptan mejor a las necesidades de la inserción sociolaboral en España que otras formas jurídicas por su carácter de proximidad a los mercados que les permite atender con mayores garantías de éxito las necesidades de sus clientes, por su dimensión social interna a través de la generación de empleo estable y por la responsabilidad social corporativa (compromiso con la comunidad local en la cual se ubican).

Las bases de la Economía Social y de las empresas de participación se nutren de emprendedores. La actitud activa de los socios encaja perfectamente con el concepto de

emprendedores definido según diversos autores. Un mayor número de emprendedores supone la creación de nuevas empresas y, por lo tanto, de oportunidades para contratar trabajadores. Si uno de los mayores problemas de la crisis es la destrucción de empleo, la actividad de los emprendedores puede tener efectos positivos en la recuperación del empleo.

El fomento del espíritu emprendedor y la canalización del mismo hacia empresas de Economía Social, ha de ir parejo a un conocimiento mayor del sector por parte de los asesores dado que todavía no aconsejan la creación de estas entidades como opción estratégica, lo que es debido generalmente a un desconocimiento de las mismas. Desde las diversas instituciones privadas, públicas, académicas, centros de investigación, etc., se debe hacer un esfuerzo de difusión de estas entidades.

En el último año, se constata un importante número de trabajadores que han hecho uso de la prestación por desempleo acogiéndose al pago único para incorporarse como emprendedores a una empresa de Economía Social, principalmente como socios trabajadores o socios de trabajo. La creación de empresas de Economía Social y del nivel de empleo ofertado por éstas ha aumentado en las dos últimas décadas en valor relativo en casi 35 puntos porcentuales por encima de los que lo ha hecho el conjunto de empresas de la economía española, demostrando la competitividad de las mismas en la creación de empleo. De todo el empleo creado nutren principalmente el sector agrario, pues está cubierto en gran medida por las empresas de Economía Social.

En tiempos de crisis, las empresas de Economía Social contribuyen al mantenimiento del empleo a través de dos tipos diferentes de iniciativas. Por una parte, el empresario social es capaz de constituir nuevas empresas sociales dirigidas a la integración de lo social y lo económico, de manera que a la vez que se crean puestos de trabajo estables, estos se mantienen por la viabilidad empresarial que hay detrás de ellas al estar bien gestionadas. Por otra parte, las empresas de capitales en crisis pueden mantenerse en el mercado transformándose en cooperativas de trabajo asociado, asumiendo su gestión los propios trabajadores. Estas dos opciones están asociadas con la innovación social, como instrumento a través del cual las empresas nacen, crecen y se consolidan. El hecho de que en otros momentos del tiempo caracterizados también por una situación de crisis económica se hayan

utilizado este tipo de iniciativas con éxito, demuestra que también en la crisis actual son posibles y deseables.

En definitiva, los emprendedores sociales y las empresas de Economía Social representan un instrumento apropiado para hacer frente a la actual crisis económica, enfocando el crecimiento empresarial hacia la inserción sociolaboral y el desarrollo local. Se hace necesario, por tanto, potenciar este tipo de fórmulas empresariales, tanto desde la iniciativa privada, a través del apoyo por parte de los diferentes agentes económicos (empresariales y sindicales) como desde las Administraciones Públicas, a través de la implementación de políticas públicas basadas en el apoyo a las empresas, especialmente, mediante ayudas financieras.

Como línea futura de investigación sería interesante abarcar un estudio comparativo del emprendedurismo y sus efectos sobre la inserción sociolaboral en otros países de nuestro entorno, latinos y mediterráneos, para evaluar comparativamente los resultados y las empresas que promueven este tipo de iniciativas. Un estudio empírico podría poner de relieve el impacto de las empresas de economía social sobre la actividad económica de una región.

BIBLIOGRAFÍA.

- BAREA TEJEIRO, Jose, MONZÓN CAMPOS, José Luis (directores). *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Edita Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992. Madrid.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, Inmaculada, GARCÍA ALONSO, José Vidal. *Cooperativismo y desarrollo local*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, 2008, Madrid. p.436. ISBN: 8480045736
- CASTRO SANZ, Marcos. La Economía Social como agente económico: necesidad de su participación en la interlocución social. *Revista CIRIEC-España* nº 47, noviembre, 2003, p. 41-57.
- CEPES. *Anuario de la Economía Social 2007-2008*. Confederación Empresarial Española de la Economía Social. 2009. DL. M-34853-2005. 156 p.

- CODURAS MARTINEZ, Alicia. Emprendedor o emprendedora. En: GALINDO MARTIN, Miguel Angel (coord.). Diccionario de Economía Aplicada. Política Económica, Economía Mundial y Estructura Económica. Ecobook. 2008. Madrid. p. 495. ISBN: 978-84-96877-13-9.
- COMITÉ DE LAS REGIONES Asociaciones entre las autoridades locales y regionales y las organizaciones socioeconómicas: contribución al empleo, al desarrollo local y a la cohesión social. Dictamen del Comité de las Regiones 2002. (http://europa.eu.int/eurlex/pri/es/oj/dat/2002/c_192/c_19220020812es00530059.pdf).
- DIRCE. *Directorio Central de Empresas*. Instituto Nacional de Estadística. Madrid. 2009. Disponible en Internet: <http://www.ine.es/>
- GALINDO MARTIN, Miguel Angel. El comportamiento de los emprendedores españoles en 2008. *Boletín Económico del ICE. Información Comercial Española*, nº 2962, 2009, p. 23-32.
- GARCÍA MARCOS, Celestino. El papel de la Economía Social en la construcción europea. *Revista CIRIEC-España* nº. 25, abril, 1997, p. 11-27.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. Cooperativismo y desarrollo local. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos* nº 68, 1999, p. 33-46.
- GINER MANSÓ, Yolanda, MURIEL DE LOS REYES, María José, TOLEDANO REDONDO, Francisco Javier. El empresario y la creación de nuevas empresas en el ámbito rural: impacto de las políticas comunitarias, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8 nº 3, 1999, p. 185-198.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Informe Ejecutivo GEM España. Instituto de Empresa 2008. Madrid.
- HERRANZ GUILLÉN, José Luis. La promoción de las instituciones participativas como medida de política económica y de bienestar social. *Revista CIRIEC-España* nº 24, noviembre, 1996, p. 91-110.
- HOLCOMBE, Randall. Entrepreneurship and Economic Growth. *The quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 1998, p. 45-62.
- LAVILLE, Jean Louis, NYSSSENS, Marthe, SAJARDO MORENO, Antonia. (Eds.) *Economía Social y Servicios Sociales*, Edita CIRIEC-España, 2001. Valencia. p. 359. ISBN 84-95003-15-5.

- MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN. Observatorio Ocupacional Servicios Centrales. Informe del mercado del trabajo. Ministerio de Trabajo e Inmigración. Instituto de Empleo y Servicio Público de Empleo Estatal. 2008. 130 pp.
- MONTERO GARCÍA, Antonio. Cooperativismo y desarrollo rural. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos* nº 63, 1997, p. 63-77.
- MONZON CAMPOS, José Luis. 2008. Economía Social y Sociedad del Bienestar: actores y ámbitos de actuación. En CEPES. *Anuario de la Economía Social 2007-2008*. Confederación Empresarial Española de la Economía Social, 2009. p. 41-47. DL. M-34853-2005.
- MORALES, Alfonso Carlos. Las cooperativas como acción colectiva: una reflexión desde el ámbito rural andaluz”, *Revista CIRIEC-España* núm. 18, julio, 1995, p. 57-82.
- MOZAS MORAL, Adoración, BERNAL JURADO, Enrique. Desarrollo territorial y economía social. *Revista CIRIEC-España* nº 55, agosto, 2006, p. 125-140.
- OBSERVATORIO ESPAÑOL DE LA ECONOMIA SOCIAL Dirección General de la Economía Social. Ministerio de Trabajo e Inmigración. 2009. Disponible en: <http://www.observatorioeconomiasocial.es>
- PEDREÑO FRUTOS, Juan Antonio. Las empresas de Economía Social en el escenario socioeconómico. En: CEPES. *Anuario de la Economía Social 2007-2008*. Confederación Empresarial Española de la Economía Social, 2009, p. 7-10. DL. M-34853-2005.
- RIBAS BONET, María Antonia, SAJARDO MORENO, Antonia. La diferente participación laboral de las mujeres entre las cooperativas y las sociedades laborales. *Revista CIRIEC-España*, nº 52, 2005, p. 266-276.
- SALINAS RAMOS, Francisco. Desarrollo rural sostenible y Economía Social. Constataciones y perspectivas, *Revista Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 45, octubre 2005, p. 76-83.
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramón. Creación y consolidación de empresas mediante el crecimiento en red: su aplicación al desarrollo local. *Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas* nº 25, febrero, 2001a, p. 14-25.
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramon *Dirección Estratégica de empresas cooperativas*, Editorial Promolibro, 2001b. Valencia. p. 343. ISBN 84-8427-114-5.
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramon. *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, 2006. Madrid. p. 365. ISBN 84-8417-201-5
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramon, CAMPOS CLIMENT, Vanessa. 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 2005, p. 279-306.
- SANCHIS PALACIO, Joan Ramon, CAMPOS CLIMENT, Vanessa. La innovación social en la empresa. El caso de las cooperativas y de las empresas de Economía Social en España, nº 368, 2008, p.187-196.
- TARAZONA CANO, Paloma, ALBORS ORENGO, José. La economía social y el desarrollo local. *Revista Noticias del CIDEDEC* nº 45, octubre, 2005, p. 70-75.
- WENNEKERS, Sander, THURIK, Roy. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 1999, p. 27-55.
- WESTLUND, Hans, WESTERDAHL, Stig. Contribución de la Economía Social a la ocupación laboral local. *Revista CIRIEC-España* núm. 24, noviembre, 1996, p. 23-39.

***LAS CAJAS DE AHORRO Y LAS COOPERATIVAS DE
CRÉDITO ANTE LA CRISIS: EVOLUCIÓN EN SU PRESENCIA
TERRITORIAL Y EN SU OPERATIVA***

POR

Antonio CALVO BERNARDINO y

Jesús PAÚL GUTIÉRREZ*

RESUMEN

El artículo estudia el impacto que la crisis económica y financiera está teniendo en las entidades bancarias de carácter social, en especial en sus estrategias de financiación y de localización territorial.

En primer lugar, se analizan las crecientes necesidades de financiación de la economía española durante el pasado ciclo expansivo y el decisivo papel de las instituciones financieras en la canalización del ahorro externo. Posteriormente, se analiza la evolución de la presencia territorial de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito, así como la distribución de sus operaciones activas y pasivas. El análisis se realiza diferenciando dos períodos, uno desde el inicio de los noventa hasta el verano de 2007, momento en el que se inicia la crisis, y un segundo período, desde el cuarto trimestre de 2007 hasta la actualidad.

Palabras claves: necesidad de financiación, entidades bancarias de carácter social, crisis financiera

Códigos JEL: F32, G21

* Profesores de la Universidad CEU San Pablo. Direcciones de correo electrónico:
acalvo@ceu.es y pagut@ceu.es

REVESCO N° 100 - Extraordinario 2010 MONOGRÁFICO: La respuesta de la
Economía Social ante una crisis global - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

Fecha de recepción: 17/07/2009

Fecha de aceptación: 01/10/2009

SAVING BANKS AND CREDIT CO-OPERATIVES FACED WITH THE CRISIS: THE CHANGES IN THEIR LOCALIZATION AND PERFORMANCE

ABSTRACT

This paper examines the impact that the international economic and financial crisis is having on the behaviour of Spanish social banking institutions, particularly in their funding and localization strategies.

First of all, we analyse the growing net borrowing of the Spanish economy in the former economic expansion cycle and how the national financial institutions were the primary source of foreign financing. Secondly, we analyse the evolution of territorial localization of saving banks and credit co-operatives, and of their lending and borrowing transactions. In this analysis we are going to difference two periods: since the beginning of nineties until August 2007, the start of the international financial, and a second period since the fourth quarter 2007 until now.

Keywords: net borrowing, social banking institutions, financial crisis

JEL classification: F32, G21

LES CAISSES D'EPARGNE ET LES COOPERATIVES DE CREDIT DEVANT LA CRISE : UNE EVOLUTION DANS SA PRESENCE TERRITORIALE ET DANS SON OPERANTE

RESUMÈ

L'article étudie l'impact que la crise économique et financière a dans les établissements bancaires de caractère social, spécialement dans ses stratégies de financement et de localisation territoriale.

En premier lieu, on analyse les nécessités croissantes de financement de l'économie espagnole pendant le cycle passé expansif et le papier décisif des institutions financières dans la canalisation de l'épargne externe. Par la suite, on analyse l'évolution de la présence territoriale des boîtes d'épargne et des coopératives de crédit, ainsi que la distribution de ses opérations actives et passives. L'analyse est réalisée en différenciant deux périodes, l'un du commencement de quatre-vingt-dix à l'été de 2007, le moment auquel s'initie la crise, et la deuxième période, du quatrième trimestre de 2007 à l'actualité.

Des mots clefs : une nécessité de financement, des établissements bancaires de caractère social, une crise financière

1.- INTRODUCCIÓN

El objetivo genérico fundamental de este trabajo es, como su propio título pone de manifiesto, determinar el impacto de la crisis económica y financiera sobre el comportamiento de las entidades bancarias de carácter social¹, en especial en sus estrategias de financiación y de localización territorial.

Para cumplir con este propósito, el trabajo se divide en varias partes. En primer lugar, para situar los factores que han determinado en parte el comportamiento en los últimos años de estas entidades, partimos de uno de sus principales condicionantes: el elevado déficit exterior de la economía española. Dado que las Cuentas Financieras, elaboradas por el Banco de España, no desglosan los datos por grupos institucionales, sino por sectores económicos², tenemos que tomar como referencia los datos del conjunto del sector de Instituciones Financieras, pudiendo, no obstante, hacer un desglose entre Instituciones Financieras Monetarias, en el que se integran las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito³, y no Monetarias⁴, con el fin de determinar la forma de financiación de nuestra economía.

Por otro lado, ese elevado déficit exterior unido al importante crecimiento económico español, puede haber afectado al comportamiento de estos dos grupos institucionales de carácter social respecto al conjunto de la banca española tanto en su posicionamiento en el territorio a través de la red de sucursales como a la forma de captación de sus recursos y al destino de sus créditos. Por eso, a continuación se analiza la evolución de la presencia territorial de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito, así como la distribución de sus operaciones activas y pasivas, con especial detalle en las actividades que constituyen su principal actuación bancaria, la captación de depósitos y la concesión de créditos y préstamos.

¹ Dentro de la categoría de entidades bancarias de carácter social incluimos a las cajas de ahorro y a las cooperativas de crédito, que si bien son instituciones de depósito con una naturaleza jurídica distinta, sus actuaciones persiguen fines sociales, no sólo a partir del destino de una parte de sus beneficios a obras benéfico-sociales y a educación y promoción respectivamente, sino también por las propias actividades bancarias que desarrollan en beneficio de una parte de la población. Véase, en este sentido, Chaves y Soler (2005) e Iturrioz y otros (2005).

² En concreto, se distingue entre Instituciones Financieras, Sociedades no Financieras, Hogares e Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, Administraciones Públicas y Resto del Mundo.

³ Además de ellas, se incluyen el Banco de España, el Instituto de Crédito Oficial, la Banca, los Establecimientos Financieros de Crédito y los Fondos del Mercado Monetario.

⁴ En las que se incluyen el resto de intermediarios financieros y los auxiliares financieros.

Todo este análisis se efectúa dividiendo el trabajo en dos períodos, lo que nos va a permitir comprobar si se han producido cambios en la estrategia operativa y de posicionamiento territorial de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito. Por un lado, desde la primera mitad de los años noventa hasta el verano de 2007, momento en el que se produce el primer impacto de la crisis económica y financiera en nuestro país. Por otro, desde entonces hasta el momento actual, caracterizado porque la crisis se ha manifestado con toda intensidad en las variables económicas y financieras de nuestro país.

Finalizamos el trabajo destacando las principales conclusiones surgidas a partir del mismo.

2.- EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN LA FINANCIACIÓN DEL CICLO EXPANSIVO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La economía española se ha caracterizado tradicionalmente por un fuerte endeudamiento del sector de las Administraciones Públicas, financiado en gran parte por el ahorro de los Hogares e Instituciones sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH) y, en menor medida, por las Instituciones Financieras, con una evolución más errática del sector de Sociedades no Financieras, quedando el Sector Exterior como contrapartida final para atender la capacidad o necesidad de financiación de nuestra economía (Paúl, 2006, pp. 35 y 36; Cabrero et al., 2007, p. 3).

Sin embargo, el amplio período que abarca desde la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria hasta el año 2007, con un fuerte crecimiento de nuestra economía, incluso en media un punto superior al del conjunto de la Unión Europea, ha tenido como elemento claramente protagonista la fuerte dependencia de la financiación recibida del sector exterior. En efecto, el sector privado residente (familias y empresas) durante este período de tiempo, y, en especial, a partir de 2003, registró un importante aumento en sus necesidades de financiación⁵, hasta situarse en unos niveles de una cuantía desconocida, tanto en nuestro país como en el conjunto de los que conforman nuestra área económica (Calvo y Paúl, 2009).

⁵ Así, el sector de los Hogares y de las ISFLSH pasó de un saldo acreedor del 6,3% del PIB en 1995, a registrar en diciembre de 2007, un saldo deudor del 2,7% del PIB, mientras que en ese mismo período, las Sociedades no

El hecho de que haya sido el sector privado no financiero el causante de estas ingentes necesidades de financiación ha condicionado sin duda la captación de recursos financieros en el exterior (Maza y del Río, 2006, p. 76). Las características básicas de los sectores fuertemente endeudados han hecho que su dependencia tradicional de la financiación de las entidades financieras se haya acrecentado en los últimos años previos a la crisis⁶. En concreto, las Sociedades no Financieras, compuestas en nuestro país por empresas que, en su mayoría, tienen el carácter de pequeñas y medianas, disponen de unas limitadas posibilidades de acceder a una financiación alternativa al crédito bancario. De la misma forma, el endeudamiento del sector de las familias, aunque menor, descansa prácticamente en su totalidad en el crédito recibido de las entidades financieras⁷.

La forma tradicional de actuación de estas instituciones, como canalizadoras del ahorro desde las unidades económicas con superávit hacia las que poseen déficit, en mercados bancarios no suficientemente integrados, ha permitido que los recursos se movieran en nuestro país de unos sectores a otros, facilitando la financiación que en cada caso precisasen, actuando el sector exterior en última instancia como medio para obtener los recursos financieros adicionales, bien porque no eran suministrados en su totalidad al resto de sectores internos por los que eran ahorradores, o bien para colocar los excesos de recursos de la economía nacional cuando éstos se generaban (Rodríguez et al., 2008, p.59).

En este sentido, como podemos comprobar en el gráfico 1, prácticamente ésa era la situación en nuestro país en el período 1995-2002. Sin embargo, a partir de 2002, el creciente endeudamiento del sector privado residente no financiero frente a las Instituciones Financieras, sobre todo de las empresas, se ha visto acompañado por una mayor dependencia del ahorro del resto del mundo, alcanzándose un máximo en el saldo deudor de las operaciones financieras netas de las instituciones financieras frente al sector no residente a

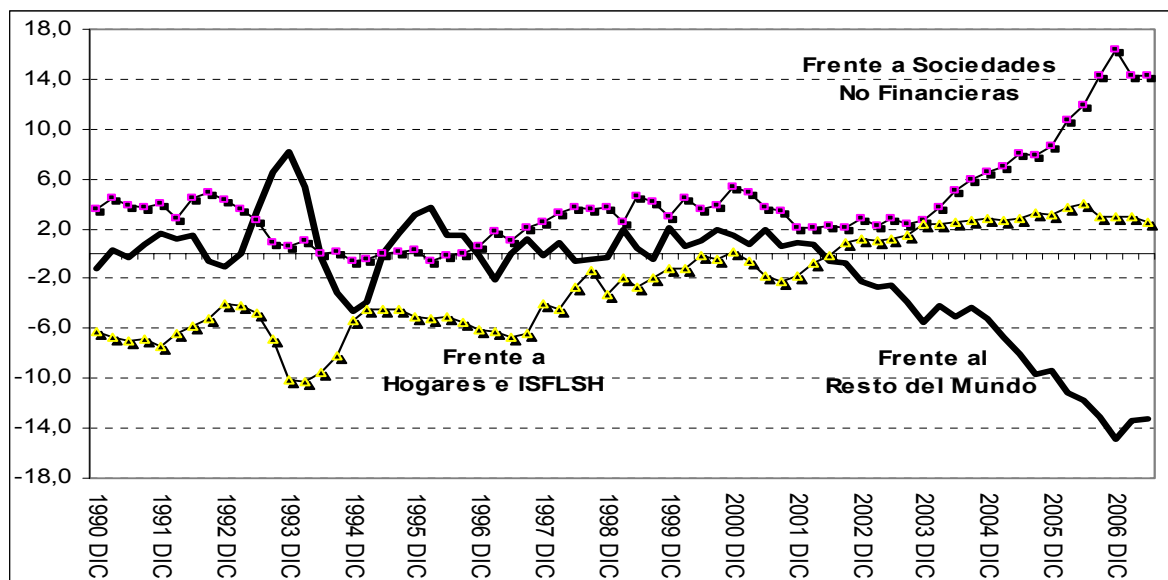
Financieras tuvieron un saldo con un ligero déficit (alrededor del 1% del PIB) en 1995, para subir a más del 11% a finales de 2007.

⁶ Como se ha indicado, en el análisis que se va a efectuar a continuación, los datos, de acuerdo con las Cuentas Financieras de la Economía Española del Banco de España, se refieren al sector de Instituciones Financieras, dentro de las que se integran las entidades bancarias y, a su vez, las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, objeto de nuestro trabajo, puesto que no existe un desglose mayor, salvo la división a la que luego haremos referencia entre Instituciones Financieras Monetarias y No Monetarias.

⁷ Como veremos más adelante, la importancia de las entidades bancarias o de depósito en el conjunto del crédito concedido por las entidades de crédito es muy elevado (más del 95% del concedido a los residentes en España), así como el que supone el otorgado por las entidades bancarias de carácter social sobre el conjunto de las de depósito (más del 50% del total).

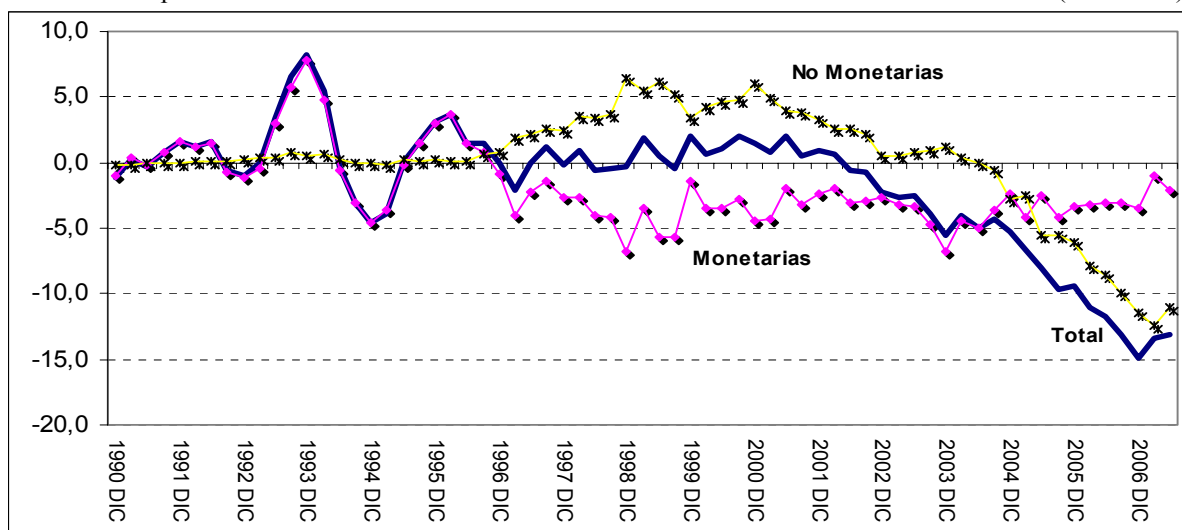
finales de 2006, por una cuantía en torno al 15% del PIB (algo menos del 14% a mediados de 2007, cuando se inicia la crisis económica y financiera).

Gráfico 1. Operaciones financieras netas de las Instituciones Financieras (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Financieras elaboradas por el Banco de España

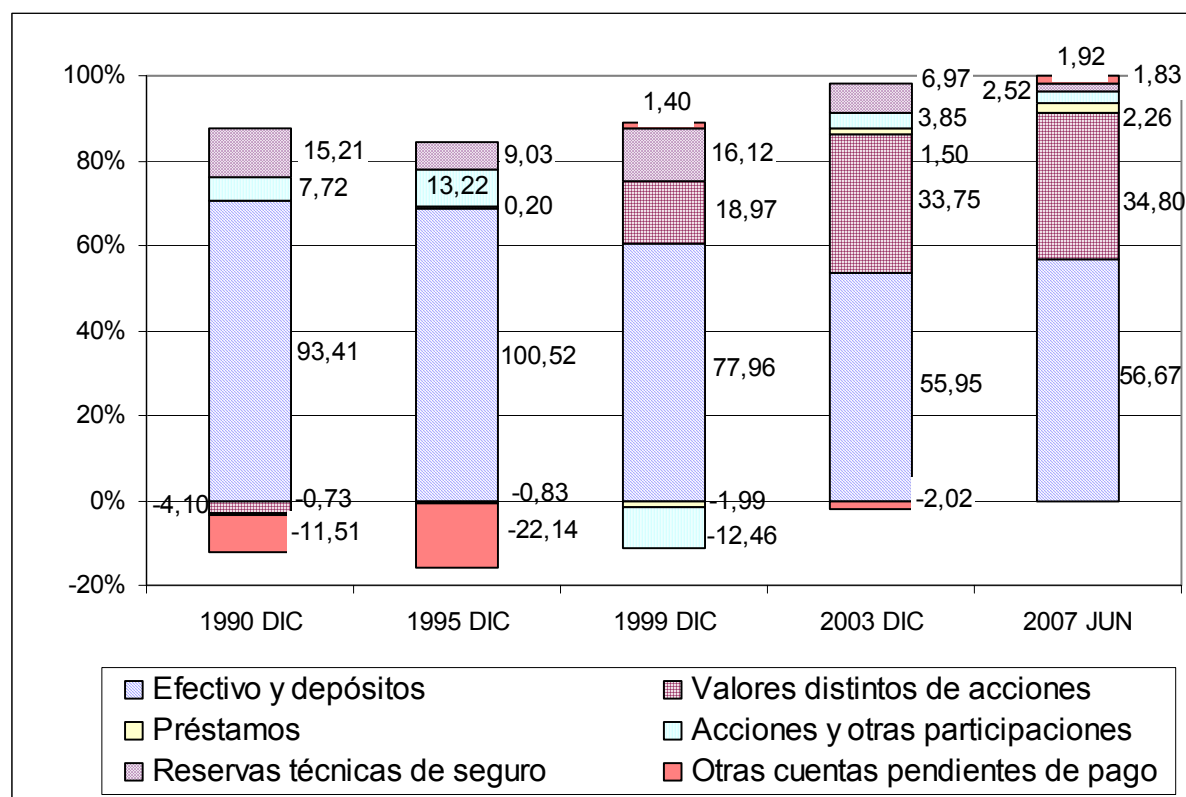
En el protagonismo que han tenido las instituciones financieras en la canalización del ahorro externo hacia los sectores prestatarios nacionales, debemos distinguir entre el papel jugado por las instituciones financieras monetarias y las no monetarias, habiendo sido estas últimas las que desde 2004 y hasta que se iniciara la crisis financiera internacional, canalizaron la mayor parte de las entradas de capital exterior (véase Gráfico 2). Por su parte, las entidades de crédito, aunque desde 1997 han acudido de forma continuada a la financiación exterior, no han cubierto la mayor demanda de recursos financieros por parte de empresas y familias incrementando de forma directa el volumen de ahorro externo, sino que éstas han dependido de la financiación exterior intermediada por las instituciones financieras no monetarias.

Gráfico 2. Operaciones financieras netas con el resto del mundo de las Instituciones Financieras (% del PIB)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Financieras elaboradas por el Banco de España

Por pasivos, en el gráfico 3 recogemos para determinados años de los últimos casi veinte, y hasta antes del inicio de la crisis, la composición del endeudamiento del sector de Instituciones Financieras, que ponen de manifiesto algunos hechos sin duda significativos. En primer lugar, la forma tradicional de financiación de este sector es a través del efectivo y los depósitos captados, que si bien alcanzan su nivel relativo de importancia más bajo en 2003, éste se sitúa casi en el 56% del total. En segundo, que la siguiente partida en relevancia, la constituye las emisiones de valores de renta fija (valores distintos de acciones), que suponían un 19% del total de los pasivos en 1999, y que alcanzaron a mediados de 2007, la cifra más altas, con un 34,8%. El resto de partidas tienen una importancia más discreta en el conjunto de los pasivos de este sector, pudiéndose destacar, en todo caso, las reservas técnicas de seguro, pues en 1999, supusieron algo más del 16%, para bajar al 7% en 2003 y de nuevo a mediados de 2007 hasta el 2,5%⁸.

⁸ Para un análisis de los cambios en la estructura de financiación de las entidades de crédito, véase Fuentes (2008).

Gráfico 3. Composición de los pasivos netos contraídos de las Instituciones Financieras (% sobre el total)

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Financieras elaboradas por el Banco de España

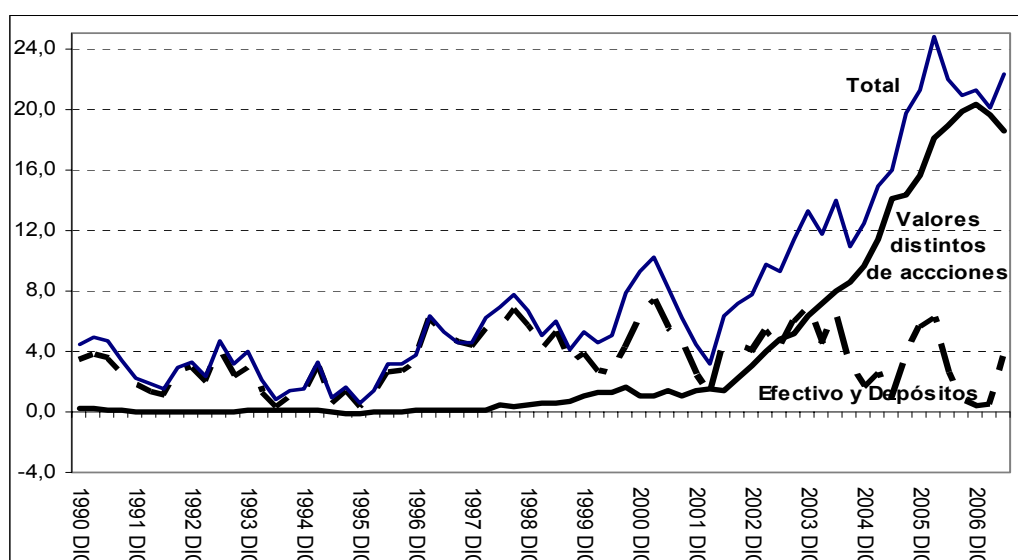
Como consecuencia de todo lo anterior, y a modo de resumen, podemos destacar la creciente importancia de la financiación recibida por el sector de Instituciones Financieras procedente del exterior; que esa financiación se ha dedicado, desde 2002 básicamente y hasta el inicio de la crisis, a la financiación del sector privado no financiero residente, sobre todo al empresarial; y que se ha producido un aumento en la importancia de la captación de fondos a través de emisiones de títulos de renta fija, compensados en parte por el incremento en el efectivo y en los depósitos en los últimos meses de 2007⁹.

Dada la relevancia de la financiación procedente del exterior en los últimos años, en el gráfico 4 recogemos, en porcentajes sobre el PIB, los pasivos netos contraídos con el exterior

⁹ En efecto, aunque las cifras de final del año 2007 no vienen recogidas en el gráfico por ya ponerse de manifiesto el impacto de la crisis financiera, en el último semestre de 2007 se produjo un importante aumento en el conjunto de los pasivos netos contraídos por las Instituciones Financieras, del efectivo y los depósitos, que pasaron a suponer aproximadamente el 80% de los mismos, en detrimento de los valores de renta fija (en torno al 20%).

por el sector de Instituciones Financieras. De su contenido destaca, sin duda, el crecimiento espectacular hasta finales de 2006 de los valores de renta fija. En efecto, mientras que en el período 1990-2002 la importancia de éstos es muy reducida, no alcanzando en ningún caso el 2% del PIB, siendo el endeudamiento exterior de nuestras entidades a través de la captación de efectivo y depósitos, a partir de 2002, y con esta última partida siguiendo el comportamiento errático mostrado en años anteriores, en torno a una banda de entre 0% y 6% del PIB hasta 2006, se dispara el endeudamiento mediante la emisión de valores de renta fija, hasta llegar a suponer, a finales de ese año, alrededor del 20% del PIB español. Sin embargo, a lo largo del primer semestre de 2007, se produce un fuerte descenso, más acusado que el conjunto de la financiación recibida por el sector, compensado en gran medida por el aumento en la partida de efectivo y depósitos exteriores.

Gráfico 4. Pasivos netos contraídos con el exterior por las Instituciones Financieras (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Financieras elaboradas por el Banco de España

3.- EL COMPORTAMIENTO DE LAS ENTIDADES BANCARIAS DE CARÁCTER SOCIAL ANTE LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La creciente necesidad de financiación de la economía española durante el período de crecimiento de la segunda mitad de los años noventa y hasta mediados de 2007, con una dependencia significativa de los recursos suministrados por parte de las Instituciones

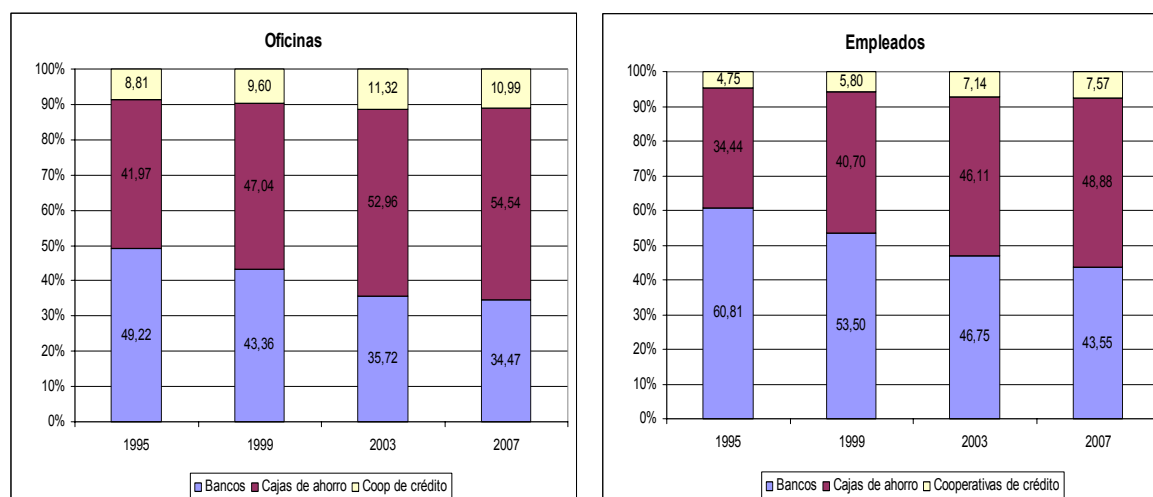
Financieras, ha llevado a estas entidades a seguir diferentes estrategias de cara a atender las mayores demandas de financiación procedentes fundamentalmente de las Sociedades no Financieras y, en menor medida, de los Hogares e ISFLSH.

Para determinar la manera en que las entidades bancarias, que constituyen en nuestro país el principal grupo de instituciones de carácter financiero por la importancia de los recursos que captan y suministran al conjunto de los sectores de nuestra economía, han tratado durante todos estos años de conseguir los fondos precisos, vamos a continuación a analizar la evolución de su presencia territorial y las vías alternativas de captación de pasivo, para luego más tarde tratar de conocer el destino básico final de esos recursos captados.

Así, en el gráfico 5 podemos comprobar, en primer lugar, la diferencia que presentan los distintos grupos de entidades de depósito a lo largo de este período en cuanto a su localización territorial. En efecto, mientras que las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, desde que se produjo el proceso de liberalización en la apertura de oficinas en nuestro país¹⁰, han venido aumentando de forma casi continuada su presencia geográfica, dentro de una estrategia general de proximidad al cliente, los bancos, tras unos primeros años de aumento en la red de sucursales, fundamentalmente hasta mediados de los años noventa, han seguido una estrategia parcialmente distinta en este ámbito, reduciendo su ya importante red por todo el territorio nacional hasta 2002, para iniciar posteriormente un tímido crecimiento que se mantiene hasta los momentos de inicio de la crisis de 2007. Por tanto, aquí encontramos una primera diferencia en el proceso de presencia de las entidades de carácter social frente a la banca en nuestro país, que se deriva de una mayor preocupación de aquellas por atender en la proximidad a sus clientes¹¹.

¹⁰ Proceso que se inicia en 1974 con la llamada reforma Barrera de Irízar, y que va conociendo en los años siguientes cambios en la línea de la liberalización. Para un mayor detalle de este proceso histórico, véase Rodríguez et al. (2008).

¹¹ Véase en este sentido para el caso de las cooperativas de crédito, Melián (2004). Para el importante papel que representan para las cajas de ahorro su presencia territorial, véase Fuentelsaz y Gómez (2001).

Gráfico 5. Distribución de las oficinas y de los empleados entre los diferentes tipos de entidades bancarias

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Todo ello ha supuesto que la importancia relativa de la red de sucursales de la banca se haya reducido de forma permanente desde mediados de los noventa hasta la actualidad respecto a la de las cajas de ahorro y cooperativas de crédito. Así, en 1995, las oficinas de la banca significaban el 49,2% de las sucursales de entidades bancarias existentes entonces en nuestro país, siendo superadas por las cajas ya en 1998, para suponer, a finales de 2007, sólo el 34,5% del total. Frente a esta evolución se encuentran las cajas de ahorro, que en 1995 disponían del 42% de las sucursales y más del 54,5% en 2007, habiendo subido también su importancia relativa las cooperativas, desde el 8,81% en 1995 hasta el 11% en 2007, si bien en 2003 suponían el 11,3% del total de oficinas bancarias en nuestro país. Podría pensarse, no obstante, que estos cambios en las redes de sucursales en beneficio de las cajas y de las cooperativas hubiesen llevado a una mayor dimensión de cada oficina de los bancos, de forma que el empleo generado por el sector se hubiese mantenido a niveles por encima que el producido por las entidades de carácter social; sin embargo, baste observar la evolución del gráfico 5, que nos permite comprobar que el número de empleados de estos grupos institucionales ha seguido una senda parecida a la evolución de las sucursales en nuestro país, pues la banca ofrecía, a mediados de la década de los años noventa el 60,1% de los empleos en el sector, por el 34,4% de las cajas y el 4,75% de las cooperativas de crédito, mientras que, a medida que avanza el período, se produce el descenso en la importancia relativa de la banca, asumiendo su caída tanto las cajas como las cooperativas, pues aquellas ya ofrecen el 48,9% del empleo en el sector bancario en 2007, y las cooperativas de crédito el 7,6%, con un

aumento continuado en la ganancia de cuota de mercado en el empleo de estos dos grupos institucionales a lo largo de todos estos últimos años¹².

Por otra parte, los procesos de innovación financiera producidos a nivel mundial, de los que el sistema financiero español no ha sido ajeno, se han puesto de manifiesto en la caída en la importancia en el conjunto del pasivo de las entidades de crédito de los depósitos captados de la clientela en beneficio de otras formas de captar recursos de los clientes. Como podemos comprobar en el gráfico 6, en el que se observa la evolución de la composición del pasivo de las entidades de crédito, siguen siendo los depósitos la principal partida para la financiación de estas entidades, aunque en descenso a lo largo del período considerado, de manera que de suponer alrededor del 80% del total del pasivo en la década de los años noventa, su importancia se ha reducido hasta prácticamente el 71% en 2007, es decir, en el intervalo de los años que suponen el nuevo siglo hasta el final del período considerado, los depósitos han perdido casi 10 puntos en el pasivo de las entidades de crédito. Esta pérdida de importancia de los depósitos se ha debido a que éstos no han crecido de forma suficiente para atender a la demanda crediticia por parte del resto de los sectores de la economía española, debiendo acudir nuestras entidades a las emisiones de valores de renta fija en los mercados nacionales e internacionales con el fin de captar los recursos financieros necesarios para la financiación. De hecho, la caída de los depósitos ha sido absorbida en su totalidad por esos valores de renta fija, dado que el capital y las otras partidas del pasivo se han mostrado bastante estables a lo largo del período.

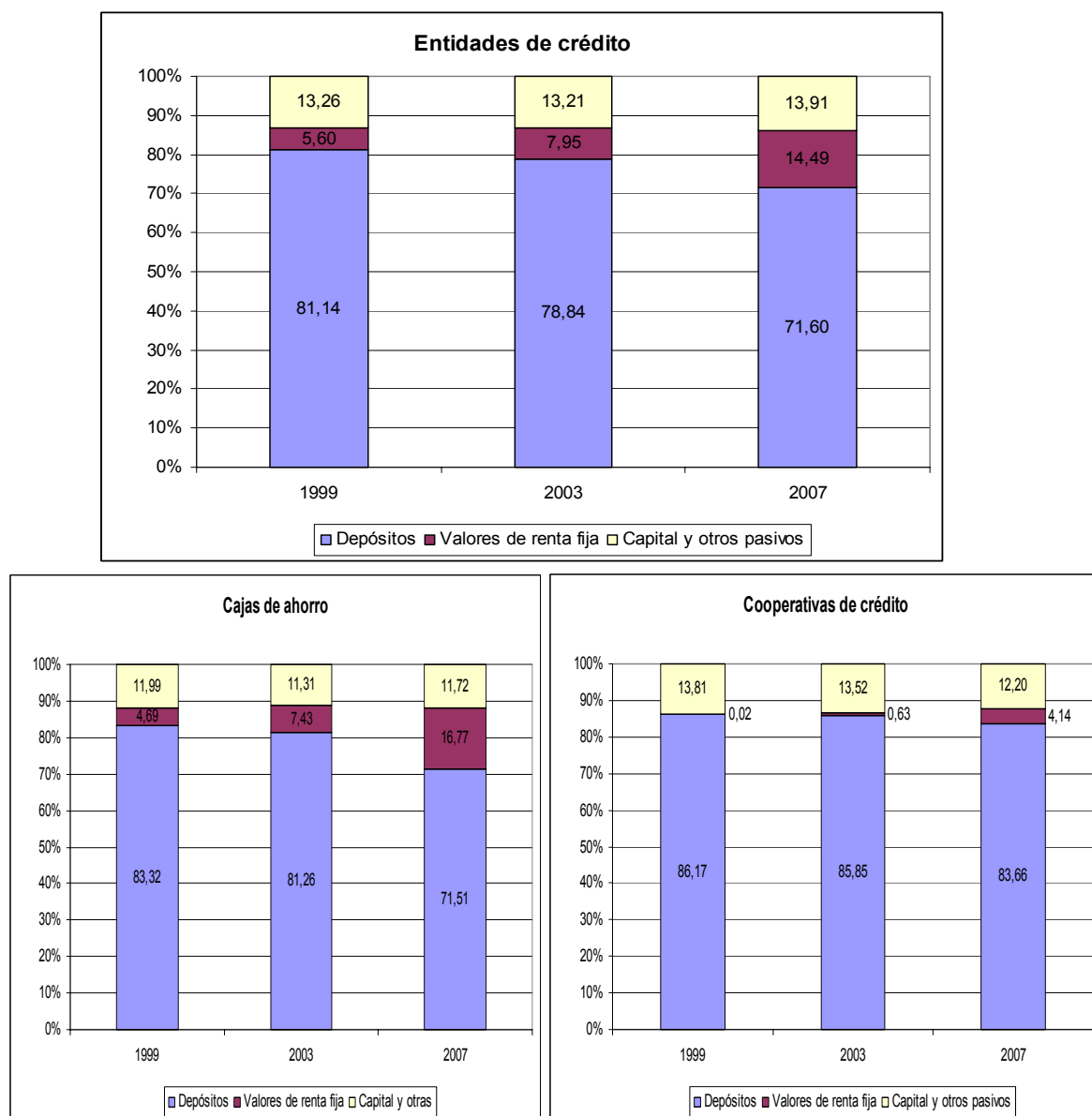
Refiriéndonos ahora a las entidades bancarias de carácter social, podemos comprobar en el mismo gráfico 6 que en ambos grupos institucionales se ha producido en los últimos años un aumento en la apelación a la captación de recursos a través de las emisiones de valores de renta fija. No obstante, entre ellos se observan algunas diferencias. Por un lado, las cooperativas de crédito siguen confiando la mayor parte de su financiación en la captación de depósitos de los clientes, pues dado su tamaño y su vocación geográfica y humana más definida hacen más complicada la apelación a los mercados financieros para la obtención de

¹² A pesar de esa evolución en el número de oficinas y de empleados de los diferentes grupos de entidades bancarias, la realidad es que en la ratio de empleados por oficina no se han producido grandes cambios en los últimos años, siendo lo más destacable en este sentido el hecho de que, a finales de 2007, la banca mantiene un mayor número de empleados por oficina (7,6) que las cajas de ahorro (5,4) y las cooperativas de crédito (4,1), si bien mientras que en la banca esta ratio permanece estable respecto a 1999, en las entidades bancarias de carácter social ha aumentado, desde 5,3 en las cajas de ahorro y desde 3,7 en las cooperativas de crédito.

los recursos, si bien también en los últimos años ha crecido significativamente las emisiones de este tipo de valores, pues de una importancia prácticamente irrelevante en el sector hasta 2003, a finales de 2007 suponían más del 4% del total de su pasivo. Por otro, las cajas de ahorro, que ya partían de una mayor relevancia de las emisiones de valores de renta fija, pues suponían el 4,7% de su pasivo en 1999 y el 7,43% en 2003, han aumentado sus emisiones durante los últimos años hasta alcanzar una sexta parte de su pasivo, ganando la cuota a los depósitos, que, en los cuatro años finales del período, se han dejado hasta casi 10 puntos¹³.

¹³ Aunque no es posible, a partir de las publicaciones oficiales efectuadas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, conocer completamente para todos los años considerados en nuestro análisis los emisores de estos títulos, y su distinción entre instrumentos por emisor (antes de 2003 sí se ofrecían, pero a partir de esta fecha sólo se publican las emisiones que superan los 1.000 millones de euros hasta 2005 y los 1.500 millones a partir de entonces), podemos destacar los importantes aumentos en las emisiones de estos valores en los últimos años, fundamentalmente de emisiones a plazos mayores y, en concreto, sobre todo de títulos vinculados con el mercado hipotecario, como son las cédulas hipotecarias y los bonos de titulización. Por emisores, destaca la intensa actividad de las cajas de ahorros en las emisiones de estos valores, suponiendo prácticamente alrededor de un tercio de las efectuadas en 2002 y 2003, mientras que la importancia cuantitativa de las cooperativas de crédito es, sin duda, bastante inferior (alrededor del 1% del total en esos años) (CNMV, varios años).

Gráfico 6. Composición del pasivo de las entidades de crédito, de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito



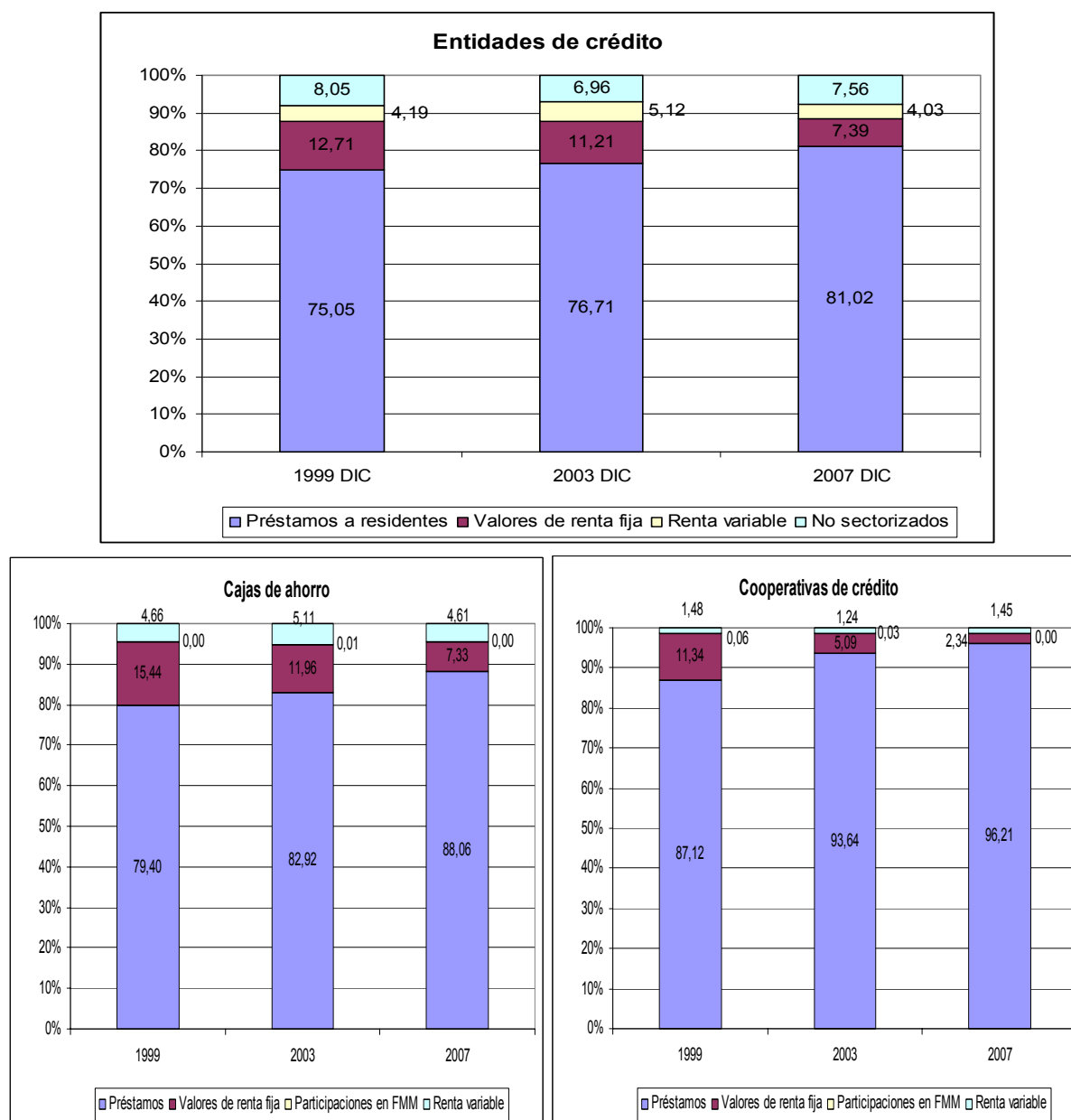
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

En definitiva pues, hemos podido comprobar que las entidades bancarias de carácter social han llevado a cabo en el período de expansión de la economía española, desde mediados de la década de los años noventa hasta 2007, una estrategia en cuanto a su expansión territorial y operativa basada en varios pilares: por una parte, en una mayor presencia en el territorio nacional a través de un aumento continuado en el número de oficinas abiertas, que se ha traducido además en una más intensa creación de empleo en el conjunto del sector, de forma que los empleados de estas entidades han pasado desde alrededor del 50% del total en 1995 a más del 65% en 2007; por otra, en una apelación, al igual que la

REVESCO N° 100 - Extraordinario 2010 MONOGRÁFICO: La respuesta de la Economía Social ante una crisis global - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco

banca, a otras formas de captar pasivo distintas a los depósitos tradicionales, si bien con diferencias significativas entre ambos grupos; así en las cajas de ahorro, las emisiones de valores de renta fija suponen a finales de 2007, un 16,8% de su pasivo, mientras que en las cooperativas de crédito, alcanzan el 4,1%, aunque en las primeras ese aumento ha sido de poco más del doble, y en las segundas la relevancia en su pasivo se ha multiplicado por cerca de siete.

Gráfico 7. Composición del activo frente a residentes en España del conjunto de las entidades de crédito y de las entidades bancarias de carácter social



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Esta política de captación de pasivo por las entidades bancarias ha tenido como objetivo básico atender a las necesidades de financiación del sector privado residente. Estas necesidades se han satisfecho, en líneas generales, como podemos comprobar en el gráfico 7, a partir de los créditos y préstamos concedidos, si bien la importancia de los mismos es mayor en el conjunto de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito que en las entidades de crédito, pues en éstas, aunque la relevancia del crédito ha ido aumentando en el período considerado, adquieren también significación la financiación a través de valores, tanto de renta fija (en descenso) como variable.

Por su parte, en las cajas de ahorro, los préstamos otorgados supusieron casi el 80% de la financiación concedida al sector privado residente a finales del siglo pasado, mientras que en 2007 ya alcanzaron más del 88%; de la misma forma, en segundo lugar, la importancia de esta partida en las cooperativas de crédito también ha estado en aumento, observándose además la mayor relevancia en el conjunto de su activo, pues de significar el 87,12% en 1999, ha pasado, a partir de un aumento continuo, a suponer más del 96%. El resto de partidas, tanto en un grupo como en otro, tiene una importancia menor, destacando, en todo caso, la financiación otorgada a través de la adquisición de valores de renta fija, que, en descenso como en el conjunto de las entidades de crédito, llegaron a suponer más del 15% y del 10% del activo de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito respectivamente, al final del siglo pasado, y ahora el porcentaje supera simplemente el 7% en las cajas y el 2% en las cooperativas¹⁴.

Del conjunto de los créditos concedidos al sector residente, en la tabla 1 observamos, para ambos grupos institucionales, que su comportamiento, en cuanto a su distribución por finalidades, ha sido muy similar. Así, han dedicado en los últimos años hasta la crisis reciente unos porcentajes crecientes a la financiación de las actividades productivas, pues en 1999 ese destino suponía entre el 42% (cajas de ahorro) y el 45% (cooperativas) del total del crédito al sector privado residente. La distribución de los préstamos de esas actividades, entre la industria y la construcción, que se recoge en el gráfico 8, permite destacar igualmente la importancia creciente del dirigido hacia el sector constructor, pues en el caso de las cajas de

¹⁴ Para un análisis de la financiación en otros periodos de las cooperativas a la actividad económica española y, sobre todo, a la empresa, véase Palomo (1993).

ahorro ha aumentado su participación en el conjunto de actividades productivas en más de 10 puntos en los últimos años (16 puntos si tomamos como referencia el año 1999), y en el de las cooperativas de crédito de forma más acusada, pues su relevancia ha superado, respecto a 1995, los 26 puntos, además con un protagonismo continuamente creciente desde entonces¹⁵.

Tabla 1. Distribución del crédito concedido a otros sectores residentes por las entidades bancarias de carácter social

CAJAS DE AHORRO

	CRÉDITO TOTAL	FINANCIACIÓN DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	FINANCIACIÓN A HOGARES	FINANCIACIÓN A ISFLSH	SIN CLASIFICAR
1999	188995	42,60	53,72	0,62	3,06
2000	227803	43,66	53,00	0,48	2,86
2001	260495	42,08	55,21	0,49	2,22
2002	304258	43,35	54,43	0,42	1,80
2003	356405	43,76	53,70	0,45	2,09
2004	431868	44,34	53,09	0,45	2,12
2005	554473	43,90	53,99	0,39	1,72
2006	709406	45,35	52,54	0,35	1,76
2007	832940	47,39	50,69	0,32	1,60

COOPERATIVAS DE CRÉDITO

	TOTAL CRÉDITO	FINANCIACIÓN ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	FINANCIACIÓN A HOGARES	FINANCIACIÓN A ISFLSH	SIN CLASIFICAR
1999	22065	44,34	52,32	0,15	3,19
2000	26031	45,80	51,02	0,20	2,98
2001	30452	45,39	50,03	0,25	4,33
2002	35565	42,71	51,29	0,25	5,75
2003	41770	37,97	53,76	0,27	8,00
2004	49359	38,37	54,70	0,33	6,60
2005	64424	40,81	54,58	0,30	4,31
2006	77902	43,09	54,08	0,27	2,56
2007	90759	45,51	52,51	0,28	1,70

Nota: En porcentajes sobre el total del crédito, salvo la cifra total que aparece expresada en millones de euros.

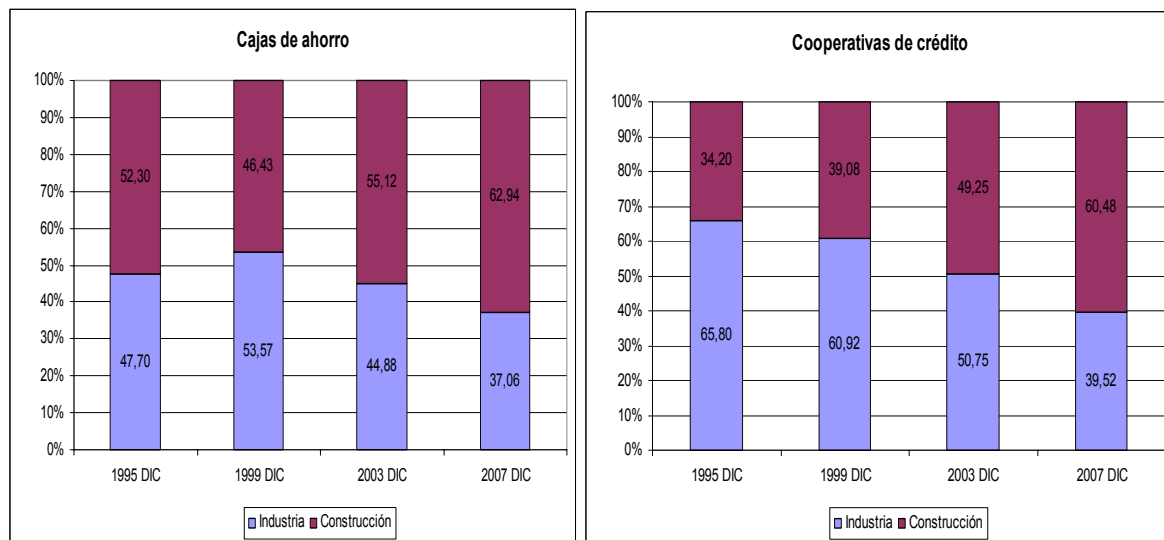
Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Si a esas cifras le añadimos además el hecho de que del total de la financiación concedida a los hogares españoles a lo largo de los últimos años, entre el 70% y el 80% corresponden a créditos para la adquisición y la rehabilitación de viviendas, está claro el papel financiador de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito a las actividades vinculadas

¹⁵ Además del citado en el pie anterior, para analizar el conjunto de relaciones entre la banca y la industria en España, véase Sanchís y otros (1998).

con el sector de la construcción, tanto para las Sociedades no Financieras como para los Hogares e ISFLSH (Banco de España, mensual).

Gráfico 8. Créditos concedidos al sector privado residente por las entidades bancarias de carácter social a la industria y a la construcción



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

4.- EL IMPACTO DEL CAMBIO DE CICLO ECONÓMICO: LA RESPUESTA DE LAS ENTIDADES BANCARIAS DE CARÁCTER SOCIAL

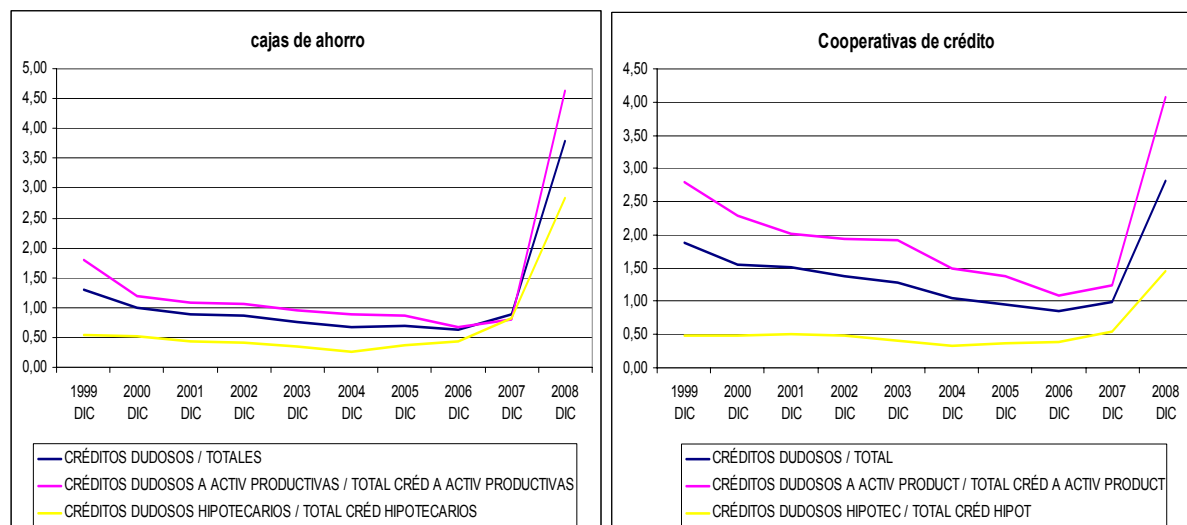
La conjunción de factores externos, vinculados a la crisis de las hipotecas subprime en Estados Unidos y su traslado a Europa, y en los primeros momentos de la misma, a la evolución de los precios de los alimentos y de la energía, y de factores internos, derivados del crecimiento desequilibrado de nuestra economía (con una concentración excesiva de la actividad en el sector de la construcción, hacia el cual se ha dirigido, como hemos visto, gran parte de la financiación concedida por las entidades de crédito españolas y, por supuesto, y además de forma creciente, por las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito), que ha llevado a las Instituciones Financieras, dada la falta de recursos internos para financiar esa expansión del crédito, a apelar de forma creciente al sector exterior (lo que se ha traducido en unos niveles de endeudamiento hasta ahora desconocidos, y sólo sostenibles por nuestra pertenencia a una unión monetaria), ha supuesto, desde mediados de 2007, un cambio en el

ciclo económico español con una importante caída en el crecimiento económico y un aumento espectacular de las cifras de desempleo.

En el ámbito financiero, la ralentización económica, el incremento del paro, la caída en los niveles de confianza, como han mostrado los diferentes indicadores disponibles, así como el cierre de los mercados de financiación en los que tradicionalmente nuestras entidades estaban obteniendo sus recursos, sobre todo a través de emisiones vinculadas al sector hipotecario, han generado un doble efecto: por una parte, un incremento en la morosidad de la clientela en las entidades bancarias; y en segundo, un aumento en sus dificultades de financiación. La conjunción de estos efectos, unidos a los que se derivan de la situación del entorno, obligan a nuestras entidades financieras en general, a las bancarias en particular, y a las de carácter social más en concreto, a revisar sus estrategias hasta ahora seguidas, tanto en su dimensión y presencia territorial como en su forma de obtener los recursos para dirigirlos a la financiación del resto de sectores internos, todo ello para mantener sus niveles de solvencia y reducir los riesgos de su actividad.

Prueba de los negativos efectos que está suponiendo el nuevo contexto para las entidades bancarias de carácter social, lo podemos comprobar en el gráfico 9, en el que observamos para los años que corresponden a la década actual, la evolución de los diferentes tipos de créditos concedidos por las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito en relación con la morosidad. En ambos tipos de entidades, después de una evolución claramente descendente en la morosidad, respecto al crédito, desde 1999 hasta 2006, tanto en el total de los mismos, como en los dedicados a la financiación de las actividades productivas en general, se observa, a partir de entonces, un aumento de esas ratios, de forma tímida en 2007, pero ya espectacular en 2008, para situarlas, en el caso de las cajas en el 3,8% y en el 4,6% respecto al crédito total y el correspondiente a las actividades productivas, respectivamente, y en el caso de las cooperativas de crédito, en el 2,8% y en el 4,1%.

Gráfico 9. Evolución de la morosidad en los créditos concedidos por las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito al sector privado residente

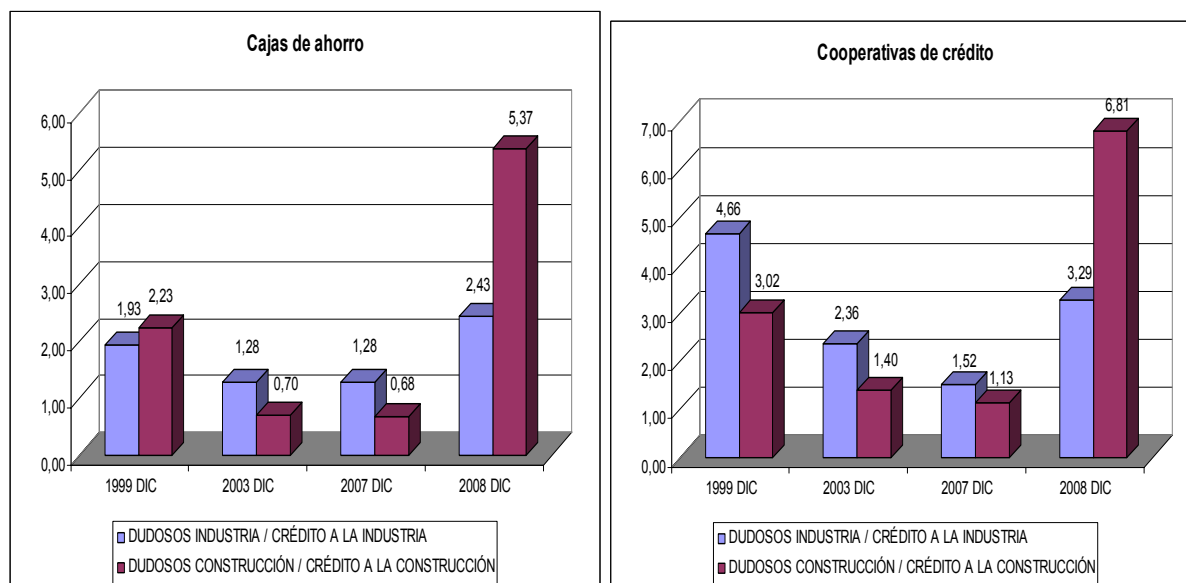


Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Sin embargo, en el caso de la financiación hipotecaria al sector hogares, tanto para la adquisición como para la rehabilitación de la vivienda, el aumento en la morosidad, como se refleja en el mismo gráfico 9, ya se empieza a observar algunos años antes, de forma tímida eso sí, pues la ratio alcanza su nivel mínimo en 2004, para elevarse paulatinamente a partir de entonces, pero de forma más intensa en las cajas de ahorros, cuya tasa se sitúa en el 2,8% en 2008, frente al 1,5% en las cooperativas de crédito.

Pero sin duda, el crecimiento de la morosidad en el sector de la construcción se observa recogiendo los datos correspondientes a la financiación de actividades productivas, que incorpora los créditos concedidos al sector industrial y al sector de la construcción por separado, y que aparecen en el gráfico 10. En este caso, las mayores tasas de morosidad desde 1999 se producen en las cooperativas de crédito, aunque en descenso, como en las cajas, entre 1999 y 2007, pero con un aumento espectacular en 2008, para situarse en unas ratios para la construcción por encima del 5% en ambos grupos institucionales. Esa ratio en cambio es algo más baja, aunque también creciente, en el caso de la financiación al sector industrial.

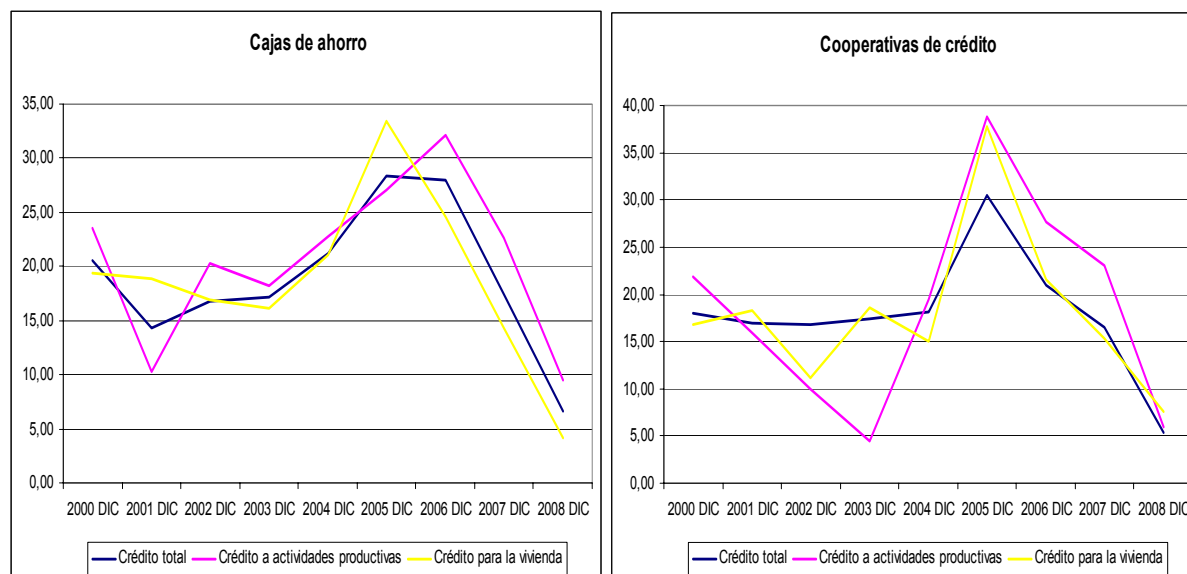
Gráfico 10. Evolución de la morosidad en los créditos concedidos por las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito a las actividades productivas de industria y construcción



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

Además, por otra parte, este aumento en la morosidad va unido a un recorte en la financiación concedida por las entidades bancarias de carácter social al sector privado residente, consecuencia de la caída en la actividad económica y, por tanto, de la ralentización en la demanda de créditos, y de la mayor prudencia de las entidades bancarias a la hora de aumentar sus préstamos ante el temor del crecimiento de los impagos y el deterioro de sus cuentas de resultados y de su estabilidad. En efecto, como podemos comprobar en el gráfico 11, la senda seguida por el crecimiento de los créditos concedidos al sector privado residente por parte de las cajas y las cooperativas es similar, con un pico máximo en 2005 para el crédito total y para el dedicado a la adquisición y a la rehabilitación de la vivienda, entre el 28% y el 33% para las cajas de ahorro, y entre el 30% y el 39% para las cooperativas de crédito, respectivamente. Sólo en el caso de las cajas se mantiene otro año más un mayor crecimiento del crédito a la financiación de actividades productivas, que alcanza en diciembre de 2006 una tasa de crecimiento del 32%, para descender a partir de entonces, junto con los demás créditos, de manera que, a finales de 2008, ninguno supera una tasa de crecimiento del 10% (con menos del 5% para los de vivienda en las cajas y del 8% para las cooperativas).

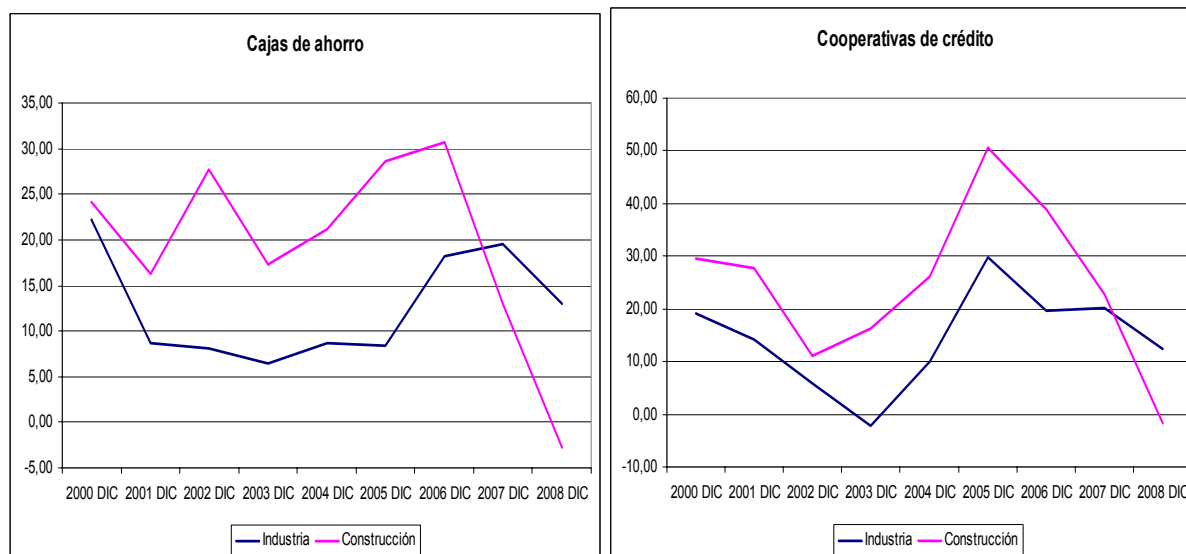
Gráfico 11. Evolución de la tasa de crecimiento de los créditos concedidos por las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito al sector privado residente



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

Más significativa resulta la caída en la financiación al sector de la construcción, cuyas cifras, junto con las de la industria, aparecen reflejadas en el gráfico 12. En él se observa que la financiación concedida al sector industrial por las entidades bancarias de carácter social, aún reduciendo su tasa de crecimiento, todavía se sitúa por encima de las del año 2003. En cambio, la caída en la financiación al sector constructor es muy relevante, desde 2006 en las cajas de ahorro, y ya desde 2005 en las cooperativas de crédito. En el caso de las cajas, durante el período comprendido entre 2000 y 2006, la tasa de crecimiento del crédito a la construcción no bajó del 16%, con años por encima del 25%, pero en 2007 se produce su caída espectacular, llegando a 2008 a tener una tasa de crecimiento negativa de alrededor del 3%. Por su parte, en las cooperativas de crédito, la evolución en la tasa de crecimiento de la financiación a la industria y a la construcción ha sido muy similar, con mayores aumentos en la última, alcanzando su tasa máxima en diciembre de 2005, momento en el que el crecimiento del crédito a este sector superó el 50%, y se situó en el 30% para el caso de la industria. A partir de entonces, esas tasas de variación han sido más reducidas, de forma más acusada en el sector de la construcción, que, como en el caso de las cajas, alcanzó una variación negativa a finales de 2008, con un crecimiento del -1%.

Gráfico 12. Evolución de la tasa de crecimiento de los créditos concedidos por las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito a las actividades de industria y construcción



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

Así pues, por el lado de la actividad de financiación de las entidades bancarias de carácter social, hemos podido comprobar que, como resultado de los efectos de la crisis económica, se han producido, por una parte, un aumento significativo de la morosidad, tanto en los créditos o préstamos destinados a la adquisición o rehabilitación de viviendas, como en los concedidos directamente al sector para financiar sus actividades; por otra, se ha ralentizado significativamente, y en algunos casos, con tasas de variación negativas, el conjunto de los créditos concedidos, tanto a la financiación de actividades productivas, y en especial, a la construcción, como al sector privado residente.

Por otro lado, como consecuencia del deterioro de la actividad crediticia de estas entidades y de las dificultades de obtener su financiación en los mercados en los que venía captándolos, también se ha producido un cambio en las modalidades de obtención de los recursos de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito, como podemos comprobar en la tabla 2. En efecto, las dificultades para la obtención de financiación en los mercados externos, así como la pérdida de confianza en los productos emitidos en general por las entidades financieras, y especialmente los vinculados al sector hipotecario, han provocado un descenso de estas modalidades de obtener recursos en beneficio de la actividad bancaria más tradicional, como es la captación de depósitos del público.

Tabla 2. Tasas de crecimiento de las principales partidas de captación de recursos ajenos de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito

AÑOS	DEPÓSITOS DE RESIDENTES		DEPÓSITOS A LA VISTA		DEPÓSITOS A PLAZO		VALORES DE RENTA FIJA		PASIVOS FRENTE AL SECTOR EXTERIOR	
	cajas	Cooper.	cajas	Cooper.	cajas	Cooper.	cajas	Cooper.	cajas	Cooper.
2000	22,73	12,97	29,37	7,43	42,09	20,13	12,71	371,53	47,51	65,12
2001	9,45	15,99	17,46	14,78	15,51	17,01	33,37	791,06	8,85	9,20
2002	10,33	9,65	11,24	14,81	11,94	9,58	25,51	-8,39	13,62	23,78
2003	8,62	10,41	18,72	16,06	11,62	7,14	32,95	40,78	20,42	41,42
2004	15,41	15,35	13,53	14,43	22,04	19,04	37,37	168,25	-1,83	21,35
2005	22,80	24,31	147,87	209,14	36,80	35,53	66,67	129,90	-10,82	29,54
2006	22,30	21,30	12,44	9,81	31,97	31,65	58,80	39,24	-3,88	-28,69
2007	14,95	11,82	-1,98	-2,69	27,97	18,92	28,51	52,08	1,11	3,11
2008	19,87	14,87	-4,07	-5,07	32,14	23,82	-8,29	-21,69	-6,99	-12,32
2009 (marzo)	18,33	16,64	-0,24	-2,14	24,91	26,53	-0,61	6,11	-14,48	-12,50

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

En el caso de las cajas de ahorro, podemos observar, por un lado, la caída en la financiación obtenida del exterior ya desde el año 2004, aunque intensamente desde 2007. Así, a lo largo de 2008, la caída de la financiación exterior ha sido del 7%, agudizándose la misma en marzo de 2009 respecto a la misma fecha del año anterior, pues la reducción ha sido del 14,5%. La caída también se produce en las emisiones de renta fija, que descendieron en 2008 un 8,3%, y menos desde marzo de 2009 respecto a doce meses antes (0,6%). Pero resulta también importante que esta caída contrasta con los fuertes aumentos en las emisiones de estos títulos en años anteriores, cuyo crecimiento anual llegó a superar el 66,7% durante 2005, y siempre por encima del 25% desde 2001. En cambio, los depósitos, especialmente los de plazo, han sustituido en el crecimiento a las formas de financiación anteriores, pues vienen manteniendo desde 2004 una tendencia de aumento muy regular por encima del 15% anual, con algunos años, como 2005 y 2006, por encima del 20%.

Por lo que se refiere a las cooperativas de crédito, podemos destacar igualmente una evolución similar en las tasas de crecimiento de las partidas más significativas del pasivo de su balance. Así, en primer lugar, frente a unos crecimientos importantes de los pasivos frente al sector exterior hasta el año 2005, se produce, a partir de esa fecha, un descenso, con tasas negativas por encima del 10% durante 2008 y en el primer trimestre de 2009, y de casi el 30% durante el año 2006, compensando lo ocurrido en 2005, y frenando de forma brusca el crecimiento observado en los años anteriores. Esas tasas de crecimiento son aún mayores, en

segundo, si nos referimos a los valores de renta fija emitidos, mostrando la importante aparición de estas entidades en la captación de recursos a partir de esta modalidad, con cifras que superan en varios de los años recogidos en el cuadro unas tasas de aumento del 100%, logrando, a principios del siglo, un crecimiento espectacular al partir de niveles relativamente modestos, pues se multiplican por casi cuatro y casi ocho entre 2000 y 2001. Finalmente, en cuanto a los depósitos, se observa, al igual que en las cajas de ahorro, un crecimiento continuado, especialmente de los depósitos a plazo. En efecto, desde el año 2004 sobre todo, la tasa de crecimiento anual de estos últimos no se ha situado prácticamente por debajo del 20%, con algunos años por encima incluso del 30% (2005 y 2006). Esta situación contrasta en cambio con los depósitos a la vista, que tras su aumento espectacular en 2005, después de algunos años con tasas de crecimiento por encima del 10%, conoce un crecimiento moderado en 2006, y con descensos en los dos últimos años, así como en el primer trimestre de 2009.

Así pues, el cambio de ciclo económico observado en la economía española desde mediados de 2007, en consonancia con la crisis económica española y mundial, se ha trasladado al comportamiento de las entidades bancarias de carácter social, las cuales han modificado su estrategia en las actividades bancarias tradicionales de captación y de cesión de los recursos. Movidas en parte por la propia situación de los mercados financieros nacionales e internacionales, desde la perspectiva de la captación, se ha pasado a la búsqueda de una mayor financiación a través de las modalidades tradicionales y, básicamente, mediante depósitos a plazo, en detrimento de las emisiones de títulos en los mercados, fundamentalmente los vinculados al mercado hipotecario, y una mayor apelación al sector residente en detrimento del endeudamiento en el sector exterior.

Por su parte, en el ámbito de la realización de operaciones activas, las dificultades en la obtención de recursos en los mercados, unido a la caída en la confianza en la economía y a una estrategia de asegurar la solvencia, se ha debilitado significativamente el crecimiento del crédito, fundamentalmente el vinculado al sector de la construcción, al cual se dirigía una parte importante de los recursos concedidos por el sector bancario de carácter social.

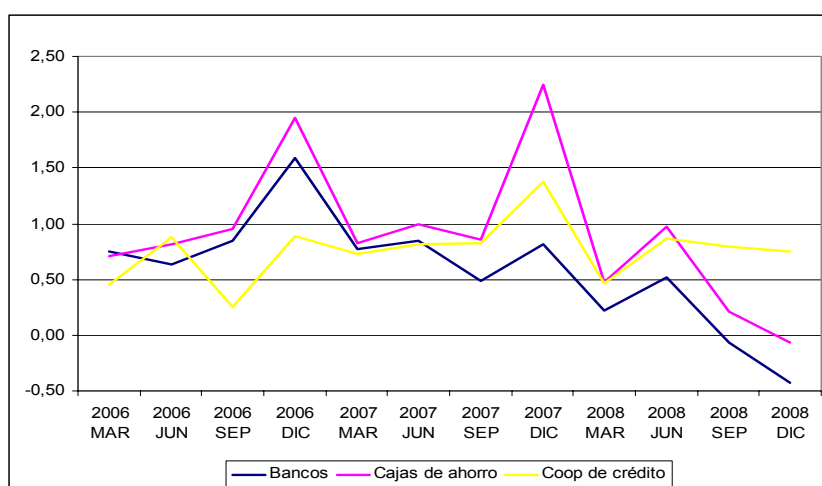
El aumento espectacular en la morosidad en los últimos meses, ya puesto de manifiesto, está poniendo en serio peligro la situación, en primer lugar, de aquellas entidades bancarias que han sido más agresivas en sus créditos concedidos y en la adquisición de

valores en los mercados que se han demostrado que presentan una dudosa solvencia, pero también a cualesquiera otras que, como consecuencia de la propia crisis económica, están viendo como sus créditos dudosos crecen significativamente, deteriorándose de forma continuada su estabilidad financiera.

Ante esta situación, las entidades bancarias en general, y las de carácter social en particular, se enfrentan a un reto, en el que deben intentar equilibrar su situación patrimonial sin que ello pueda traducirse en estas últimas en una dilución de sus propios objetivos sociales.

La reacción más inmediata que se está observando es una cierta ralentización, más intensa en la banca y en las cajas que en las propias cooperativas de crédito, en su tasa de crecimiento de oficinas por el territorio nacional, como podemos comprobar en el gráfico 13. En efecto, en los últimos trimestres se ha producido una caída significativa en la ratio de crecimiento de sucursales, llegando a finales de 2008, a una tasa negativa tanto en los bancos como en las cajas de ahorro. Sin embargo, las cooperativas de crédito han venido manteniendo una tasa de crecimiento estable en los últimos años, que supone incrementos entre el 0,5% y el 1% trimestrales.

Gráfico 13. Tasa de crecimiento del número de oficinas de las entidades bancarias



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Pero además de la necesidad de un cierto redimensionamiento de la red de sucursales bancarias españolas, ya de por sí de las más importantes del mundo, que permita una

racionalización de su número, y que facilite la recuperación de niveles de solvencia más elevados, dado los altos costes operativos que en general suponen, vuelve a surgir con fuerza, al igual que en cualquier otro período de crisis que ha sucedido en el entorno financiero, la necesidad de que se lleven a cabo procesos de fusiones entre entidades.

Desde la perspectiva de las entidades bancarias de carácter social, cabe plantearse la conveniencia de llevar a cabo procesos de este tipo. En el caso de las cajas de ahorro, es cierto que los procesos de fusiones, que prácticamente finalizaron a mediados-finales de los años noventa del siglo pasado¹⁶, dejaron algunas tareas inacabadas, como fueron la presencia de un número excesivo de cajas de ahorro en determinadas Comunidades Autónomas. En este sentido, la situación actual puede facilitar, y en esta línea ya se está trabajando, que se acabe esa tarea, permitiendo reducir el elevado número de cajas de ahorro existente¹⁷. Otra cuestión es la conveniencia de fusiones entre cajas de ahorro que tengan su sede central en diferentes territorios autonómicos, pues si esas fusiones permiten disminuir el poder político sobre ellas serán positivas, pero si se mantiene y además se pierde la esencia social que debe primar a término en su comportamiento, entonces nada debe impedir dar un paso más y convertirlas en sociedades anónimas¹⁸.

En ese caso, el carácter social quedaría en el sector del crédito cooperativo, cuyos procesos de fusiones también podrían ser interesantes si se consiguen efectos positivos sobre su solvencia y para lograr ofrecer un mejor servicio a las colectividades que atienden principalmente¹⁹. Esas fusiones, y algunos procesos también ya se están produciendo, no deben afectar a los objetivos generales de carácter social de estas entidades. Como sustitutivo de las mismas sería muy positiva la colaboración entre cooperativas de crédito de las mismas

¹⁶ No obstante, en 2007 se ha creado CajaSol por la fusión de las cajas andaluzas El Monte y San Fernando.

¹⁷ Ejemplos claros los constituyen, en el momento de redactar estas líneas, sin ánimo de exhaustividad, los casos de las cajas catalanas, algunas castellano-leonesas, y otros ya truncados, como es el de Caja Castilla-La Mancha con Unicaja, con la posterior intervención de la primera por el Banco de España.

¹⁸ Muchas veces, sobre todo desde la propia banca, se viene reclamando este paso, por la competencia desigual, en opinión de ella, que les hacen las cajas. Un documento ya clásico en este sentido es el del BBVA, "Las cajas de ahorros, entre el mito y la realidad", Servicio de Estudios, 1995, al que luego se han unido otros trabajos, emanados directamente de informes de los propios bancos, como, por ejemplo, el del Grupo Santander (2003) o el del Deutsche Bank (2004), o incluso organismos, como el Fondo Monetario Internacional (1999), en su informe sobre España, han venido recomendando dar pasos en este proceso.

¹⁹ El movimiento más reciente que se ha producido en este sector ha sido la fusión en 2007 de la Caja Rural del Duero, con sede en Valladolid, y que contaba con 118 oficinas abiertas por las provincias de Valladolid, Ávila, León y Palencia, y Cajamar, con sede en Almería, y con una vocación nacional, pues antes de la fusión cuenta con más de 770 oficinas, repartidas por diferentes provincias españolas, en especial, Almería, Málaga, Murcia, Barcelona y Madrid.

o diferentes zonas geográficas²⁰, con el fin de ofrecer servicios financieros conjuntos y reforzar su solvencia²¹ con la actuación conjunta²².

5.- CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo hemos podido comprobar que el cambio del ciclo económico español ha supuesto una transformación, en parte impuesta y en parte voluntaria, en las estrategias de localización y de financiación de las entidades bancarias de carácter social.

Antes de la crisis, el modelo de crecimiento económico, basado en el aumento espectacular del sector de la construcción, con un fuerte endeudamiento del sector privado residente no financiero, al que no se puede ofrecer la suficiente contrapartida por el resto de sectores internos, llevó a las Instituciones Financieras a apelar a las emisiones de valores en los mercados, básicamente los internacionales, y vinculados a la concesión de créditos de naturaleza hipotecaria.

El inicio de la crisis internacional, importada por Europa desde los Estados Unidos, ha puesto en entredicho nuestro modelo de crecimiento, que se ha visto afectado muy negativamente por la falta de recursos disponibles en los mercados internacionales, dificultando la financiación de nuestras entidades bancarias, reduciéndose su solvencia al

²⁰ Las posibilidades de integración de las cooperativas de crédito en sus múltiples formas (estrategias de cooperación y fusiones) han sido objeto de muchos artículos. Entre otros, véase Palomo (1997;1999); Sanchís (2003); Sanchís y Palomo (1997); Palomo y Mateu (1999 a; 1999 b) y Melián (2004).

²¹ En el ámbito de los trabajos dedicados al análisis de la rentabilidad, eficiencia y productividad de estas entidades, pueden verse, entre otros, Calvo y González (1999) y Marco y Moya (2000; 2001).

²² Ya se está trabajando también en esta línea de cooperación entre entidades, no sólo entre cooperativas de crédito sino entre cajas de ahorro, al amparo de las sugerencias que está efectuando en los últimos tiempos el Banco de España. Así, en el primer caso, Cajamar, junto a tres cajas rurales valencianas (CajaCampo, Albalat dels Sorells y Casinos) han creado el Grupo Cooperativo Cajamar, bajo la fórmula de Sistema Institucional de Protección (SIP), que no supone la desaparición de estas entidades, pues seguirán funcionando con cuentas de resultados propias aunque bajo las directrices de la primera. El objetivo es que en el ámbito del Grupo creado, las cuatro entidades independientes puedan consolidar balances y poner en común estrategias de negocio y de control de riesgos, solvencia y liquidez. También en el caso de las cajas de ahorro, como vía alternativa a las fusiones, y profundizando en acuerdos de colaboración anteriores entre entidades de mediano tamaño para la constitución de plataformas conjuntas para la contratación de la gestión informática y de otro tipo, pudiendo realizar inversiones que se verían dificultadas si hubiese que realizarlas de forma individual, se están buscando fórmulas de cooperación similares a la anterior (cajas castellano leonesas), o como las que se están analizando entre las cajas andaluzas, que permitan la realización de alianzas estratégicas, en las que con una personalidad jurídica única, cada entidad mantenga sus características, su nombre comercial y su obra social.

agravarse los problemas de morosidad y ralentizándose la concesión de créditos al sector privado. Fruto de todo ello es el cambio de estrategia que estamos observando en la actuación de las entidades bancarias, que también se está llevando a cabo en las entidades de carácter social.

Así, en el ámbito operativo, se está produciendo una sustitución en la forma de financiación de estas entidades, con una mayor apelación de nuevo al sistema tradicional de los depósitos frente a las emisiones de valores, los cuales se encuentran bastante penalizados en los mercados, especialmente en los internacionales, por la crisis de confianza existente. No obstante, a medida que el mercado se vaya recuperando cabe esperar un avance en las cifras de esas emisiones que permitan completar la captación de recursos vía depósitos y así atender la demanda de crédito cuando inicie una senda clara de crecimiento. Además, la recuperación más lenta de la confianza en los mercados exteriores va a hacer, que, al menos en unos primeros años, la respuesta a las necesidades de financiación de las Instituciones Financieras se encuentre más en los mercados nacionales.

En cuanto a la presencia física de las entidades, se está observando, fundamentalmente en los bancos y en las cajas de ahorro, una caída en el número de sucursales disponibles por el territorio nacional, en un intento de frenar el deterioro de la solvencia por los costes operativos que implica cada oficina. La racionalización de la red bancaria, y del número de entidades, es típica de períodos de inestabilidad en las cuentas de las entidades, lo que debe traducirse en un redimensionamiento de la misma a partir de fusiones entre ellas.

En el caso de las cajas de ahorro y de las cooperativas de crédito cualquier decisión en este ámbito no debería perjudicar al logro de sus objetivos sociales, pues les haría perder su esencia y, por tanto, no tendría sentido su propia existencia como entidades diferenciadas. No obstante, existe margen de maniobra para ellas para conseguir una red de entidades más acorde con la dimensión del mercado financiero español, que puede complementarse en aquellos casos que sea posible con acuerdos de colaboración, tanto entre cajas como entre cooperativas, que permitan, sin descuidar la esencia de cada una de las integrantes en ellos, conseguir ofrecer servicios financieros más completos y a menores costes a sus clientes.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO DE ESPAÑA. *Boletín Estadístico*, publicación mensual, www.bde.es.
- BANCO DE ESPAÑA. *Cuentas Financieras de la Economía Española*, publicación anual, www.bde.es.
- BBVA. Las cajas de ahorro, entre el mito y la realidad. *Servicio de Estudios*, Madrid, 2005.
- CABRERO, A., MAZA, L.A. y YAÑIZ, J. Spain external déficit: how is it financed?. *ECOFIN Country Focus*, Vol. IV, Issue 7, 2007.
- CALVO, A. y GONZÁLEZ, J.I. Eficiencia económica y social de las cooperativas de crédito españolas. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 67, 1999, p. 51-70.
- CALVO, A. y PAÚL, J. Efectos de la crisis financiera internacional sobre la financiación de la economía española. *Revista CLM Economía*, 2009, pendiente de publicación.
- CARRASCO, I. Cooperativas de crédito, desarrollo y creación de empleo. *CIRIEC- España*, nº 32, agosto, 1999, p. 189-208.
- CHAVES, R. y SOLER, F. El comportamiento de las cajas de ahorro y cooperativas de crédito españolas frente a los fines sociales: la obra benéfico-social y el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa. *Revista Vasca de Economía Social, GEZKI*, nº 1, 2005, p. 45-62.
- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. *Informe Anual sobre los mercados de valores y su actuación*. Madrid, varios años.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORRO. *Anuario Estadístico de las cajas de ahorro*. Madrid, varios años.
- FUENTELESAZ, L. y GÓMEZ, J. Liberalización y estrategia competitiva: la expansión de las cajas de ahorros, *Cuadernos de Información Económica*, nº 164, septiembre-octubre, 2001, p. 74-85.
- FUENTES, I. Evolución de la brecha crédito-depósitos y de su financiación durante la década actual, *Boletín Económico del Banco de España*, diciembre, 2008, p. 60-68.
- ITURRIOZ, J. MATEU, J.L. y VALOR, C. La implicación de las sociedades cooperativas de crédito y las cajas de ahorro en los productos y servicios financieros socialmente responsables. *Revista Vasca de Economía Social, GEZKI*, nº 1, 2005, p. 63-84.
- MARCO, A. y MOYA, I. Factores que inciden en la eficiencia de las entidades de crédito cooperativo. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 105, 2000, p. 781-808.

- MARCO, A. y MOYA, I. Efecto del tamaño y del progreso técnico en la eficiencia del sector de crédito cooperativo en España. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 10, nº 2, 2001, p. 29-42.
- MAZA, L.A. y DEL RÍO, A. La financiación del déficit exterior de la economía española. *Boletín Económico del Banco de España*, marzo, 2006, p. 72-84.
- MELIÁN, A. El fenómeno concentratorio como estrategia de crecimiento en las cajas rurales españolas. El Grupo Caja Rural. REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos, nº 82, 2004, p. 89-112.
- PALOMO, R. La banca cooperativa y la financiación empresarial en España: estructura y función de las sociedades cooperativas de crédito. *Economía Industrial*, nº 293, 1993, p. 151-162.
- PALOMO, R. Los grupos financieros cooperativos, *Revista CIRIEC-España*, nº 27, diciembre, 1997, p. 35-68.
- PALOMO, R. Análisis empírico del criterio de territorialidad en la actividad de las cajas rurales españolas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 2, 1999, p. 41-62.
- PALOMO, R. y MATEU, J.L. Verificación de la aplicación del criterio de territorialidad en las cajas rurales españolas. *CIRIEC-España*, nº 32, agosto, 1999 a, pp. 157-188.
- PALOMO, R. y MATEU, J.L. Evaluación de la banca cooperativa: un análisis de las cajas rurales de ámbito provincial mediante técnica de decisión multicriterio. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 67, 1999 b, p. 175-186.
- PAÚL, J. El déficit exterior en perspectiva interna. *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2892, 23 al 29 de octubre, 2006, p. 29-43.
- RODRÍGUEZ, L., CALVO, A., PAREJO, J.A. y CUERVO, A. *Manual de Sistema Financiero Español*, 21 edición, Barcelona: Editorial Ariel, 2008, ISBN: 13-978-84-344-4553-6.
- SANCHÍS, J.R. Análisis estratégico de las cooperativas de crédito. Estudio empírico aplicado a las cajas rurales de la Comunidad Valenciana. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 805, Madrid, 2003, p. 145-170.
- SANCHÍS, J.R. y PALOMO, R. El crédito cooperativo en España. *CIRIEC-España*, Valencia, 1997.

SANCHÍS, J.R., PUIG, F. y SORIANO, J.F. 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*, nº 63-64, 1998, p. 83-102.

UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO. *Anuario*. Madrid, varios años.

LAS ENTIDADES FINANCIERAS DE ECONOMÍA SOCIAL ANTE LA CRISIS FINANCIERA: UN ANÁLISIS DE LAS CAJAS RURALES ESPAÑOLAS

POR

Ricardo PALOMO ZURDO*,
Joan Ramón SANCHIS PALACIO* y
Francisco SOLER TORMO*

RESUMEN:

Las cajas rurales, en su condición de entidades de crédito, al igual que los bancos y las cajas de ahorros, están experimentando las consecuencias derivadas de la actual crisis financiera internacional. Sin embargo, lejos de suponer un lastre para estas entidades, la actual situación ha de ser aprovechada como una oportunidad, lo que significa redefinir su modelo de negocio apostando por una mayor eficiencia. El objetivo del presente trabajo es analizar cuáles son los efectos que la crisis financiera está provocando en las cajas rurales españolas, partiendo de las características propias de las cajas rurales y teniendo en cuenta los trabajos más recientes publicados sobre la crisis financiera actual. El entorno de crisis financiera global requiere una caracterización comparativa del sector con la banca y las cajas de ahorros mediante el análisis de las tasas de morosidad, de cobertura de insolvencias y los *ratings* otorgados.

* Catedrático de la Universidad CEU-San Pablo. Dirección de correo electrónico: palzur@ceu.es

* Profesor Titular de la Universitat de Valencia. Dirección de correo electrónico: Joan.R.Sanchis@uv.es

* Profesor Asociado de la Universitat de Valencia. Dirección de correo electrónico: an.is@s

Palabras clave: Cajas Rurales, Crisis financiera, Eficiencia, Morosidad, Créditos, Solvencia, Rating.

Códigos Econlit: F32, G21

**THE SOCIAL FINANCIAL INSTITUTIONS IN A FRAME OF CRISIS: AN
ANALYSIS OF SPANISH RURAL CO-OPERATIVE BANKS**

ABSTRACT

The small farm loan banks, as their credit organizations, like the banks and the savings banks, are undergoing the derived consequences of the present international financial crisis. Nevertheless, far from supposing a ballast for these organizations, the present situation has to be taken advantage of like an opportunity, which means to redefine its model of business betting by a greater efficiency. The objective of the present work is to analyze which are the effects that the financial crisis is causing in the Spanish small farm loan banks, starting off of the own characteristics of the small farm loan banks and considering the published most recent works on the present financial crisis. The surroundings of global financial crisis require a comparative characterization of the sector with the bank and the savings banks by means of the analysis of the rates of dilatoriness, cover of insolvencies and the granted ratings.

Key words: Small farm loan banks, Financial Crisis, Efficiency, Dilatoriness, Credits, Rating.

**LES ORGANISMES FINANCIERS D'ÉCONOMIE SOCIALE DEVANT LA CRISE
FINANCIÈRE : UNE ANALYSE DES BOÎTES RURALES ESPAGNOLES.**

RÉSUMÉ

Les boîtes rurales, dans sa condition d'organismes de crédit, aussi comme les banques et les caisses d'épargne, ils expérimentent les conséquences dérivées de l'actuelle crise financière internationale. Cependant, loin de supposer un lest pour ces organismes, l'actuelle

situation doit être profiteuse comme une occasion ce que son modèle d'affaire signifie redéfinir en pariant par une plus grande efficacité. L'objectif du travail présent est d'analyser quels sont les effets que la crise financière provoque dans les boîtes rurales espagnoles, part des propres caractéristiques des boîtes rurales et il tient en compte les travaux les plus récents publiés la crise financière actuelle. L'environnement de crise financière globale requiert une caractérisation comparative du secteur avec la banque et les caisses d'épargne grâce à l'analyse des taxes de retard, de couverture d'insolvabilité et aux ratings octroyés.

Des mots clefs: Des boîtes Rurales, une crise financière, une Efficacité, un Retard, des Crédits, une Solvabilité, Rating.

1. INTRODUCCIÓN.

En el presente trabajo se pretende, en primer lugar, valorar en qué medida la crisis financiera ha afectado a las cooperativas de crédito españolas, para, a continuación, plantear el nuevo escenario en el que debe, en su caso, reorientarse su gestión estratégica.

Los efectos de la crisis financiera sobre las cooperativas de crédito españolas se pueden analizar a partir de las distintas áreas de su actividad. Por razones de claridad expositiva hemos creído conveniente agruparlas según las diferentes categorías del negocio bancario, es decir, sobre las operaciones pasivas, sobre las partidas fuera de balance, sobre las operaciones activas y, finalmente, de una forma integradora, sobre las repercusiones sobre su reputación y sobre la confianza que inspiran a los distintos agentes económicos.

Es pronto todavía para catalogar con adjetivos rotundos la presente crisis. Alguien acertará con el presumiblemente óadjetivo precisoô, pero ahora tan sólo constatamos su naturaleza *global*, no sólo por su alcance geográfico y sectorial, sino, por lo que se refiere a las entidades de crédito, por afectar prácticamente a todas las áreas de su negocio.

En este sentido, las dificultades que han atravesado la mayor parte de las entidades financieras para responder a sus necesidades de liquidez son un síntoma más que evidente de la merma de confianza, lo que repercutió en la captación de su pasivo. Los problemas desembocaron en ocasiones en situaciones de auténtico pánico y de retiradas de depósitos, sólo atajados gracias al apoyo decidido de las autoridades financieras. Parece lógico pensar que los recelos más acentuados se dirigirían hacia aquellas entidades más vulnerables a los problemas de liquidez y de solvencia, o bien, hacia las que daban la impresión de asentarse sobre unas bases ficticias amparadas en meros instrumentos de ingeniería financiera. A fin de constatar estas situaciones, vamos a analizar la evolución mensual de los depósitos bancarios distinguiendo las tres categorías institucionales, banca privada, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, tratando de apreciar comportamientos y repercusiones diferentes.

Por el lado del activo del balance es donde la preocupación es mayor, pues se produce un impacto inmediato, tal vez más mediático y llamativo, debido a la exposición a activos contaminados que se difunden a nivel mundial como una mancha de aceite, tanto si figuran en

el balance de la entidad como si son simplemente comercializados a través de fondos o sociedades vinculadas. Por otro lado, un impacto más dilatado en el tiempo pero mucho más pernicioso, derivado de los efectos que sobre la economía real tiene la crisis, que afectan de forma destacada a la solvencia de los acreditados y de la propia entidad. En este sentido nos centraremos en valorar la exposición hacia los sectores más sensibles a la actual crisis, en especial el sector inmobiliario, para pasar a analizar distintas ratios disponibles que permitan apreciar la adecuada cobertura de los riesgos y la creciente morosidad.

El sistema financiero se ha situado, por méritos propios, en el centro del huracán de la crisis, con unas decisiones que, se quiera o no, han mermado la confianza del resto de los agentes económicos. Son muchas las reflexiones y las propuestas que han apuntado el dedo acusador hacia la sofisticación y la *óartificialidadô* de la actividad financiera y que han abogado, si no tanto por una vuelta al negocio tradicional, al menos por una mayor claridad y transparencia.¹

Como cualquier otra empresa, las cooperativas de crédito han venido adaptando sus estrategias a un entorno financiero caracterizado por su permanente transformación y su extraordinario dinamismo. La intensidad de la crisis y sus efectos sobre el sistema financiero pueden generar la necesidad de introducir cambios radicales ante la generación de una *desviación estratégica*, que les permita afrontar una nueva etapa con unas bases sólidas para su supervivencia y viabilidad.

La incertidumbre generada ante la crisis y la perplejidad ante la caída del bastión y paradigma de la ingeniería financiera, como ha sido la práctica desaparición de la gran banca de inversión norteamericana, obligan a recapacitar sobre cuál es la dirección en la que deben orientarse las decisiones estratégicas, tanto si se plantean como una evolución paulatina a largo plazo como si se trata un cambio de timón revolucionario necesario para afrontar un entorno radicalmente transformado.

¹ Históricamente los períodos de crisis generan desafíos ante los que se responde de forma desigual. Aquellas entidades que no sepan o no puedan transmitir confianza, tendrán mayores dificultades para encontrar una salida. A fin de cuentas, las entidades bancarias españolas han financiado, a veces alegremente, el *boom* inmobiliario y han de afrontar de forma responsable las consecuencias del mismo.

En todo caso, en la gestión del cambio estratégico y su diseño deben participar todos aquellos agentes implicados en la actividad de las cooperativas, en una dimensión de *stakeholders*, planteando qué objetivos se pretende alcanzar, con qué medios, con cuántas instituciones y de qué tamaño, qué vínculos se deben establecer entre ellas, qué orientaciones prioritarias se debe dar al negocio; y en definitiva, qué quieren ser las cooperativas de crédito españolas.

2. CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS FINANCIERA

Desde 1994, el mercado inmobiliario experimentaba un fuerte crecimiento, que excedía con creces la demanda residencial y que respondía a diferentes factores, incluida la especulación. En los años anteriores a la crisis, la construcción de viviendas en España alcanzó las 800.000 unidades, siendo la demanda un tercio de esa cantidad. El *boom* inmobiliario se vio acompañado en EEUU, entre 2003 y 2005, por el crecimiento de las hipotecas de alto riesgo o *subprime*, al amparo de una fuerte revalorización de los inmuebles y de unas condiciones de financiación excepcionales. Ante la insuficiencia del pasivo tradicional, se recurrió al ahorro externo, sobre todo en las economías con mayores incrementos del crédito como España (García-Montalvo, 2008).

En el verano de 2007, con el estallido de la crisis *subprime*, desaparecen las bases sobre las que se apoyaba el crecimiento. Desde mediados de 2005, se daba un fuerte aumento de la morosidad de los créditos hipotecarios de baja calidad en los EEUU, que se acelera a principios de 2007, lo que afecta al sistema financiero². El estallido se desencadena el 9 de agosto, cuando BNP Paribas congela los reembolsos de tres fondos de inversión y se suceden problemas de refinanciación en los mercados internacionales. A partir de entonces, se concatenan intervenciones de urgencia de los bancos centrales nacionales para estabilizar los sistemas financieros³.

² El 18 de julio de 2007, Bear Stearns declara cuantiosas pérdidas en dos *hegde funds* que gestionaba. El 24 del mismo mes, una de las principales instituciones de titulización de hipotecas en EEUU, Countrywide Financial Corp., anunciaba una caída de beneficios por la crisis hipotecaria.

³ En septiembre de 2007, el Banco de Inglaterra realiza un préstamo de emergencia a Northern Rock, que desemboca en su nacionalización en febrero de 2008.

Ante la incertidumbre, el 21 de enero de 2008 se desencadena un pánico bursátil mundial, que supone la mayor caída histórica del Ibex-35 (-7,54%); durante los primeros meses de 2008 se suceden operaciones de apoyo a entidades en dificultades y en verano de 2008 se produce el segundo golpe, acompañado de mayores intervenciones. Los problemas se visualizan en Europa en la segunda mitad del 2008 cuando los gobiernos nacionales acuden en socorro de sus bancos ante una crisis de confianza que provoca retiradas masivas de depósitos⁴.

La irrupción de los escándalos en los sistemas financieros de los países más desarrollados y la percepción de fragilidad en el sector inmobiliario, minaron la confianza en los sistemas bancarios, incluido el español, a pesar de la elevada solvencia que mantenía y a las provisiones adicionales que el Banco de España exigía.

El efecto inmediato fue una pérdida de confianza en los mercados financieros internacionales en los que se negociaban tanto los valores sobre hipotecas *subprime* como, de especial relevancia en el caso español, los títulos hipotecarios emitidos para responder a la demanda de crédito. Prácticamente desapareció la fuente de liquidez exterior, que como balón de oxígeno alimentaba las necesidades de financiación de nuestra economía. Bancos y cajas tuvieron que reducir en más de la mitad las emisiones de cédulas hipotecarias por falta de compradores, pero en cambio duplicaron las titulizaciones de crédito.

El miedo se transmitió, en una segunda fase, a los ahorradores, que tendieron a retirar sus depósitos. La serie mensual de depósitos bancarios del sector privado residente muestra momentos críticos de retirada de efectivo en julio de 2007 y octubre de 2008 (véase Cuadro 1).

⁴ En octubre, Holanda refuerza el ING con ayudas especiales, el banco Fortis es nacionalizado y se establecen ayudas de salvamento a Dexia. En diciembre, salta a la luz pública la estafa protagonizada por el financiero Madoff.

Cuadro 1. Evolución de los depósitos al sector privado residente

	Bancos	Cajas de Ahorro	Coop. de Cto.
2000 DIC	62,61	51,75	53,13
2001 DIC	69,67	59,40	61,95
2002 DIC	73,77	65,52	68,52
2003 DIC	77,54	74,44	76,07
2004 DIC	86,28	86,16	88,23
2006 ENE	100,00	100,00	100,00
2006 JUL	113,96	111,70	110,90
2006 DIC	122,60	121,13	118,41
2007 ENE	121,44	120,43	117,35
2007 JUL	133,28	130,31	124,80
2007 DIC	139,00	139,45	131,04
2008 ENE	137,11	139,89	130,94
2008 JUL	154,55	150,01	137,14
2008 DIC	164,39	157,23	138,28

Fuente: Banco de España (varios años)

Ante esta situación, las autoridades públicas españolas trataron de reconducir la confianza, aumentando la cuantía de los depósitos garantizados por depositante hasta 100.000 € y creando el Fondo de Adquisición de Activos Financieros, financiado con cargo a los Presupuestos Generales del Estado, para aliviar los problemas de liquidez mediante la adquisición temporal y a vencimiento de activos de alta calidad (cédulas hipotecarias y bonos de titulización).

Durante los meses de julio y agosto de 2007, los bancos perdieron un 2,55% de sus depósitos, mientras que las cajas y las cooperativas lo hicieron en un 0,53% y 0,28%, respectivamente. Posteriormente, los bancos recuperaron más vigorosamente la captación de depósitos, arrebatando cuota de mercado a sus competidores.

Las entidades bancarias españolas iniciaron la década del 2000 con un inusitado optimismo derivado del mercado hipotecario: la crisis de los años 1992-1995 parecía superada, las entidades bancarias aceleraban la venta de los pisos embargados en esos años y la morosidad marcaba mínimos históricos. En estas circunstancias, el impulso generado por la introducción del euro y la confianza en unos tipos de interés estables y reducidos, generó expectativas favorables que provocó una elevación de los precios de las viviendas, de manera que el crecimiento del crédito bancario se concentró en el sector inmobiliario, contribuyendo

a la revalorización de las viviendas, a generar un efecto riqueza entre la población y, en consecuencia, a hinchar aún más la óburbujaô.

Paralelamente, aumentaba de forma sostenida el endeudamiento de las familias, así como la exposición al riesgo hipotecario por parte de las entidades bancarias españolas. Había una percepción generalizada de la irracionalidad del sector, pero pocos se atrevían a lanzar señales de alarma. El relator especial de la ONU para la vivienda, Miloon Kothari, en su informe de junio de 2007 alertaba sobre la inevitable crisis inmobiliaria y recomendaba una intervención a través del control de la especulación, la ocupación de viviendas vacías y la reducción de los precios de los inmuebles sociales. A pesar de ello, el crédito bancario a los promotores continuaba creciendo a ritmos superiores al 45% anual, mientras que los precios seguían alcanzando máximos⁵.

La agresividad en el mercado hipotecario caracterizó la irrupción de la banca fuera de sus ámbitos territoriales, como elemento fundamental a la hora de afianzarse en nuevos espacios (versión española de los llamados *ninja*) (Abadía, 2008). En el primer trimestre de 2008, los precios reales de la vivienda caían por primera vez desde hacía más de 10 años; era el primer síntoma de lo que se intuía.

⁵ En febrero de 2007, un informe de Analistas Financieros Internacionales (2008) alertaba de los desequilibrios que generaba el llamado ómonocultivo hipotecarioô, sobre el deterioro de la liquidez y el riesgo de pérdida de solvencia. En la misma línea, José Luis Malo de Molina, del Servicio de Estudios del Banco de España, abogaba por una progresiva ónormalizaciónô del mercado inmobiliario con óritmos de actividad más moderados y sosteniblesô, necesarios para evitar un ajuste brusco, recomendando la reducción del riesgo hipotecario y la diversificación del negocio.

3. LA MOROSIDAD Y LA SOLVENCIA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS DE ECONOMÍA SOCIAL.

El inicio del año 2009 marcó claramente el inicio de la caída del crédito, al reducirse, por primera vez, desde el año 2003, el saldo vivo de préstamos concedidos a familias y a empresas por parte de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito⁶.

Mulino (2008) observa que, tanto en España como en la UEM, la financiación concedida a empresas y familias se mantuvo en una senda de aceleración gradual desde el cuarto trimestre de 2002 hasta mediados de 2006, período en el que los tipos de interés estaban situados en niveles reducidos, en términos históricos. Este patrón de comportamiento se aprecia tanto en los créditos a los hogares para adquisición de vivienda como en los otorgados a las sociedades. Sin embargo, los facilitados a las familias para consumo y otros fines mostraron un comportamiento más irregular. Asimismo, cabe destacar que el perfil expansivo fue notablemente más acusado en el caso español, llegando a registrar el total de los préstamos un ritmo de crecimiento interanual que superó el 20%. A partir de 2006 se aprecia una progresiva desaceleración del crédito en España.

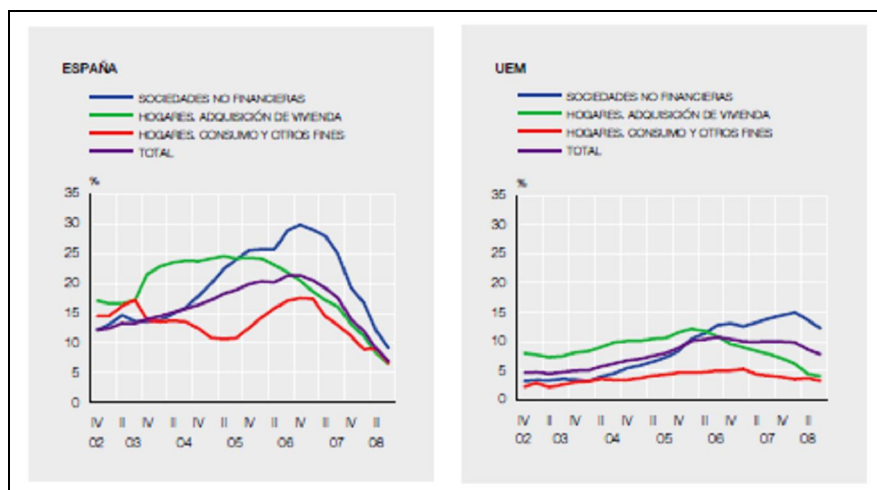
El punto de inflexión se produjo tras iniciarse el cambio de tono de la política monetaria, y, como puede observarse, se inicia con la moderación en el crecimiento de los préstamos a los hogares para la compra de inmuebles, que posteriormente se extiende al resto de los segmentos. En la UEM, en cambio, la evolución del crédito agregado presenta en el último bienio un perfil más estable, aunque el comportamiento de las tres clases de financiación es claramente divergente. Así, mientras que los fondos destinados a financiar la adquisición de vivienda se desaceleraron, los otorgados para consumo y otros fines crecieron a un ritmo sostenido y los concedidos a las sociedades no financieras continuaron acelerándose hasta el primer trimestre.

Fuentes (2008) analiza la diferencia entre el crédito y los depósitos de la clientela en el sector bancario español (tomando datos individuales de las entidades), que denomina brecha de financiación, y constata que registró un significativo aumento, pasando de representar

⁶ En enero de 2009 la deuda hipotecaria de las familias ascendió a 674.294 millones de euros, según la Asociación Hipotecaria Española.

alrededor del 4% del balance en el año 2000 a situarse en el entorno del 25% en 2007, aunque tiende a ralentizarse durante los últimos meses de 2008. Si el análisis se hace con los datos de balances consolidados, se observan pautas similares a las comentadas anteriormente para los datos individuales, aunque en este caso comprobó que la ampliación de la brecha había sido ligeramente mayor, elevándose desde el 5% hasta el 28% entre los años 2000 y 2008.

Cuadro 2. Evolución de los préstamos concedidos según finalidad



Fuente: Banco de España y Banco Central Europeo; en Mulino, M. (2008).

Como ya se ha comentado, las entidades de crédito han cubierto la brecha de financiación acudiendo a fuentes alternativas, especialmente la emisión de valores de renta fija a plazos relativamente largos y vinculados en un elevado porcentaje al mercado hipotecario, lo que ha limitado los riesgos de refinanciación a corto plazo. El cuadro muestra los principales datos relacionados con la evolución de los créditos en el trienio 2005-2007 para el conjunto del sector bancario. Se constata el elevado peso específico del crédito hipotecario sobre el total de créditos; y, en particular, las altas tasas de incremento interanual del crédito. Por otra parte, los datos muestran, en el caso de las cooperativas de crédito, una fuerte concentración del crédito hipotecario sobre el total de créditos.

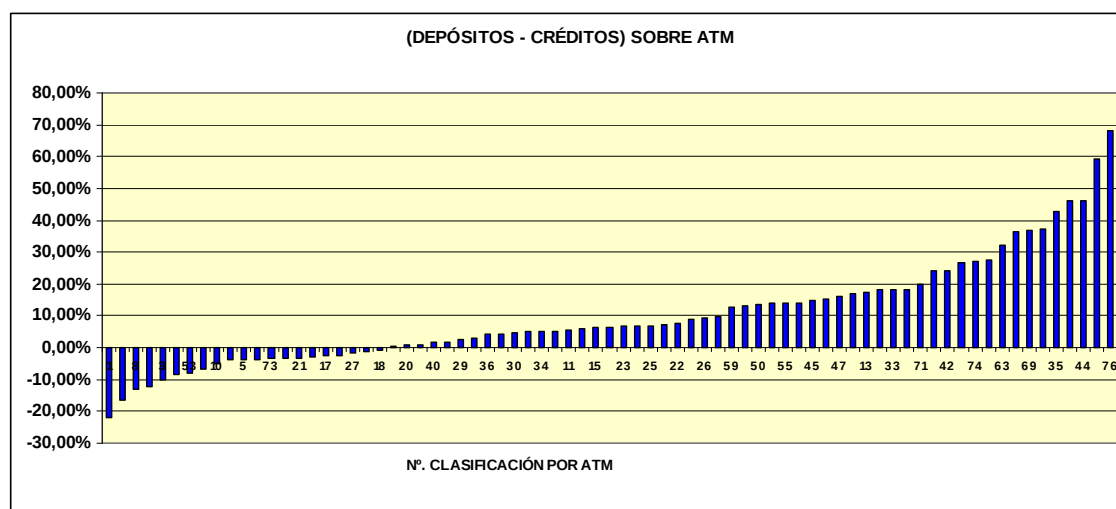
En el caso concreto de las cajas rurales, un análisis individual de la brecha de financiación de cada entidad⁷, clasificadas en función de su dimensión por Activos Totales

⁷ Se ha tomado aquí como indicador de la denominada brecha de financiación la diferencia entre el volumen de depósitos (Depósitos de la clientela + Depósitos representados por valores negociables + Otros Pasivos financieros) y de créditos (Crédito a la clientela), dividido por los activos totales medios (ATM). Las rúbricas

Medios, muestra que no hay correlación entre la dimensión de las entidades y el porcentaje de brecha de financiación. También se observa que la brecha de financiación, es decir, el mayor peso relativo de créditos frente a depósitos, sólo se produce, en diciembre de 2007, en 21 de las 75 cajas rurales, y que los porcentajes con valor negativo y superior a dos dígitos sólo se registran en 5 de las 75 entidades.

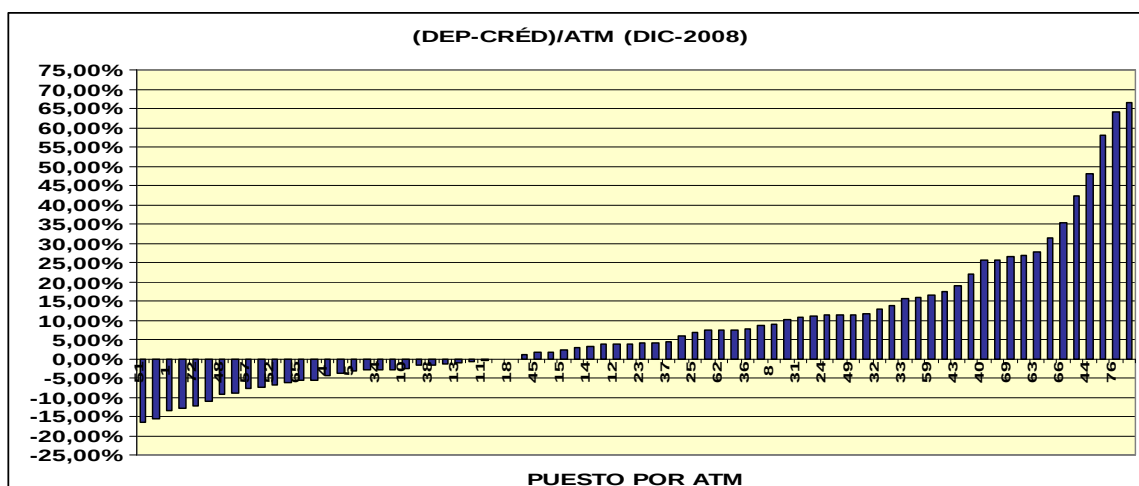
A nivel agregado, el cálculo de la ratio (Depósitos-Créditos)/ATM ofrece un resultado, para el conjunto de las cajas rurales, del -5,96% al cierre del ejercicio 2007; mientras que al cierre del ejercicio 2008, la tendencia creciente de años anteriores cambia sustancialmente, situando el indicador en el -4,67% de media para el sector. Esto refleja el cambio de ciclo y el cambio de la política de activo de las cajas rurales en el ejercicio 2008 ante los efectos de la crisis financiera: un crédito más selectivo y una mayor captación de pasivo que reduce la brecha financiera (Cuadros 3 y 4).

Cuadro 3. Brecha de financiación C. Rurales clasificadas por ATM (dic. 2007)



Fuente: elaboración propia a partir de UNACC.

seleccionadas son las que contienen datos para el sector de cajas rurales, pues otras rúbricas de depósitos y créditos tienen valores nulos o muy poco significativos para el sector.

Cuadro 4. Brecha de financiación C. Rurales clasificadas por ATM (dic. 2008)

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC.

En los cuadros relativos a la brecha de financiación, el eje horizontal indica el puesto por activos totales medios correspondiente a cada caja rural, y permite apreciar que no hay relación alguna entre la dimensión por activos y el valor del brecha de financiación.

El continuo crecimiento de la brecha de financiación hasta 2007 y la crisis económica se unen para propagar el aumento de la morosidad, aunque puede pensarse con cierto retardo con respecto a su génesis en la crisis financiera, iniciada ésta en 2007⁸ y radicalizada en septiembre de 2008.

A este respecto, Salas y Saurina (2002) analizaron el ratio de morosidad de los bancos y cajas de ahorros españolas para calibrar el impacto de la política de crecimiento del crédito sobre la morosidad. El objetivo era determinar el desfase entre la expansión del crédito y la expansión de la morosidad. Comprobaron que el crecimiento del crédito afectaba a la morosidad con un desfase relativamente largo. Esto supone que si los gestores bancarios están interesados en objetivos a corto plazo, no tomarán medidas adecuadas para limitar la exposición a medio plazo al riesgo de crédito. Otros resultados del mismo trabajo confirman que las entidades ineficientes mantienen carteras de mayor riesgo, que los préstamos garantizados suponen un menor riesgo y que los grandes bancos tienen un nivel de morosidad

⁸ El banco Bear Stearn se considera como la primera víctima de las hipotecas ósubprime. La entidad tiene que ser comprada por JP Morgan con la ayuda de la Reserva Federal Norteamericana en marzo de 2008. En una semana sus acciones pasaron de una cotización de 62 \$ a sólo 5 \$.

más bajo, probablemente debido a que disponen de mayores oportunidades de diversificación de carteras.

En este sentido, el análisis de la morosidad obliga a tener en cuenta determinados conceptos y premisas: 1) La tasa de morosidad es el cociente entre los activos dudosos (aquellos con retraso superior a 3 meses en las obligaciones de pago) y el volumen total de riesgo, excluyendo de estos activos dudosos los derivados del riesgo-país, e incluyendo en el riesgo total tanto a la inversión crediticia como a la renta fija y los pasivos contingentes del sector privado y no residente; 2) Las entidades que venden nuevos productos crediticios tendrán cierta tendencia a experimentar, inicialmente, una mayor morosidad en su nueva actividad simplemente porque carecen de la experiencia necesaria; 3) Las que penetran en un mercado regional distinto estarán también sometidas a un cierto riesgo de selección adversa; 4) El perfil de riesgo de un cliente sólo se llega a conocer con el tiempo; 5) Existe un fuerte impacto positivo del crecimiento del crédito sobre la morosidad, pero con un desfase temporal (Salas y Saurina, 2002); 6) La composición de la cartera crediticia desempeña un papel importante como indicador del perfil de riesgo de las entidades; 7) Las entidades que llevan a cabo una selección y un seguimiento insuficiente de los prestatarios tendrán una cartera de baja calidad; 8) La necesidad de hacer frente a la creciente morosidad, limita el beneficio de las entidades financieras dada la necesidad de aumentar las dotaciones a provisiones; y 9) Dado que la deuda con empresas que quiebran pasa a computarse como morosos y obliga a provisionar contra la cuenta de resultados un 25% de su importe, algunas entidades optan por adquirir activos con considerable descuento sobre precio de mercado para contrarrestar el aumento de la morosidad y venderlos posteriormente. Ahora bien, la adjudicación de activos como estrategia para frenar la morosidad tiene un coste, especialmente en términos de capital, ya que erosiona la solvencia.⁹

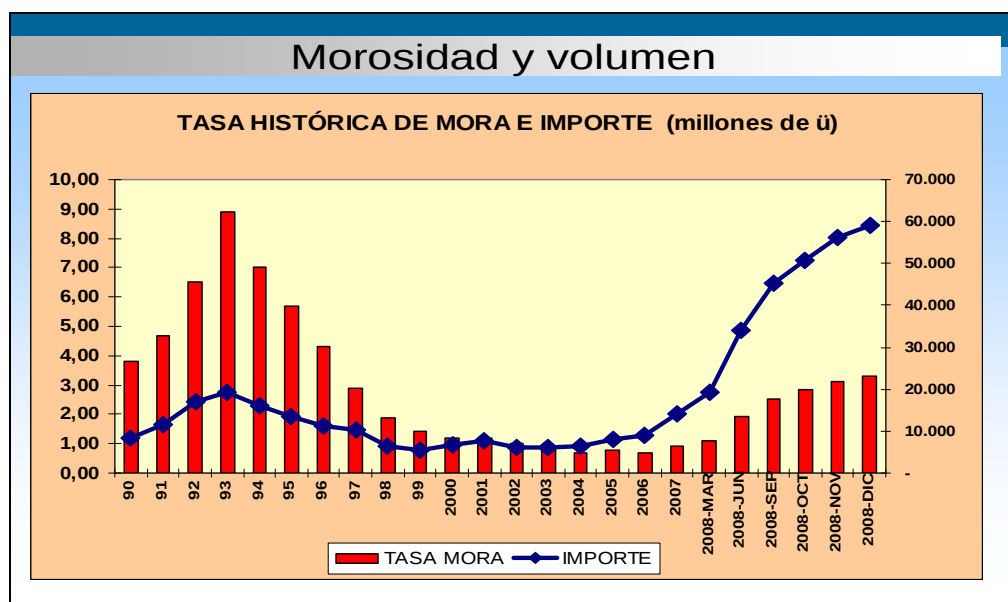
En enero de 2009 la tasa de morosidad del conjunto del sector bancario se situó en el 3,87% de los 1,86 billones de euros prestados por el conjunto de entidades financieras (una tasa 5 veces mayor que en verano de 2007, cuando se sitúa el preludio de la crisis actual). Esta tasa del 3,87% sería hasta la fecha el registro más alto desde 1996.

⁹ Estimaciones del sector indican que esta política habría supuesto, hasta noviembre de 2008, en torno a 30.000 millones de euros.

Desde mediados de la década de los años ochenta, la mayor tasa de morosidad registrada por el sector bancario español correspondió al año 1993, siendo cercana al 9%; por encima de la tasa que expertos y entidades señalan como probable para el cierre del ejercicio 2009 (una previsión del 8%); si bien, debe tenerse en cuenta que diversas fuentes señalan una considerable tasa de morosidad oculta por las operaciones de compra de empresas en mora por parte de las entidades financieras (especialmente constructoras e inmobiliarias). El Cuadro 5 muestra la evolución histórica de la tasa de morosidad desde 1980, con su valor más alto en 1993; si bien, también se aprecia que el volumen de créditos morosos es mucho mayor a diciembre de 2008.

La tasa de morosidad ha aumentado en los tres tipos de intermediarios financieros bancarios; si bien, partiendo en todos ellos de tasas similares en septiembre de 2007 (Bancos: 0,69%; Cajas de Ahorros: 0,79%; Cooperativas de Crédito: 0,95%); en el primer trimestre de 2009 se aprecia una evolución divergente que acusa mayor incidencia en las cajas de ahorros: Bancos, 3,17% (un aumento del 359,4%); Cajas de Ahorros, 4,45% (incremento del 463,3%); Cooperativas de Crédito, 3,24% (aumento del 241%).

Cuadro 5. Evolución de la morosidad en el sistema bancario español.



Fuente: elaboración propia a partir de Banco de España.

Los datos anteriores muestran importantes incrementos en los tres segmentos del sector bancario que, en media, triplican la tasa de morosidad registrada 15 meses antes.

Destaca el menor incremento relativo en el caso de las cooperativas de crédito frente al mayor registrado para las cajas de ahorros.

La difícil situación del sector inmobiliario concretada para las entidades financieras en los créditos concedidos a promotores, compradores de vivienda y empresas relacionadas con el sector de la construcción, es la principal responsable del crecimiento de la tasa de morosidad. Según datos del Banco de España para el 4º trimestre de 2008, el 52% de los créditos de dudoso cobro en el sector empresarial (es decir, con un retraso superior a tres meses en sus obligaciones de pago) corresponde a promotores inmobiliarios. A este respecto, el 31% del préstamo total concedido a las empresas es el destinado a dichos promotores inmobiliarios. Si a esto se añaden los 68.180 millones de euros de créditos de dudoso cobro de las familias, se obtiene que prácticamente 1 de cada 3 euros de morosidad del sector bancario está relacionado con el sector inmobiliario.

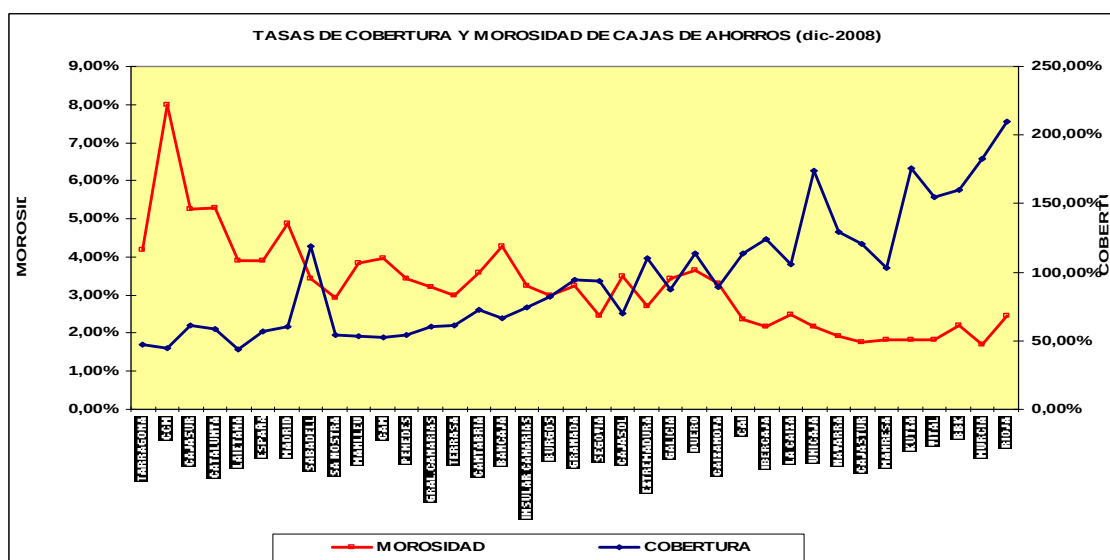
Según los datos sobre créditos morosos según finalidades de crédito publicados trimestralmente por el Banco de España, se aprecia un extraordinario crecimiento de la morosidad a partir de la segunda mitad de 2007, como se aprecia en el cuadro 4. La ratio dudosos / crédito concedido ha alcanzado niveles preocupantes, en especial en el sector de la construcción y en el de servicios inmobiliarios. En el primero de ellos, a finales de 2008 se superaba el 5% de morosidad, con un impacto destacado en las cooperativas de crédito, en las que se llegó al 6,81%, debido en parte a la mayor especialización en constructoras de pequeño tamaño más expuestas a la caída en la actividad. Por lo que se refiere a los servicios inmobiliarios la morosidad también ha alcanzado niveles semejantes, aunque su impacto ha sido más acusado en las cajas de ahorros.

La financiación de las familias para la adquisición de viviendas mantiene ratios de morosidad menores, aunque asimismo preocupantes. Su impacto ha sido mayor en las cajas de ahorros (2,82 % en el cuarto trimestre de 2008), las más expuestas a las secuelas del sector, aunque no deja de ser preocupante en bancos y cooperativas de crédito. Todo ello hace que la morosidad global para las cajas de ahorros (3,79%) sea superior que en los bancos privados y las cooperativas de crédito, con un 2,80 y un 2,82%, respectivamente.

En enero de 2009, la tasa de impagados elevó el importe de las insolvencias hasta rozar los 80.000 millones de euros, debilitando la tasa de cobertura del sector. En el caso de las cajas de ahorros, se acercaba mucho al mínimo del 50% que aconseja el Banco de España. Nótese que el grado o tasa de cobertura de insolvencias es el resultado del cociente entre el fondo de insolvencia y los activos dudosos.

El Cuadro 6 que relaciona las tasas de cobertura con las tasas de morosidad disponibles para una amplia muestra de cajas de ahorros, permite apreciar que algunas entidades contaban en la fecha con tasas pequeñas de morosidad y con elevados ratios de cobertura de insolvencias, mientras que otras se encontraban en la situación opuesta, lo cual supone una situación de mayor exposición. Concretamente, Caja Castilla La Mancha (CCM), intervenida el 31 de marzo de 2009, contaba en octubre de 2008 con una tasa de mora del 4,57% y una tasa de cobertura de sólo el 45%.

Cuadro 6. Tasas de morosidad y cobertura en una muestra de cajas de ahorros

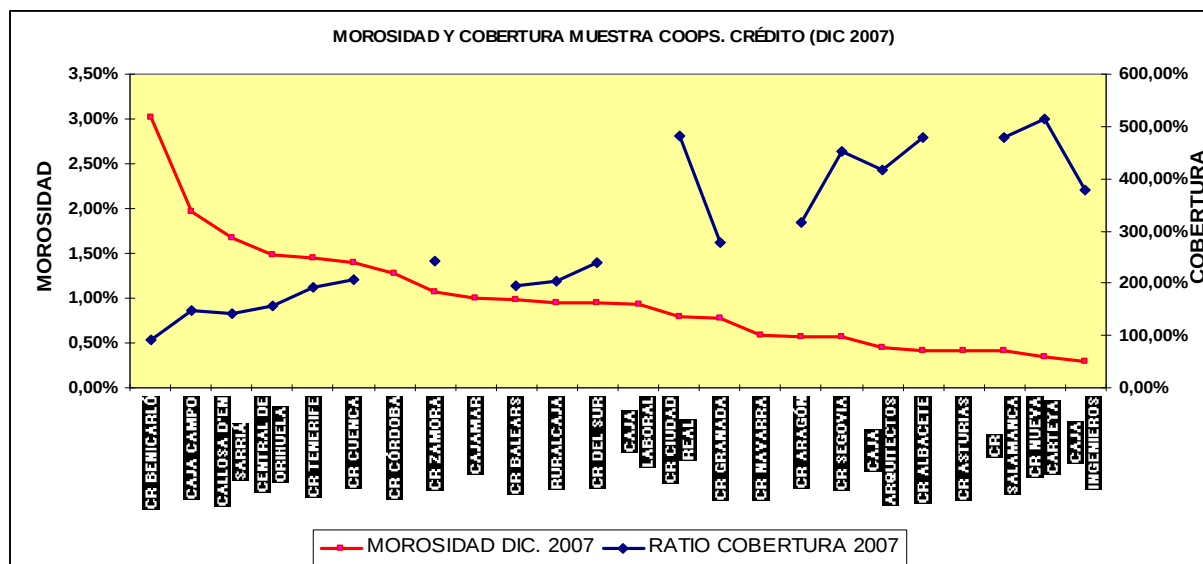


Fuente: elaboración propia a partir de las entidades con los datos públicos.

Para las cooperativas de crédito, los datos disponibles, al cierre de 2007, y por tanto, previos al estallido de la crisis financiera, son los mostrados en el Cuadro 7. Puede verse que, al igual que en las cajas de ahorros, algunas cooperativas de crédito tienen considerables tasas de morosidad y su porcentaje de provisiones para cobertura son relativamente reducidas. Al

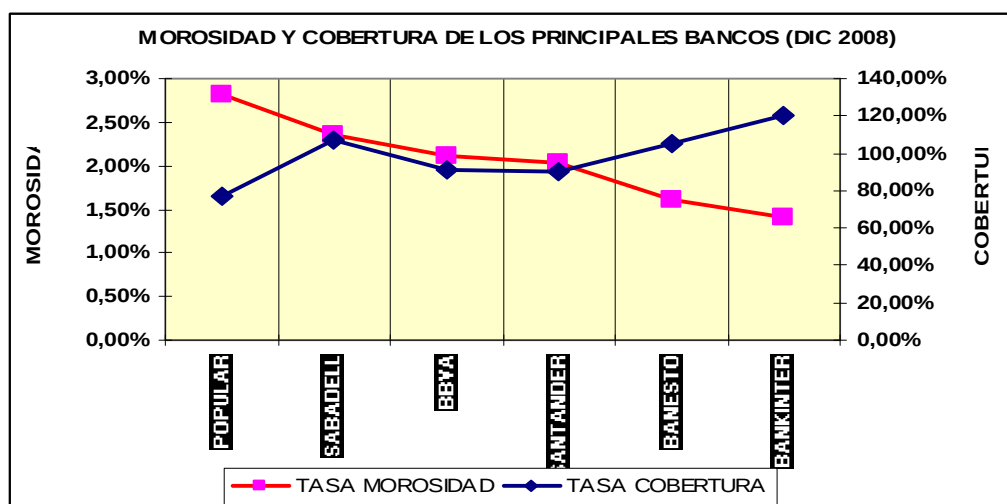
cierre de este trabajo sólo se dispone de pocos datos para el ejercicio 2008, por lo que se ha renunciado a su análisis.

Cuadro 7. Tasas de morosidad y cobertura en una muestra de Coop. de Crédito.



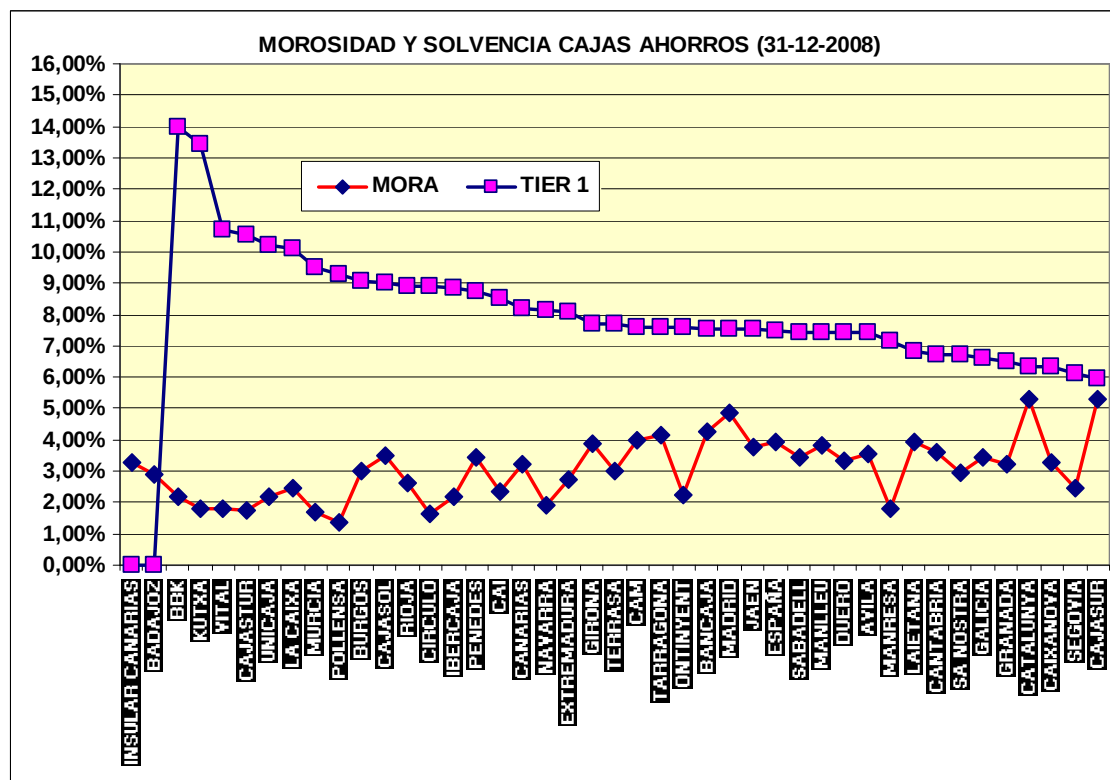
Fuente: elaboración propia a partir de las entidades con los datos públicos. La discontinuidad de la línea os espacios en blanco en algunas entidades corresponden con indisponibilidad del dato de tasa de cobertura.

De forma comparativa con las cajas de ahorros y cooperativas de crédito, se puede ver una muestra de los principales bancos, en este caso, con datos para diciembre de 2008; lo cual indicaría una mejor posición comparativa frente a cooperativas de crédito y, especialmente, frente a las cajas de ahorros, que como se está comprobando, parte de ellas, constituyen actualmente el grupo de entidades con mayor exposición al riesgo sistémico actual (Cuadro 8).

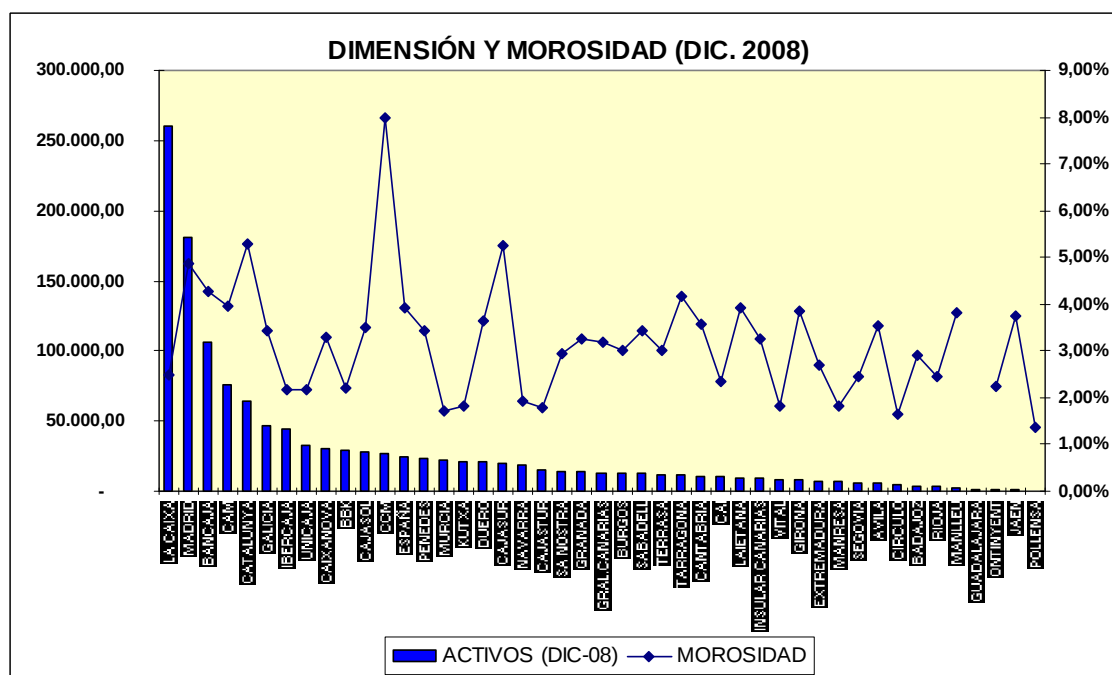
Cuadro 8. Tasas de morosidad y cobertura en una muestra de bancos

Fuente: elaboración propia a partir de las entidades con los datos públicos.

La importante cuestión de la relación entre la situación de las entidades y su dimensión económica se puede apreciar desde diversas perspectivas. Así, los cuadros 9 y 10 permiten apreciar que el otro subconjunto de las entidades financieras de economía social, las cajas de ahorros, tampoco muestra relación entre dimensión, solvencia y tasa de mora.

Cuadro 9. Morosidad y solvencia de las Cajas de Ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de las entidades con los datos públicos.

Cuadro 10. Dimensión y morosidad en las Cajas de Ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de las entidades con los datos públicos.

El Cuadro 11 muestra la mayor incidencia de la morosidad en las cajas de ahorros españolas en volumen (40.366 millones de euros, que representan un 53,86% del sistema crediticio). En cuanto a tasa de morosidad, son los Establecimientos Financieros de Crédito (EFC) los que alcanzan la mayor ratio (un 6,97%), seguidas por las cajas de ahorros (un 4,56%). Las menores tasas de mora se registran para los bancos y las cooperativas de crédito, que además, son las que muestran mejores tasas de cobertura.

Cuadro 11. Morosidad y cobertura en el Sistema Bancario Español

	Total	Bancos	C. Ahorros	Coop. Crédito	EFC
Morosidad (millones € y % sobre total)	74.934	27.166 (36,25%)	40.366 (53,86%)	3.381 (4,51%)	4.051 (5,40%)
Provisiones (millones €)	44.975	18.954	21.217	2.312	2.492
Tasa de mora (%)	4,021%	3,35%	4,56%	3,52%	6,97%
Tasa de cobertura (%)	60,01%	69,7%	52,5%	68,38%	61,5%

Fuente: elaboración propia a partir de Banco de España. Datos para enero de 2009.

Por otra parte, un indicador tradicional de la solvencia con reconocimiento internacional es la calificación o *rating* que otorgan reconocidas agencias especializadas en este campo, entre las que destacan Moody's, Standard & Poor's y Fitch.

Si bien es cierto que la crisis financiera ha minado la reputación y la credibilidad de estas instituciones por no haber anticipado el impacto de la crisis en sus calificaciones y haber sido señaladas como corresponsables de la situación creada, sus calificaciones siguen siendo fundamentales para valorar la capacidad de pago por parte de entidades financieras, empresas y Estados.

En los cuadros siguientes (12 y 13) se agrupa a las entidades financieras españolas según el gradiente de la calificación otorgada por Fitch y Moody's, y se ha segregado entre bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Debe tenerse en cuenta que estos cuadros recogen todas las entidades calificadas por estas instituciones, pero que hay otras muchas entidades que no son valoradas (en España hay 140 bancos, 46 cajas de ahorros y 83 cooperativas de crédito), en particular las de dimensión pequeña o mediana. La calificación otorgada por Moody's para marzo de 2009 sólo situaba al ICO con la máxima calificación Aaa, seguido por 3 bancos y La Caixa. La mayor parte de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito calificadas reciben una calificación inferior. La calificación de Fitch para febrero de 2009 es más amplia que la anterior, pero se asemeja mucho a ella, situando sólo a una cooperativa de crédito en la zona baja de la tabla, al igual que varias cajas de ahorros.

Cuadro 12. Calificación de la solvencia (*rating*) según la agencia Moody's de principales bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Calificación solvencia (Moody's, marzo 2009 y revisión junio 2009)			
CALIFICACIÓN (Largo plazo)	BANCOS	CAJAS AHORROS	COOPS. CRÉDITO
Aaa	ICO		
Aa1	BBVA Banco de crédito local Banco Santander	La Caixa Aa2, junio 2009	
Aa2	Banesto Aa3, junio 2009 Banco Pop A1, junio 2009	CECA	
Aa3	Bankinter	Cajamadrid A1, junio 2009 Unicaja	
A1	Banco Cooperativo Santander Consumer	BBK Caixanova A2, junio 2009 Caja Vital A2, junio 2009 Ibercaja A3, junio 2009	Caja Laboral Popular A3, junio 2009
A2	Banca March A3, junio 2009 Banco Pastor Lico Leasing	Caixacatalunya Baa1, jun 09 Caixamanresa A3, junio 2009 Caixa Galicia A3, junio 2009 Caja Rioja Bancaja CAM Caja Duero A3, junio 2009	Caja Rural Navarra Cajamar A3, junio 2009
A3	Banco de Valencia	Caixa Terrasa Baa1, junio 2009 Caja Cantabria Caja Municipal Burgo Baa1, junio 2009 Caja España Baa1, junio 2009 Caja Insular Canarias Baa1, junio 2009	Caja Rural Granada
Baa1	Banco Guipuzcuano	Caixa Tarragona Caja Ávila Baa3, junio 2009 Caja Segovia Baa3, junio 2009	
Baa2	Dexia Sabadell		

Fuente: Elaboración propia a partir de Moody's, junio 2009.

Cuadro 13. Calificación de la solvencia (*rating*) según la agencia Fitch de principales bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

CALIFICACIÓN (Largo Plazo)	BANCOS	CAJAS AHORROS	COOP. CRÉDITO
AAA	ICO		
AA+			
AA	Banco Santander Banesto Banco Popular		
AA-	BBVA Banco Andalucía	Cajamadrid La Caixa CECA	
A+	Banco Sabadell Bankinter	BBK Caja Murcia Unicaja	Caja Laboral
A		Caja Navarra Caixa Nova Caja Gral. Canarias Cajastur Caixa Galicia	Cajamar

		Caja Vital CAI Caixa Catalunya	
A-	Banco Guipuzcuano Banco Valencia	Caja Granada Caixa Girona Caixa Terrasa Caja Espana Bancaja CAM Caja Extramadura Sa Nostra Caja Badajoz Cajasol Caixa Penedés	Caja Rural Navarra Caja Rural del Sur
BBB+		Caixa Sabadell Caixa Tarragona CajaSur Caja Círculo Burgos	Ruralcaja
BBB		Caixa Laietana	
BBB-			
BB+		Caja Castilla La Mancha	

Fuente: Fitch, febrero 2009.

La rebaja de los *rating* ha sido más acusada en las cajas de ahorros, por cuanto han sido más vulnerables a las amenazas derivadas de la crisis. La agencia Fitch hacía hincapié en la menor diversificación de su negocio, con una elevada concentración en el sector inmobiliario, y unos efectos más intensos sobre la reducción de sus beneficios.

4. EFECTOS DE LA CRISIS SOBRE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Las alteraciones producidas en el entorno financiero global como consecuencia de la crisis, va a obligar a las entidades de crédito españolas en general, y a las cooperativas de crédito en particular, a adoptar cambios internos de tipo estratégico significativos, si quieren seguir siendo competitivas. Cuando las estrategias pierden capacidad para orientar la posición estratégica de la organización, se produce una desviación estratégica o *gap* estratégico, que de no ser neutralizado puede acabar deteriorando el rendimiento de la empresa. En estos casos, la

empresa afronta un momento clave para su supervivencia y viabilidad, ya que necesita transformar en profundidad su actual orientación estratégica (Harrigan y Porter, 1983).

Para mantener su sincronía con el entorno y, por ende, seguir siendo eficaces, las empresas han de adaptar su estrategia a las nuevas circunstancias (Ventura, 2008). Generalmente, los cambios estratégicos se suceden lentamente y de forma constante, pero cuando éstos no se producen durante un espacio prolongado de tiempo o cuando los cambios externos son intensos debidos, por ejemplo, a una fuerte crisis económica, las organizaciones se ven obligadas a realizar cambios radicales (Johnson, Scholes y Wittington, 2007).

El modelo bancario español se ha caracterizado por ser un sistema de banca comercial (frente a la banca de inversiones), fuertemente regulado y supervisado (por el Banco de España), de proximidad al cliente (a través de la oficina bancaria como principal mecanismo de distribución de los productos y servicios financieros complementado con un número elevado de cajeros automáticos y terminales de punto de venta) y sobre todo durante las dos últimas décadas apoyado en el dinamismo del mercado inmobiliario y de la construcción. De dicho modelo se han consolidado dos formas de hacer negocio bancario: el de la banca universal, sustentado en el tamaño y las economías de escala; y el de la banca especializada, propio de las entidades de crédito de pequeño tamaño como son la mayoría de las cooperativas de crédito en España (Sanchis y Camps, 2002).

El modelo descrito posee una serie de fortalezas, aunque también de debilidades, que pueden facilitar o dificultar la adaptación de las cooperativas de crédito a las oportunidades y amenazas surgidas de la crisis financiera actual. Así, y siguiendo la metodología del Análisis DAFO (Sanchis, 2001; Guerras y Navas, 2008), se puede considerar la siguiente Matriz estratégica, elaborada a partir del análisis realizado en los apartados anteriores del presente trabajo (Cuadro 14).

La principal fortaleza derivada del modelo bancario español es su proximidad al cliente mediante la consolidación de una extensa red de oficinas. En el caso de las cooperativas de crédito, dicha proximidad es aún mayor, dado que estas entidades de crédito mantienen un trato preferencial con sus socios, a los que ofrecen unos productos y servicios financieros a la medida y con un trato personalizado (Melián *et al.*, 2008; Palomo y Sanchis,

2008). El enfoque de banca minorista propio de las cooperativas de crédito (y de las entidades bancarias españolas en general) exige un fuerte control de los costes bancarios que repercute positivamente en los niveles de eficiencia, además de asumir riesgos de interés y de liquidez relativamente bajos y de disponer de un elevado nivel de provisiones¹⁰. Como señala Álvarez (2008, p. 28), óel sistema de banca universal de cercanía al cliente permite continuar generando negocio en una etapa de desapalancamiento como la que estamos viviendoô.

Cuado 14. Matriz DAFO de las cooperativas de crédito ante la crisis financiera

FORTALEZAS 1. Banca minorista 2. Captación de depósitos 3. Escaso desarrollo de sistemas de innovación financiera modernos 4. Fuerte capitalización y altas provisiones 5. Política prudente de concesión de créditos	DEBILIDADES 1. Incapacidad de cubrir toda la demanda de financiación 2. Fuerte dependencia del sector inmobiliario y de la construcción
OPORTUNIDADES 1. Preferencia del cliente bancario por la banca minorista de proximidad 2. Elevado control y supervisión del Banco de España	AMENAZAS 1. Restricciones de liquidez 2. Cambio en la percepción del riesgo 3. Desaceleración de la economía 4. Ajuste inmobiliario 5. Crisis de la construcción

Fuente: elaboración propia

Las fortalezas descritas pueden reforzarse aprovechando las principales oportunidades que aparecen recogidas en la Tabla 1, esto es, la preferencia del cliente bancario por la banca minorista y de proximidad y el fuerte control y supervisión ejercido por el Banco de España sobre las entidades de crédito. Es importante señalar que el cliente bancario español sigue prefiriendo el trato personalizado y la atención directa mediante la oficina bancaria, siendo aún bastante reticente a la utilización de Internet y las TIC para llevar a cabo sus transacciones (banca virtual o *ebanking*). Las cooperativas de crédito son, precisamente, las entidades de crédito que mejor posicionadas se encuentran en este sentido, aunque también va

¹⁰ Desde el año 2000, el Banco de España introdujo la denominada provisión estadística, mediante la cual las entidades de crédito españolas (incluidas, por tanto, las cooperativas de crédito) están obligadas a provisionar fondos por riesgos inherentes al ciclo económico.

a ser importante la introducción de la banca virtual como canal de distribución financiera complementario al de la oficina bancaria.

Entre las debilidades asociadas al modelo de banca minorista conviene destacar dos. En primer lugar, las cooperativas de crédito españolas se han encontrado con el problema de cómo financiar el crecimiento del activo con una base de depósitos que crecía sistemáticamente entre 5 y 15 puntos por debajo del crédito (Fernández de Lis y García Mora, 2008); lo que ha generado la necesidad de emitir cédulas y recurrir a la titulización para captar recursos. En segundo lugar, las entidades de crédito españolas, incluidas las cooperativas de crédito, muestran una fuerte dependencia del sector de la construcción e inmobiliario¹¹, lo que está produciendo serias consecuencias en estas entidades (Berges y García Mora, 2007). La fuerte caída experimentada por el negocio inmobiliario, tanto en lo que se refiere a la compraventa de viviendas como a los precios de éstas, provoca dos efectos negativos sobre las entidades de crédito: por una parte, la caída de la demanda de financiación para la adquisición de vivienda genera una pérdida brusca de una parte importante del negocio bancario¹²; y por otra parte, la caída de los precios provoca que el valor del activo sea inferior a la deuda, eliminando los incentivos a continuar pagando el préstamo (Alvarez, 2008). Además, como señalan Fernández de Lis y García Mora (2008), el reajuste inmobiliario no sólo está afectando al volumen de negocio, si no también a las relaciones de la entidad de crédito con sus clientes, ya que el crédito hipotecario, además de ser la principal fuente de ingresos de la banca minorista de particulares (al generar un 55% del margen total frente al 33% en la media de la Unión Europea de los 15), es también el óproducto ganchoô que le sirve a la entidad bancaria para fidelizar al cliente (de media permite conseguir de tres a cuatro productos bancarios adicionales).

Las principales amenazas a las que se enfrentan las cooperativas de crédito ante la crisis (recogidas en la Tabla 1) van a seguir produciendo efectos significativos, tanto en el volumen de negocio como en la evolución de la calidad de la cartera de clientes. Las restricciones de liquidez (que está frenando las posibilidades de conceder préstamos y créditos

¹¹ El sector de la construcción representa el 12% del PIB en España frente al 5% en Estados Unidos, y explica el 23% del crecimiento y el 35% de la creación de empleo durante el período 1998-2006.

¹² El crédito a familias para la adquisición de viviendas, el crédito a promotores inmobiliarios y el crédito al sector de la construcción alcanzan alrededor del 60% del saldo vivo de la inversión crediticia y casi un 75% de su crecimiento en los últimos años (Fernández de Lis y García Mora, 2008).

por parte de las entidades de crédito), la desaceleración de la economía (que está afectando sobre todo al empleo) y la crisis de los sectores de la construcción e inmobiliario, principalmente, van a obligar a las cooperativas de crédito a centrar su negocio en otros segmentos de clientes, posiblemente planteando una vuelta a los orígenes de la financiación de estas entidades (más centrado en sus socios y en sectores con los que han mantenido una estrecha relación desde sus inicios como es el caso del sector agrario).

En definitiva, del Análisis DAFO realizado se desprende que las cooperativas de crédito han consolidado un modelo de banca minorista sólido, anclado en robustas fortalezas, aunque también se desprenden determinadas debilidades producidas en gran medida por la dependencia que mantienen respecto al sector inmobiliario y de la construcción, en clara imitación al resto de entidades bancarias españolas. La crisis financiera actual va a producir, muy seguramente, cambios de relieve en el modelo español de banca cooperativa, tanto a corto como a largo plazo.

A corto plazo, se va a producir un reequilibrio en las ratios de activo y pasivo minorista, de manera que muy posiblemente las cooperativas de crédito van a tener que buscar relaciones más estables y duraderas con sus clientes. En este sentido, desde una perspectiva estratégica de marketing, estas entidades van a tener que utilizar la banca de relaciones o banca relacional para mejorar sus niveles de negocio. En este sentido, se hace necesario mejorar la oferta y calidad de los productos y servicios financieros dirigidos a los clientes tradicionales de las cooperativas de crédito (socios), para lo cual van a tener que hacer un esfuerzo importante de mejora de sus niveles de eficiencia y productividad. Para ello, junto a la estrategia de marketing relacional que favorezca la venta cruzada y la fidelización del cliente de la cooperativa, habrá que potenciar estrategias de recursos humanos dirigidas a la mejora de la cualificación del empleado, sobre todo en su vertiente comercial y técnica, pero también en su vertiente estratégica. El reforzamiento de un modelo de banca dirigido principalmente a particulares y PYMES, abre fuertes expectativas para las cooperativas de crédito, siempre que sean capaces de introducir estrategias funcionales basadas en el marketing, los recursos humanos y la tecnología. Este último aspecto también es importante, si tenemos en cuenta que las cooperativas de crédito presentan unos niveles de desarrollo tecnológico sensiblemente inferiores a los del resto de entidades de crédito.

A largo plazo, los cambios estratégicos también pueden ser significativos, de manera que el modelo de banca minorista centrado en los créditos hipotecarios y el negocio con promotores inmobiliarios y constructoras vaya dando paso a un modelo dirigido cada vez más a los créditos al consumo (particulares) y a las PYMES. En este sentido, la consecución de economías de alcance y de sinergias se va a convertir en la prioridad desde un enfoque estratégico y va a sustituir a los esfuerzos por conseguir economías de escala (Fernández de Lis y García Mora, 2008). Este hecho puede provocar en las cooperativas de crédito una vuelta al negocio tradicional, que de alguna manera se había visto reducido como consecuencia del gran atractivo del negocio del ladrillo; de manera, que se vuelva a potenciar la financiación del socio de la cooperativa, del sector agrario (relaciones de cooperación de cooperativas agrarias ubicadas en la misma localidad) y de la pequeña y media industria y del comercio. Aquí cabe la posibilidad de incrementar la venta cruzada con los clientes-socios de la cooperativa ofreciéndoles productos y servicios financieros complementarios a los clásicos como los planes de pensiones, los seguros y los fondos de inversión, operaciones que aún tienen un peso muy reducido en las cooperativas de crédito. Por el lado del activo también se van a producir cambios importantes debidos en gran medida a un nuevo estrechamiento de los márgenes financieros, lo que supondrá, por una parte, el aumento del cobro de comisiones por servicios prestados, y por otra, una gestión de riesgos más estricta.

El esfuerzo por la segmentación bancaria (banca de relaciones, venta cruzada, venta personalizada) se ha de traducir en la implementación de una estrategia competitiva de diferenciación (basada en la calidad del servicio y el trato preferencial) por encima del liderazgo o la reducción en costes (economías de escala, ventajas en costes), lo que significa poner el énfasis en la eficacia, aunque sin dejar de lado la eficiencia.

5. CONCLUSIONES

La actual crisis económica ha sacudido los cimientos del sistema económico y, en especial del sistema financiero, lo que exige una reflexión acerca de los errores que se han cometido y un replanteamiento de las estrategias empresariales para hacer frente a la nueva situación creada.

El prolongado período de crecimiento se basó excesivamente en la inversión inmobiliaria y se sustentó en unas expectativas de revalorización continuada de las viviendas. Por otra parte, la obsesión de las entidades de crédito por la maximización de beneficios en ese entorno expansivo derivó en una gestión de riesgos que parecía diseñada por eufóricos suicidas. Asimismo, los ahorradores fueron atraídos por rentabilidades inusitadas ofrecidas bajo instrumentos cuanto menos confusos, eso sí, amparados por entidades calificadas con triple A, aunque se sustentaran sobre bases endebles. Finalmente, el propio Alan Greenspan, anterior presidente de la Reserva Federal de EE.UU., reconocía que nunca hubiera imaginado esa terrible fragilidad del sistema financiero y que erróneamente había confiado que los mecanismos internos autorreguladores protegerían a los bancos de la codicia y la irresponsabilidad de algunos gestores.

Tras la situación creada cada vez son más las que reivindican un cambio de modelo, en el que se realice una supervisión más eficiente de las entidades financieras por parte de las autoridades públicas, y no sea el propio sistema el que se autorregule, en el que los usuarios de la banca puedan conocer el origen y el destino de su dinero, y no se vea enmascarado entre las complicadas redes de sofisticados productos financieros, en el que los responsables de las entidades financieras valoren prioritariamente la seguridad y la estabilidad, y no se cieguen por vanas tentaciones de beneficios extraordinarios, en el que los ingenieros de las finanzas vinculen el dinero y la riqueza, y no hagan creer que se multiplica por el mero hecho de moverlo de un lugar a otro. En definitiva, se trata de reencontrar un sistema más transparente, en el que todos los participantes en la actividad bancaria recuperen la confianza sobre la que se sustenta todo sistema financiero.

Pero la actual crisis no es sólo financiera, sino que rápidamente se ha contagiado a la economía real. De hecho, todos los organismos nacionales e internacionales coinciden en que lo peor no ha pasado y que los efectos sobre la producción y el desempleo se van a dejar sentir de forma prolongada, en especial en aquellos países que han basado su crecimiento en sectores más sensibles, como la construcción. Este supone para el sistema bancario español una amenaza creciente sobre las tasas de morosidad, con sus efectos sobre el deterioro de sus beneficios y de su solvencia.

Son muchas las lecciones, por tanto, que las cooperativas de crédito deben sacar de la crisis y de los acontecimientos de los que ha venido acompañada. En primer lugar se ha puesto de manifiesto la fragilidad de las entidades de crédito ante fenómenos externos, a pesar de que en muchos casos esa fragilidad no responda a la situación efectiva de la misma. Así, noticias de calado internacional han generado retiradas de depósitos en cooperativas de crédito cuando, en realidad, la repercusión directa sobre las mismas era irrelevante. En segundo lugar, la excesiva dependencia respecto a un sector está teniendo graves repercusiones, en especial en algunas cajas de ahorros, lo que obliga a llevar una gestión del riesgo más pormenorizada. Las situaciones de crisis suelen brindar oportunidades a los sectores más dinámicos. En este sentido, las cooperativas de crédito deben aunar sus esfuerzos por desarrollar nichos de mercado y contribuir al desarrollo de sus comunidades.

Al cierre del ejercicio 2008, según los datos del anuario de la UNACC, las cooperativas de crédito españolas conseguían incrementar, con respecto a 2007, los activos totales (un 4,2%), pero las cajas de ahorros lo hacían en un 7,3% y los bancos en un 11,2%; los que muestra una relativa pérdida de peso específico de las cajas rurales en el mapa bancario español. Los créditos sobre clientes aumentaron un 6,3%, los recursos de clientes un 2,3% y los recursos propios un 11,1%; pero su beneficio bruto se reducía un 24,8%. El ROE se redujo un 28,6% hasta situarse en un 7,28%.

El relativamente menor recurso a fuentes de financiación externos y el menor uso de productos de ingeniería financiera han permitido un mayor aislamiento, que en ningún caso debe entenderse como inmunidad, ante la crisis. Los datos analizados apuntan a un retraso de los efectos de la crisis en las cooperativas de crédito, sin que ello deba suponer una laxitud a la hora de adoptar medidas frente a ella.

Por lo que respecta al análisis de la morosidad y de la solvencia de las entidades financieras de economía social, se ha podido comprobar la mejor situación relativa de las cooperativas de crédito con respecto al sector de las cajas de ahorros; si bien, no pueden generalizarse los resultados, pues tanto en un segmento como en otro se aprecia gran heterogeneidad en las tasas de mora y en los coeficientes de cobertura que, por otra parte, varían con gran sensibilidad mes a mes. La brecha de financiación adquiere una gran dimensión media en las cajas de ahorros, especialmente destacada en algunas entidades;

mientras que las cooperativas de crédito muestran posiciones más conservadoras, sin que dicha brecha exista en un amplio número de entidades y en otras sea muy reducida. Este indicador ofrece una idea del modo en que se ha producido el crecimiento del negocio. La tasa de morosidad media al cierre de este trabajo sigue aumentando y se encuentran estimaciones cercanas al 8% para el ejercicio 2009, similares a las registradas en 1993; si bien, como se ha visto, con un volumen económico mucho mayor en la actualidad.

En la práctica, una crisis financiera es un desorden agudo que afecta violentamente a las valoraciones de los activos, y por ello, amenaza la continuidad de las entidades financieras, poniendo en peligro al sistema económico. Surge así una creciente morosidad y un estrangulamiento del crédito que ahoga al tejido empresarial y destruye empleo, de lo que deriva un menor consumo, una creciente frustración social; y mayores cargas asistenciales para unos Estados que cuentan con menos ingresos impositivos y unas mermadas cotizaciones sociales. De esta forma se crea un círculo vicioso que evoluciona en espiral y se expansiona si no es frenado o invertido.

Finalmente, es oportuno citar que la crisis financiera, la evolución económica del sector de las cooperativas de crédito, el impacto de la normativa bancaria surgida a partir del año 2005 y la ópresión ejercida por las autoridades bancarias españolas para una mayor concentración del sector, han llevado a un proceso de desvinculación de muchas cajas rurales del hasta ahora Grupo Caja Rural para dar paso, 20 años después de su constitución, a una serie de estructuras de concentración o cooperación óreforzada identificadas como grupos bancarios cooperativos o Sistemas Institucionales de Protección (SIP). Al cierre de estas líneas se identifican cuatro modelos o sistemas de reciente constitución o en proceso de formación, lo que sin duda marcará decisivamente la evolución estratégica del sector durante los años 2009 y 2010.

BIBLIOGRAFÍA

- ABADÍA, L. *La crisis ninja y otros misterios de la economía actual*. Madrid: Espasa-Calpe, 2008.
- ALVAREZ, J. A. óLa banca española ante la crisis financieraô, *Estabilidad financiera*, nº 15, 2008, p. 21-38.

- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES *La crisis financiera: su impacto y la respuesta de las autoridades*, Madrid: Ediciones Empresa Global, 2008.
- BERGES, A. y GARCÍA MORA, A. óEl sesgo inmobiliario del sector financiero españolô, *Economistas*, número extraordinario, 2007, p. 11-27.
- FERNÁNDEZ DE LIS, S. y GARCÍA MORA, A. óAlgunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista españolaô, *Estabilidad financiera*, nº 15, 2008, p. 55-72.
- FUENTES EGUSQUIZA, I. óEvolución de la brecha créditos-depósitos y de su financiación durante la década actualô, *Boletín Económico del Banco de España*, diciembre, 2008, p. 61-68.
- GARCÍA-MONTALVO, J. *De la quimera inmobiliaria al colapso financiero*. Barcelona: Antoni Bosch Editores, 2008.
- GUERRAS, Luis Angel y NAVAS, Jose Emilio. *Dirección Estratégica*, Madrid: Cívitas, 2007.
- HARRIGAN, K. R. y PORTER, Michael. óEnd games strategies for declining industriesô, *Harvard Business Review*, julio-agosto, 1983, p. 111-120.
- IESE, FUNDACIÓN DE ESTUDIOS INMOBILIARIOS *Libro Blanco del Sector Inmobiliario: Crecimiento, beneficios y valor último*. Madrid: Fundación de Estudios Inmobiliarios, 1999.
- JOHNSON, G., SCHOLES, K. y WHITTINGTON, R. *Dirección Estratégica*, Madrid: Prentice-Hall, 2007.
- MARTÍN MESA, Antonio. *La crisis de las cajas rurales españolas y el nuevo modelo del cooperativismo de crédito agrario*, Granada: Banco de Crédito Agrícola-Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada, 1988.
- MELIÁN, Amparo *et al.* óLa investigación en materia de cooperativas de crédito y grupos cooperativosô, *Revista CIRIEC-España*, nº 56, 2006, p. 25-64.
- MELIÁN, Amparo. óEl fenómeno concentratorio como estrategia de crecimiento en las cajas rurales españolas. El Grupo Caja Ruralô, REVERSCO, *Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 82, 2004, p. 89-112.
- MOODY'S. *Internacional Structured Finance* (Report), 4º Trimestre, 2008.
- MULINO, M. óEl contenido informativo de la Encuesta sobre Préstamos Bancarios acerca de la evolución del crédito en España y en la UEMô, *Boletín Económico del Banco de España*, diciembre, 2008, p. 71-83.

- PALOMO, Ricardo y SANCHIS, Joan Ramón. óUn análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégicaô, *Estudios de Economía Aplicada*, nº 26 (1), 2008, p. 89-132.
- PALOMO, Ricardo y GONZÁLEZ, M. óUn contraste de la divergencia en el modelo de negocio de las entidades financieras de economía social: cajas de ahorros y cooperativas de créditoô, *REVESCO Revista de estudios cooperativos*, núm. 83, 2004, p. 85-114.
- PALOMO, Ricardo; SANCHIS, Joan Ramón; SOLER, Francisco. óSituación actual de las cajas rurales españolas ante la crisis financiera. Análisis de sus causas y efectosô, *XII Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa*, 2009, Murcia, 24-26 de junio.
- PALOMO, Ricardo. óCooperative Banking Groups in Europe: Comparative Analysis of the Structure and Activityô, *Revista CIRIEC-España*, núm. 62, 2008, p. 87-114.
- SALAS, Vicente y SAURINA, D. óCredit risk in two institutional settings: Spanish commercial and saving banksô, *Journal of Financial Services Research*, Vol. 22 núm. 3, 2002, p. 203-224.
- SANCHIS, Joan Ramón. *Dirección Estratégica de la Empresa Cooperativa*, Valencia: Promolibro, 2001.
- SANCHIS, Joan Ramón y CAMPS, Joaquín. *Dirección Estratégica Bancaria*, Madrid: Díaz de Santos, 2002.
- SANCHIS, Joan Ramón y CAMPS, Joaquín. Análisis del proceso de ajuste estrategia-estructura en el sector bancario español. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 121, 2004, p. 379-414.
- SANCHIS, Joan Ramón, PUIG, Francisco, SORIANO, José Francisco. óLas relaciones banca-industria en España. Un estudio empírico sobre las participaciones de las entidades de crédito en el capital de las empresas no financierasô. *Perspectivas del Sistema Financiero* núms. 63-64, 1998, p. 83-102.
- SOLER, Francisco. óLa financiación de la adquisición de viviendas: crecimiento y sus repercusiones para las cooperativas de crédito españolasô. *Ciriec-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 38, 2001, p. 101-132.
- TORRERO, Antonio. *La crisis financiera internacional y económica española*, Madrid: Ediciones Encuentro, 2008.
- VENTURA, Juan. *Análisis estratégico de la empresa*, Madrid: Paraninfo, 2008.

LOS PROCESOS CONCURSALES EN SITUACIÓN DE CRISIS: CARACTERÍSTICAS DE SU APLICACIÓN A LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS

POR

Javier ITURRIOZ DEL CAMPO*

RESUMEN

Los concursos de acreedores son procesos para proceder a la solución de situaciones de insolvencia, tanto en casos en los que se produce la continuidad futura de la empresa como en aquellos en los que su situación económico financiera aconseje su disolución. El procedimiento concursal está formado por una serie de fases en las que la información financiera juega un papel fundamental para determinar el valor de los activos con los que cuenta la empresa y el volumen de deudas que tiene que asumir. La aplicación de este proceso a las sociedades cooperativas tiene una serie de implicaciones que afectan a aspectos como la variabilidad de su capital social, o la participación de los socios en los flujos económico financieros que suponen un tratamiento diferenciado.

Palabras clave: Concurso de acreedores, Capital social, Sociedades Cooperativas, Recursos propios, Recursos ajenos.

Códigos Econlit: J 540, M 410, P 130

* Profesor de la Universidad San Pablo-CEU. Facultad de CC. Económicas y Empresariales.
Julián Romea 23, 28003 de Madrid. Dirección de correo electrónico: itucam@ceu.es

THE CONCURSAL PROCEDURE IN A CHRISIS SITUATION: CHARACTERISTICS OF ITS APPLICATION TO THE COOPERATIVE.

ABSTRACT

Meeting of creditors are processes to solve insolvency situations, so much in cases in which the future continuity of the company takes place like in those in which its financial economic situation advises its dissolution. The concursal procedure is formed by a series of phases in which the financial information plays a fundamental role to determine the value of the assets with which it counts the company and the volume of debts that it must assume. The application of this process to the cooperative societies has a series of implications that affect to aspects like the variability of their share capital, or the participation of the members in the economic and financial flows that suppose a differentiated treatment.

Key Words: Meeting of creditors, Capital shares, cooperatives, equity, liabilities.

LES PROCESSUS CONVOQUE-LES DANS UNE SITUATION DE CRISE : DES CARACTÉRISTIQUES DE SON APPLICATION AUX SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES

RESUMÈ

Les concours de créanciers sont processus pour procéder à la solution de situations d'insolvabilité, tant dans les cas dans lesquels se produit la continuité future de l'entreprise comme dans ceux dans lesquels sa situation économique financière conseille son dissolution. Le procédé de concours est formé par une série de phases dans lesquelles l'information financière joue un papier fondamental pour déterminer la valeur des actifs dont dispose l'entreprise et le volume de dettes qu'il a à assumer. L'application de ce processus a une série d'implications qu'ils touchent des aspects comme la variabilité de sa capitale social, ou la participation des associés dans les flux économique des financiers qui supposent un traitement différencié envers les sociétés coopératives.

Des mots clefs : Un concours de créanciers, Capitale social, des Sociétés Coopératives, de propres Recours, Recours étrangers.

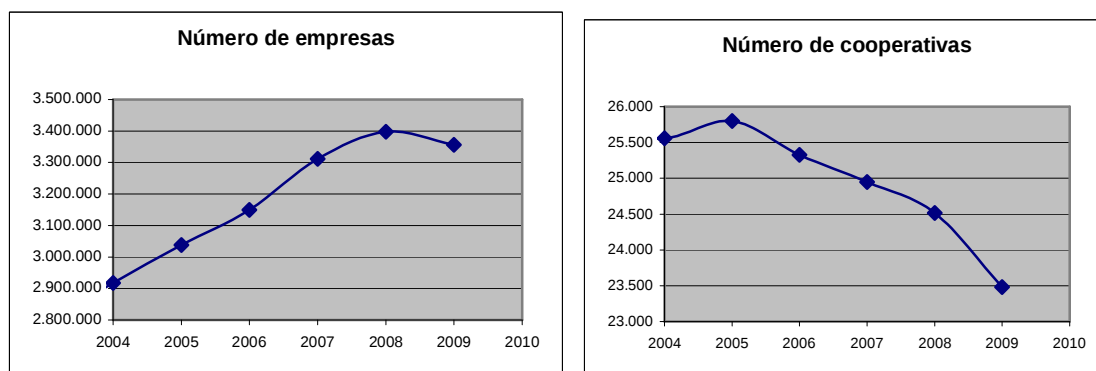
1. INTRODUCCIÓN.

Este trabajo comienza analizando el efecto de la crisis económica sobre el tejido empresarial, centrándose especialmente en las sociedades cooperativas, así como en el incremento de los procedimientos concursales para intentar solucionar las situaciones de insolvencia. Posteriormente se realiza una síntesis del actual sistema concursal, analizando las peculiaridades que presenta en las sociedades cooperativas, tanto en la formación de la masa activa como de la pasiva y en la liquidación. Por último se incluyen las conclusiones.

2. LOS PROCESOS CONCURSALES Y LA CRISIS EMPRESARIAL.

Desde mediados de 2007 el ciclo económico de España ha sufrido un importante cambio que se ha manifestado en una reducción de la confianza así como en un importante incremento del paro. Esta situación ha afectado al número de empresas, poniendo fin al crecimiento producido hasta 2008, con incrementos interanuales de hasta un 5% en 2007 (gráfico 1). En términos absolutos la reducción, con respecto a 2008, es de 41.893 empresas, lo que supone una reducción de casi un 2% (1,98) del número de entidades de 2008.

Gráfico 1, Número de empresas en funcionamiento

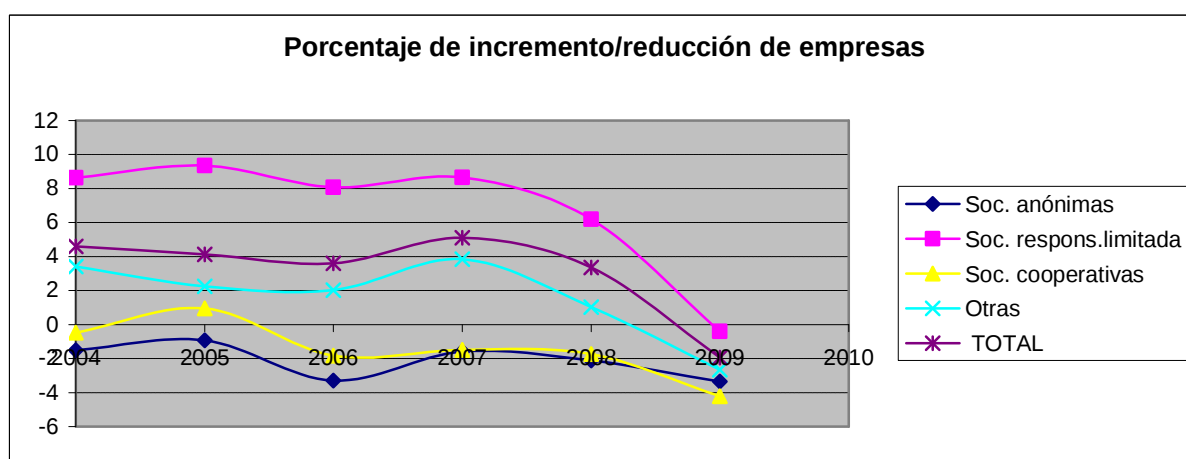


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE).
Disponible en Internet en: <http://www.ine.es/jaxiBD/menu.do?type=db&divi=dir&his=0&L=0> [Fecha de consulta: 10 de septiembre de 2009].

En el caso de las cooperativas, el número de entidades muestra una tendencia decreciente desde 2005, que se acentúa en 2009. La diferencia en número de cooperativas es de 1.033 entidades lo que supone una reducción del 4,21% (gráfico 1).

Si se tiene en cuenta la evolución de las diferentes formas jurídicas, se observa que las sociedades de responsabilidad limitada son las que muestran crecimientos interanuales porcentuales más altos lo que contrasta con las pequeñas variaciones en las cooperativas. En cuanto al 2009 se aprecia que la mencionada caída relativa de las cooperativas es la más intensa (4,21%), pero que también afecta a los restantes tipos de empresas, presentando, por primera vez en el período analizado, una reducción en las sociedades de responsabilidad limitada de un 0,4 % (grafico 2).

Gráfico 2, Variación porcentual de empresas.



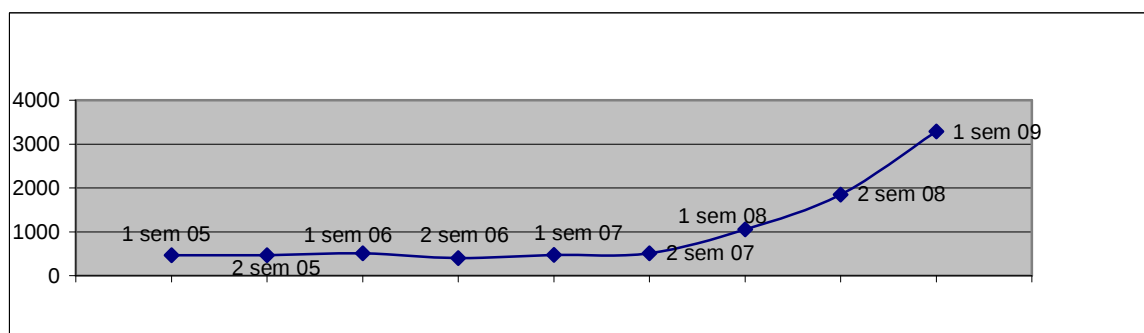
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE).
 Disponible en Internet en: <http://www.ine.es/jaxiBD/menu.do?type=db&divi=dir&his=0&L=0> [Fecha de consulta: 29 10 de septiembre de 2009].

Entre las causas que han motivado la mencionada reducción de empresas en general y de cooperativas en particular se encuentran:

- Menor creación de entidades, en lo que juega un papel fundamental la dificultad para acceder a los recursos financieros necesarios para poner en marcha nuevos negocios (BEN-NER, 1988) (GRAVALOS y POMARES, 2001), así como la falta de confianza.
- Mayor número de empresas que cesan en su actividad.

En este último aspecto hay que destacar el efecto de la falta de liquidez derivada de un incremento de la morosidad, así como de la dificultad para lograr recursos procedentes de las entidades financieras (GARCIA, MERINO y RUBIO, 2002). La falta de liquidez puede llegar a suponer la desaparición de la empresa por lo que es necesario establecer mecanismos que hagan posible continuar con su actividad. En este sentido el procedimiento concursal es un mecanismo legal que permite a las empresas con problemas de insolvencia gestionar su reorganización o su desaparición de una forma ordenada. Los sistemas concursales actuales tienen como objetivo fundamental llegar a un acuerdo que permita la continuidad de la empresa, y sólo en casos de inviabilidad establecen la liquidación de la entidad concursada. A partir de la reforma concursal de 2003, se estableció un procedimiento único par solucionar las situaciones de insolvencia que anteriormente estaban divididas en la suspensión de pagos y la quiebra empresarial. Desde 2004, fecha de entrada en vigor de la citada reforma, la evolución del número de concursos, por semestres, se ha mantenido entre los 400 y 506, mostrando una media de 468 concursos semestrales. Sin embargo, con la llegada de la crisis financiera se ha producido un importante incremento. Así, a partir del primer semestre de 2008, la media de concursos semestrales pasa a ser de 2.602 concursos. Si se tienen en cuenta los datos porcentuales, se observa que desde el primer semestre de 2007 al primero de 2009 se ha producido un incremento en el número de sociedades concursadas del 599% (gráfico 3).

Gráfico 3, Número de concursos semestrales.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE).

Disponible en Internet en: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?L=0&divi=EPC&his=2&type=db> [Fecha de consulta: 10 de septiembre de 2009].

Los datos publicados no recogen de forma explícita a las cooperativas concursadas, pero dejan clara la vinculación entre la crisis empresarial y el aumento en el número de

entidades que buscan una solución mediante un concurso de acreedores. Entre estas sociedades se encuentran, incluso con más problemas, las cooperativas.

3. EL PROCEDIMIENTO CONCURSAL.

La reforma concursal española se basa en dos piezas legislativas: la Ley Orgánica para la Reforma Concursal (LORC),¹ y la Ley 22/2003 Concursal (LC)², a las que hay que añadir el Real Decreto Ley 3/2009 de medidas urgentes en la parte que afecta a los aspectos concursales (LMUC)³. El sistema establecido diferencia dos fases:

- La fase común. Es la fase inicial del proceso judicial que finaliza con la resolución sobre la continuidad de la empresa o la liquidación de la misma.
- Fase final. En función de la resolución de la fase común se determina:

La continuidad de la empresa: fase de convenio.

La disolución de la empresa: fase de liquidación.

A) La fase común del concurso.

La condición para la apertura del concurso es la insolvencia, entendida como aquella situación en la cual el deudor no puede cumplir regularmente con sus obligaciones exigibles. Por tanto, esta fase es común para todos los procesos concursales independientemente de que el resultado final sea la continuidad o la liquidación. Dentro de la fase común se pueden diferenciar las siguientes etapas (BELTRAN, 2008):

- Solicitud del concurso. Si es realizada por los acreedores se denomina concurso obligatorio, mientras que si la solicitud es efectúa por el deudor se denomina concurso voluntario.
- Declaración del concurso. Se produce cuando el juez admite el concurso y nombra la administración concursal. Durante esta fase la actividad de la empresa continúa aunque controlada por la citada administración⁴ de dos formas diferentes:

¹ ESPAÑA: LEY ORGÁNICA 8/2003, de 9 de julio, para la reforma concursal, BOE N. 164, de 10 de julio.

² ESPAÑA: LEY 22/2003, de 9 de julio, Concursal, BOE, N. 164, de 10 de julio de 2003.

³ ESPAÑA: REAL DECRETO LEY 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica, BOE N. 78, de 31 de marzo.

⁴ Como excepción el juez puede acordar la suspensión parcial o total de una actividad empresarial.

Intervención: En caso de concurso voluntario el deudor conserva las facultades de administración y disposición, aunque requiere la autorización o conformidad de la administración concursal.

Suspensión: En los concursos obligatorios las facultades de administración y disposición son asumidas por la administración concursal.

- Informe de la Administración Concursal. Este informe sirve de base a la decisión final del juez para determinar si la empresa sigue funcionando (fase de convenio) o se disuelve (fase de liquidación). El contenido del citado informe tiene un carácter económico-contable⁵.
- Resolución judicial del concurso. Con toda esta información el juez toma la decisión de si la empresa sigue funcionando (fase de convenio) o se disuelve (fase de liquidación), poniendo fin a la fase común del concurso.

B) La fase final del concurso.

Si la resolución judicial que pone fin a la fase común determina la continuidad de la empresa se abre la fase de convenio, mientras que si determina la disolución se abre la fase de liquidación.

B.1. Fase de convenio.

El objetivo es llegar a un acuerdo voluntario entre el deudor y sus acreedores para satisfacer sus deudas. Para ello se convoca la junta de acreedores, presidida por el juez y a la que asistirán los acreedores, los administradores judiciales y el concursado. El convenio incluye: quita (solicitud a los acreedores para que estos rebajen la deuda); espera (solicitud a los acreedores para que concedan una prórroga en el plazo de pago); oferta para la conversión de los créditos en otros activos; propuesta de enajenación de activos; plan de pagos y plan de viabilidad.

B.2. Fase de liquidación.

Esta fase se abre, como alternativa al convenio, cuando la resolución judicial determine la no continuidad de la empresa. Supone su disolución y la conversión de los bienes de la misma (masa activa) en dinero que sirve para satisfacer las deudas de los acreedores (masa pasiva).

⁵ Cuentas anuales, informes de gestión o informes de auditoría de los últimos tres años; memoria de los cambios significativos con posterioridad a las últimas cuentas anuales formuladas y depositadas; y estados financieros intermedios con posterioridad a las últimas cuentas anuales presentadas, a las entidades supervisoras.

Se produce por situaciones de insolvencia graves que no permitan la viabilidad futura de la empresa⁶. La fase de liquidación implica:

- Suspensión de las facultades de administración y disposición del deudor sobre el patrimonio, que serán ejercidas por los administradores judiciales
- Vencimiento anticipado de los créditos concursales aplazados y conversión en dinero de los que consistan en otras prestaciones.

Una vez aprobado el plan de liquidación se realizan las operaciones de liquidación que consisten en la venta de los bienes y derechos de la masa activa y el pago de las deudas siguiendo el orden de los diferentes tipos de créditos que es analizado posteriormente.

La Ley de cooperativas 27/1999⁷ analiza, en la sección segunda del capítulo VIII, el proceso para la liquidación de este tipo de entidades. Concretamente en el artículo 73 se refiere a las situaciones de insolvencia, estableciendo que si se produce esa situación debe solicitar la declaración de la suspensión de pagos o la de quiebra. Dado que las procedimientos derivados de las situaciones mencionadas han sido unificados en un procedimiento único, hay que tener en cuenta las particularidades de este tipo de entidades dentro del concurso de acreedores. Concretamente los principales efectos financieros del concurso de acreedores afectan a la determinación de la masa activa, de la masa pasiva y a la posible liquidación.

4. ASPECTOS FINANCIEROS DE LA FORMACIÓN DE LA MASA ACTIVA EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS.

Para saber si la empresa tiene capacidad para hacer frente a sus deudas o pasivo, es necesario determinar la denominada *masa activa* o conjunto de bienes y derechos con los que cuenta la empresa insolvente. Para ello se parte del inventario de bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor a la fecha de la declaración del concurso, a los que hay que añadir los resultantes de dos operaciones de signo contrario: las operaciones de *reintegración* (con

⁶ También es posible llegar a la fase de liquidación cuando se incumpla el convenio aprobado.

⁷ ESPAÑA: LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, BOE. N. 170, de 17 de julio.

las que se vuelven a incluir en la masa activa los elementos patrimoniales que salieron injustificadamente de la empresa en un período anterior al concurso) y las operaciones de *separación* (con las que se detrae de dicha masa los bienes y derechos que no pueden servir a la satisfacción colectiva de los acreedores, como son los siguientes: los bienes y derechos legalmente inembargables).

En el caso de las cooperativas hay que tener en cuenta las siguientes peculiaridades:

- El Fondo de Educación y Promoción, cuya finalidad es la de financiar actividades destinadas a la formación de sus socios y trabajadores en valores cooperativos, o en materias específicas de su actividad societaria. También puede emplearse para la difusión del cooperativismo o para la promoción cultural, profesional medioambiental y asistencial de su entorno. El importe del citado fondo que no se haya aplicado o comprometido, deberá materializarse en cuentas de ahorro, o en títulos de Deuda Pública, cuyos rendimientos financieros se aplicarán al mismo fin. Dichos depósitos o títulos no podrán ser pignoralos ni afectados a préstamos o cuentas de crédito. Dado que se trata de un fondo inembargable e irrepartible entre los socios, incluso en el caso de liquidación de la cooperativa, los activos en los que se encuentra materializado el citado fondo tendrán también la misma calificación, por lo que deben separarse de la masa activa.

Los activos financieros en los que se materializa el Fondo de Educación y Promoción, aparecerán recogidos en el balance dentro de los activos financieros. La clasificación y valoración de los mismos ha sido modificada en la reforma contable⁸ por lo que se incluyen dentro de los activos financieros mantenidos para negociar, ya que buscan obtener una rentabilidad hasta que se proceda a su aplicación a alguno de los fines establecidos para el fondo (DOMINGUEZ y PERRAMON, 2007).

- Los derechos de uso y aprovechamiento cedidos por los socios. Esta circunstancia es muy usual en cooperativas como las de explotación comunitaria de la tierra, en las que se asocian titulares de derechos de uso y aprovechamiento de tierras u otros bienes inmuebles, susceptibles de explotación agraria. Estos socios ceden dichos derechos a la cooperativa para la explotación en común, pudiendo o no prestar su trabajo en la

⁸ ESPAÑA. REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas. *Boletín Oficial del Estado*, nº 279, de 21 de noviembre. Y ESPAÑA. LEY 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. *Boletín Oficial del Estado*, nº 160, de 5 de julio. Disposición adicional octava.

misma⁹. La normativa cooperativa remite al procedimiento de valoración recogido en los estatutos, aunque no se incluyen más detalles. Al margen de la mencionada valoración, estos bienes son cedidos por los socios para que sean gestionados por la cooperativa pero la propiedad sigue siendo del socio. Por tanto, deben ser separados de la masa activa.

En cuanto a la formación de la masa activa en el caso de las cooperativas hay que tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Los elementos de activo que procedan de las aportaciones al capital social realizadas en especie por los socios. Así, lo habitual es que las aportaciones de los socios al capital social se realicen en moneda de curso legal aunque, si lo prevén los Estatutos o lo acuerda la Asamblea General, también podrán consistir en bienes y derechos susceptibles de valoración económica. Esta valoración sigue unas normas específicas ya que es el Consejo Rector el encargado de realizarla previo informe de uno o varios expertos independientes, designados por el propio Consejo. No obstante, si los Estatutos lo establecen, la valoración realizada por el Consejo Rector deberá ser aprobada por la Asamblea General. En el supuesto de que se trate de aportaciones iniciales, una vez constituido el Consejo Rector deberá ratificar la valoración asignada en la forma establecida en el párrafo anterior. Las aportaciones no dinerarias no producen cesión o traspaso siendo la sociedad cooperativa la continuadora en la titularidad del bien o derecho.

Estas aportaciones formarán parte de la masa activa siendo necesaria su valoración a óvalor realô como un elemento más incluido en el proceso concursal. Para ello se parte de su valor contable que ha sufrido algunas modificaciones en la última reforma. Así, suponiendo que se trata de lo que habitualmente se entendía como inmovilizado material el nuevo plan contable diferencia, en función de la generación de los flujos de caja, entre; inmovilizado material e inversiones inmobiliarias, incluyendo dentro de las últimas las de los inmuebles cuyo objetivo para obtener rentas y/o plusvalías. Estos inmovilizados se valoran inicialmente al precio de adquisición o coste de producción, siendo obligatoria la activación de los intereses

⁹ También pueden asociar a otras personas físicas que, sin ceder a la cooperativa derechos de disfrute sobre bienes, prestan su trabajo en la misma.

devengados antes de la puesta en condiciones de funcionamiento¹⁰, e incluyéndose el valor actual de los costes de desmantelamiento como mayor valor¹¹. La valoración posterior es la diferencia entre el valor inicial y las correspondientes correcciones de valor. En este sentido, cabe destacar el concepto del deterioro de valor, que surge cuando el valor contable es superior al importe recuperable, debiéndose reconocer por el máximo entre la diferencia del valor razonable y el coste de venta; y el valor en uso. En el nuevo plan contable, desaparece la provisión para grandes reparaciones, debiéndose hacer una estimación de dicho coste y amortizarse, como un elemento separado del coste del activo hasta que tenga lugar la revisión. Por tanto, en el balance el inmovilizado aparece reconocido por su valor neto, a diferencia del Plan General Contable del 90, donde el inmovilizado aparecía en el balance por su valor bruto detallándose además el importe de la amortización acumulada. En definitiva el nuevo sistema de valoración supone mayor similitud entre el valor contable y el valor real que el que se recogía en la anterior normativa contable, aunque sigue siendo necesario un proceso de adaptación.

- Las aportaciones al capital social pendientes de desembolso. En el caso de las cooperativas los Estatutos fijarán el capital social mínimo con que puede constituirse y funcionar la cooperativa, que deberá estar totalmente desembolsado desde el momento de su constitución. Sin embargo, para las aportaciones obligatorias que superen el mencionado mínimo, sólo se exige un desembolso en el momento de la suscripción de, al menos, en un 25 %, por lo que pueden tener una parte pendiente de desembolsar. En este caso se convierten en un derecho de cobro para la cooperativa por lo que se incluirían en la masa activa concursal.

Sin embargo, en el caso de aportaciones voluntarias al capital social no es posible que exista una cantidad pendiente de desembolso ya que deberán desembolsarse totalmente en el momento de la suscripción. Si la Asamblea General acuerda realizar nuevas aportaciones obligatorias, el socio que tuviera desembolsadas aportaciones voluntarias podrá aplicarlas, en todo o en parte, a cubrir las nuevas aportaciones obligatorias acordadas por la Asamblea General.

- Los productos adquiridos por las cooperativas de clientes que aun no han sido entregados a los socios que en el momento del concurso. Para determinar si estos

¹⁰ En el Plan General Contable del 90 óse permitía la activación de los gastos financieros devengados hasta la puesta en condiciones de funcionamiento.

¹¹ En el Plan General Contable del 90 originaban la dotación de una provisión para riesgos y gastos.

productos forman parte o no de la masa activa es necesario analizar si la cooperativa actúa como compradora y vendedora del producto por cuenta propia (por lo que antes de la entrega es propietaria del mismo), o si se limita a realizar la adquisición en nombre del socio. En el primer caso los productos pasarían a formar parte de la masa activa, mientras que en el segundo serían separados. Esta cuestión es analizada por Fajardo (FAJARDO, 2005), que indica diferentes sentencias a favor y en contra de ambas interpretaciones. No obstante, se refiere al caso particular de las cooperativas gestoras de viviendas en las que el socio es copropietario del suelo y de la obra desde un inicio. Sin embargo, si la cooperativa es además constructora se puede considerar que existe transmisión.

- Los derechos de cobro por operaciones cooperativizadas con los socios. En el caso de cooperativas de clientes, la actividad cooperativizada consiste en el suministro de productos a sus socios, por lo que son éstos los que realizan la actividad comercial con la cooperativa. El importe de estas operaciones que no se encuentre abonado en el momento de inicio del concurso aparecerá como un derecho de cobro por parte de la cooperativa dentro de la masa activa. Por otra parte, las modificaciones en la normativa contable hacen que se encuentren recogidos como créditos por operaciones comerciales por lo que serán clasificados como activos financieros a coste amortizado y serán valorados teniendo en cuenta el *deterioro de valor* según lo indicado anteriormente.

En todos los elementos que integran la masa activa es importante hacer una mención especial a los criterios de valoración que deben utilizarse, ya que de ellos depende la cuantificación de los bienes con los que cuenta la empresa para poder determinar si es posible seguir con la actividad empresarial o proceder a la liquidación de la empresa. Por este motivo se utiliza el *valor real* de tales bienes en el momento de realizar el inventario, dejando a un lado los criterios de valoración derivados del principio contable de empresa en funcionamiento, valor de adquisición o coste de producción. Hay que tener en cuenta que uno de los aspectos que ha sufrido mayor variación en la normativa contable es precisamente la valoración de los activos (MARTÍN, LEJARRIAGA e ITURRIOZ, 2007).

5. LA FORMACIÓN DE LA MASA PASIVA EN LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS.

Al igual que es importante conocer los activos que tiene el deudor para hacer frente a sus obligaciones, resulta fundamental un adecuado reflejo de estas obligaciones o créditos en lo que se denomina como *masa pasiva*. Dentro de estos créditos hay que distinguir entre: créditos contra la masa y créditos concursales.

A) Los créditos contra la masa.

Son los créditos originados con posterioridad a la declaración de concurso, bien por las actuaciones judiciales, o de la actividad de la empresa durante el proceso concursal (cuadro 1).

Cuadro 1. Créditos contra la masa (por orden de prioridad).

CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS
Por créditos salariales.	Por los últimos treinta días de trabajo anteriores a la declaración del concurso (con una cuantía que no supere el doble del salario mínimo interprofesional)
Por costas y gastos judiciales	• La solicitud y la declaración de concurso. • Adopción de medidas cautelares • Publicación de las resoluciones judiciales • Asistencia y representación del concursado. • Asistencia y representación del deudor, de la administración concursal o de acreedores legitimados en los juicios que continúen o inicien.
Por alimentos del deudor y de las personas	Respecto de las cuales tuviera el deber legal de prestarlos
Por el ejercicio de la actividad empresarial durante el concurso	Desde la declaración del concurso, hasta que el juez acuerde el cese de la actividad, apruebe un convenio o, declare la conclusión del concurso. Incluye: • Los créditos laborales • Las indemnizaciones debidas en caso de despido o extinción de los contratos de trabajo. • Los recargos sobre las prestaciones por incumplimiento de obligaciones de salud laboral.
Por contratos con obligaciones recíprocas	Cuando las prestaciones a cargo del concursado se encuentren pendientes de cumplimiento y continúen en vigor tras la declaración de concurso.
Por obligaciones de restitución e indemnización	En caso de resolución de contratos voluntaria o por incumplimiento del concursado.
Pago de créditos con privilegio especial	• Si no existe realización de los bienes o derechos afectos • En caso de rehabilitación de contratos • En caso de de enervación de desahucio.
Pagos por rescisión concursal	Devolución de contraprestaciones recibidas por el deudor salvo que la sentencia apreciare mala fe en el titular de este crédito.
Por obligaciones válidamente contraídas durante el procedimiento	• Por la administración concursal (suspensión). • Por el concursado con la autorización o conformidad de la administración concursal (intervención).
Por obligaciones nacidas con posterioridad a la declaración de concurso.	Hasta la eficacia del convenio o hasta la conclusión del concurso. • Por obligaciones nacidas de la ley • Por responsabilidad extracontractual del concursado

Fuente: Elaboración propia.

Estos créditos minoran la masa activa con anterioridad al reparto entre los acreedores: (con cargo a los bienes y derechos no afectos al pago de créditos con privilegio especial). Por tanto deben ser restados para calcular en términos netos la *masa activa repartible*, por lo que ni se verán afectados por el posible convenio, ni tampoco se sujetan al orden de pago en caso de liquidación. Si la masa activa resulta insuficiente, lo obtenido se distribuirá entre todos los acreedores de la masa por el orden de sus vencimientos. Las peculiaridades de las sociedades cooperativas son las siguientes:

- En las cooperativas de trabajadores. Las cooperativas de trabajo asociado tienen por objetivo proporcionar a sus socios (GARCÍA-GUTIERREZ, 1987) puestos de trabajo a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros. Los socios de estas entidades (socios trabajadores) realizan su actividad laboral en la cooperativa por lo que tienen derecho a percibir periódicamente, en plazo no superior a un mes, una retribución en función de su participación en la actividad de la cooperativa (anticipos societarios). Según la Ley 27/1999 esta retribución no se considera salarial, ya que se trata de un anticipo con cargo a los excedentes que generará la cooperativa al final del periodo. La citada remuneración se computa como un gasto de manera que si el resultado del ejercicio es positivo la cooperativa puede repartirlo a los socios tomando como criterio de reparto la actividad realizada por cada socio. Sin embargo, en caso de pérdidas parte puede cargarse contra el Fondo de Reserva Obligatorio, y el resto contra los fondos voluntarios o ser abonados por el socio¹².

La doble condición de socio y trabajador es la que determina que la relación de este tipo de socios con la cooperativa tenga una naturaleza societaria más que laboral¹³. En este caso no podrían considerarse créditos contra la masa las deudas de la cooperativa con estos socios derivadas de su actividad laboral en los últimos treinta días de trabajo anteriores a la declaración del concurso, por un importe no superior al doble del salario mínimo interprofesional.

¹² En el último caso el propio socio tiene que elegir entre el abono directo, o su cargo contra aportaciones al capital social o a otros fondos, mientras que la Asamblea General puede establecer su cargo contra los resultados positivos de los próximos 7 ejercicios.

¹³ Pueden verse diferentes sentencias relacionadas con este tema en: FAJARDO GARCÍA, I.G, La masa activa y la masa pasiva en el concurso de cooperativas, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 2005, nº 16, p. 29-31.

Por otra parte se plantea si la retribución de los socios de trabajo puede considerarse como un crédito contra la masa por los créditos laborales desde la declaración del concurso, hasta que el juez acuerde el cese de la actividad, apruebe un convenio o, declare la conclusión del concurso. Para ello hay que tener en cuenta que en las cooperativas de trabajo asociado la participación de trabajadores no socios se encuentra limitada a un número de horas año no superior al 30% del total de horas año realizadas por los socios trabajadores (art. 80.7). Por tanto, la no realización de la actividad de los socios supondría la imposibilidad de la continuidad de la actividad productiva de la cooperativa, por lo que podría considerarse que la retribución de los socios por su actividad durante el concurso se incluya dentro de este apartado. Los créditos de los trabajadores asalariados de estas cooperativas se considerarán contra la masa tanto por los 30 días anteriores como por los surgidos durante el concurso. Por su parte los proveedores no son socios por lo que sus créditos por las operaciones realizadas durante el concurso también se considerarán contra la masa.

- En las cooperativas de proveedores. En las cooperativas en las que los socios actúan como proveedores, la cooperativa recibe productos de los socios encargándose de su gestión o comercialización por lo que pueden surgir créditos durante el procedimiento concursal tanto si las decisiones son tomadas por la Administración Concursal (en caso de suspensión) o por la cooperativa con la autorización o conformidad de la Administración Concursal (en caso de intervención). En este tipo de cooperativas la actividad cooperativizada realizada con terceros no socios se encuentra limitada, y además recibe un tratamiento específico como resultado extracooperativo, siendo destinado en un 50% al Fondo de Reserva Obligatorio¹⁴ y estando sujeto al tipo impositivo general (ITURRIOZ, 1999). De nuevo, la continuidad de la actividad productiva depende de que se mantenga la actividad con los socios, por lo que esta retribución por los productos aportados podría incluirse como crédito contra la masa.

Además, tanto en estas cooperativas como en las de clientes, pueden existir socios que prestan su trabajo (socios de trabajo). Se trata de una figura similar a la de

14 Es posible realizar una contabilización conjunta de todos los resultados derivados de actividades cooperativizadas, independientemente de si se han realizado con los socios o con terceros. En este caso los porcentajes de dotación a los fondos y los tipos impositivos son diferentes. Este aspecto es analizado en LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. FERNÁNDEZ GUADAÑO J. ITURRIOZ DEL CAMPO J. Un estudio sobre la sensibilidad del coste asociado a la contabilización conjunta o separada de los resultados en la sociedad cooperativa a partir del grado de protección fiscal. *Revista CIRIEC-España*. N.51, abril de 2005.

los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado, que también reciben una remuneración periódica como anticipo al resultado cooperativo. En caso de pérdidas se imputa a los fondos de reserva y en su defecto a los demás socios cooperadores de manera que se asegure una compensación mínima del 70% de la zona. Con respecto a la consideración de los diferentes créditos concursales se puede aplicar lo ya mencionado para los socios trabajadores. Por lo que respecta a los asalariados y a los proveedores no socios reciben el mismo tratamiento que en el resto de empresas.

- En las cooperativas de clientes no hay que mencionar particularidades especiales con respecto a las restantes empresas, ya que la actividad cooperativizada consiste en adquirir productos de la cooperativa. Tan sólo mencionar que durante el procedimiento concursal tienen que seguir haciendo efectivo el importe de los productos adquiridos a la cooperativa así como las peculiaridades mencionadas para los posibles socios de trabajo. Por su parte, los créditos de los trabajadores asalariados por los 30 días previos al concurso y los generados durante el mismo, tanto por los asalariados como por los proveedores, se consideran contra la masa.

B) Los créditos concursales.

Son los créditos contraídos por el deudor con anterioridad a la declaración del concurso, siendo reconocidos por la administración concursal siempre que sean comunicados y documentados. Para ello se hace un llamamiento a los acreedores para que pongan en conocimiento de la administración concursal la existencia de sus créditos. La administración judicial formulará en su informe una *propuesta de reconocimiento de créditos y su calificación* que tras la oportuna publicidad se dará a conocer a los afectados por si considerasen la impugnación por parte de alguno, resolviéndose y declarándose posteriormente por el juez la *aprobación de la lista de acreedores y su calificación*. Esta lista servirá para convocar a los acreedores a las juntas previstas para la posible aceptación de un convenio.

Una vez declarado el concurso, todos los acreedores del deudor, cualquiera que sea su condición, quedan integrados en la masa pasiva del concurso¹⁵.

A efectos del concurso *los créditos se* clasifican de manera que se puede diferenciar entre: créditos con privilegio especial; créditos con privilegio general; créditos ordinarios y créditos subordinados (cuadro 2).

Las principales consecuencias de clasificar determinados créditos como subordinados dependen de la solución concursal (convenio o liquidación):

- **En caso de liquidación:** El resultado de la misma se destina a pagar a los acreedores subordinados sólo cuando los anteriores han sido íntegramente pagados.
- **En caso de convenio.** Si el concurso se encauza a través del convenio, se excluyen los créditos subordinados del cálculo de la fracción del pasivo requerida tanto para las adhesiones a las propuestas de convenio como para la constitución de la junta y para la mayoría exigida en la aceptación del convenio.

Cuadro 2. Créditos concursales en función de los privilegios

Privilegios	Categorías
Créditos con privilegio especial	Créditos garantizados con hipoteca o con prenda sin desplazamiento , (sobre los bienes hipotecados o pignorados).
	Créditos garantizados con anticresis (sobre los frutos del inmueble gravado)
	Créditos refaccionarios (incluidos los de trabajadores sobre los objetos por ellos elaborados mientras sean propiedad o estén en posesión del concursado).
	Créditos por cuotas de arrendamiento financiero o plazos de compraventa con precio aplazado (de bienes muebles o inmuebles, a favor de los vendedores o arrendadores y financiadores, sobre los bienes arrendados con reserva de dominio, con prohibición de disponer o con condición resolutoria en caso de falta de pago)
	Créditos con garantía de valores representados mediante anotaciones en cuenta, sobre los valores gravados.
	Créditos garantizados con prenda en documento público , (sobre los bienes y derechos pignorados que estén en posesión del acreedor o de un tercero).
	Créditos de tipo laboral: • Por salarios que no tengan reconocido privilegio especial, (cuantía que resulte de multiplicar el triple del salario mínimo interprofesional por el número de días de salario pendiente de pago). • Indemnizaciones por extinción de contratos, (cuantía del mínimo legal calculada sobre una base que no supere el triple del salario mínimo interprofesional). • Indemnizaciones por accidente de trabajo y enfermedad profesional

¹⁵ Salvo en el caso de los regímenes especiales aplicables al concurso de las entidades de crédito, empresas de servicios de inversión y entidades aseguradoras.

Créditos con privilegio general	• Recargos de prestaciones por incumplimiento de obligaciones en materia de salud laboral devengados con anterioridad a la declaración de concurso.
	Retenciones tributarias y de Seguridad Social debidas por el concursado en cumplimiento de una obligación legal.
	Créditos por trabajo personal no dependiente y por cesión de derechos de explotación de la propiedad intelectual que correspondan al propio autor, devengados durante los seis meses anteriores a la declaración de concurso.
	Créditos tributarios y demás de Derecho público , y de la Seguridad Social que no gocen de privilegio especial, (hasta el cincuenta por ciento de su importe).
	Créditos por responsabilidad civil extracontractual.
Créditos ordinarios	Créditos del acreedor que hubiese solicitado la declaración de concurso y que no tengan carácter de subordinados (hasta la cuarta parte de su importe).
	Los que no se clasifican en la Ley Concursal ni como privilegiados ni como ordinarios.
Créditos subordinados	Los comunicados tardíamente incluidos por la administración concursal, o no comunicados oportunamente , e incluidos por el Juez al resolver sobre la impugnación.
	Los que contractualmente tengan carácter de subordinado.
	Créditos por intereses salvo los correspondientes a créditos con garantía real hasta donde alcance la garantía.
	Multas y sanciones pecuniarias.
	El títular es persona especialmente relacionada con el deudor: • Personas físicas: cónyuge del concursado; ascendientes, descendientes y hermanos del concursado; y los cónyuges de todos ellos. • Persona jurídica: Socios, administradores y sociedades del grupo bajo determinadas condiciones.
	Derivados de rescisión concursal a favor de quien en sentencia haya sido declarado parte de mala fe en el acto impugnado.ô

Fuente: Elaboración propia.

Las peculiaridades que afectan a los créditos concursales por parte de las cooperativas son las siguientes:

- Créditos de los socios por aportaciones al capital social. Desde que se inició el proceso de modificación de la normativa contable, el capital social es la partida que ha sido objeto de una mayor controversia (MARTÍN, *et al*). Tradicionalmente se ha considerado el capital social de la cooperativa como un recurso propio¹⁶. Sin embargo, la NIC 32, define los pasivos financieros como *los instrumentos rescatables que permitan al tenedor exigir del emisor su reembolso, ya sea en efectivo o mediante entrega de otro instrumento financiero*¹⁷. Por tanto, desde esta perspectiva, el capital social de las sociedades cooperativas, al poder ejercer el socio el derecho a solicitar la devolución de las aportaciones realizadas, sería considerado un ópasivo exigibleô y,

¹⁶ ESPAÑA. ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas. Publicación en el BOE nº 310, de 27 de diciembre.

¹⁷ COMISIÓN EUROPEA. Reglamento (CE) nº 1073/2005 de la Comisión, de 7 de julio de 2005, que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas normas internacionales de conformidad con el Reglamento /CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la Interpretación CINIIF 2. *Diario Oficial de la Unión Europea*. l 175/3. 8 de julio de 2005.

por tanto un recurso ajeno para la cooperativa. Esta circunstancia ha hecho que se modifiquen algunos artículos de la Ley de cooperativas de 1999¹⁸ diferenciando, dentro de las aportaciones de los socios, entre las que tienen derecho a reembolso en caso de baja del socio y aquellas en las que el citado derecho puede ser rehusado por el Consejo Rector. Teniendo en cuenta las citadas modificaciones, la parte del capital social sobre la que los socios no pueden solicitar su devolución sería propiedad de la cooperativa, calificándose en la nueva ley contable como patrimonio neto mediante la adaptación de la cuenta ócapital socialô, mientras que el resto sería propiedad de los socios, por lo que se calificaría como pasivo mediante adaptación de la cuenta óparticipaciones consideradas como pasivos exigiblesô. Además, los movimientos de estas partidas llevan implícitas cuentas específicas para cada una de ellas.

Desde el punto de vista concursal (MATEOS, 2008) se plantea si la posibilidad de rescatar parte de la aportación de los socios al capital social hace posible considerar a los socios como acreedores dentro de la masa pasiva por estas aportaciones. En caso afirmativo podrían considerarse como créditos ordinarios, pero la propia normativa concursal establece la calificación de créditos subordinados cuando el titular del mismo sea considerado como persona especialmente relacionada. Dentro de estas personas se incluye a los socios propietarios de más de un 10% de los títulos que no encuentren admitidos en mercados secundarios oficiales, lo que es bastante probable dado el pequeño tamaño de este tipo de entidades. Además, como afirman algunos autores (VARGAS, 2009), el socio se convierte en acreedor de la cooperativa en el momento en el que causa baja de la misma, por lo que sería un exsocio.

- Créditos por otras fuentes de financiación. La Ley de cooperativas de 1999 hace referencia a: participaciones especiales, obligaciones, títulos participativos y cuentas de participación. Cuando estas obligaciones son contraídas con los socios se incluyen dentro de la cuenta óDeudas a largo/corto plazo con los sociosô. Especial mención merecen las participaciones especiales, ya que la propia Ley 27/1999 establece su carácter subordinado. Además, cuando su vencimiento no tenga lugar hasta la aprobación de la liquidación de la cooperativa, tendrán la consideración de capital social. El resto de fuentes financieras pueden tener la calificación de créditos ordinarios, aunque si se tiene en cuenta la mencionada consideración de los socios

¹⁸ ESPAÑA. LEY 16/2007, ë , *opus cit.*

como personas especialmente relacionadas, la parte de la que éstos sean titulares pasaría a considerarse como subordinada.

- Créditos por intereses acreditados y no recibidos. Los socios tienen derecho a recibir intereses por la parte de las aportaciones al capital social desembolsado (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1987). Aunque en las aportaciones voluntarias las condiciones son fijadas en el acuerdo de emisión, tanto en las aportaciones obligatorias como en las voluntarias se encuentran condicionadas a la existencia de resultado cooperativo positivo (ITURRIOZ, 1998) siendo el citado importe su valor máximo. Si existen intereses de este tipo acreditados pero no recibidos, serían considerados como créditos subordinados. Lo mismo ocurriría con los posibles intereses derivados de los restantes instrumentos que tiene la cooperativa para financiarse.
- Créditos de los socios trabajadores y de trabajo. En caso de existir créditos por la prestación laboral de los socios previa a la declaración del concurso, se plantea si se considera a los mismos dentro de los créditos de tipo laboral, o dentro de los créditos por trabajo personal no dependiente. Dado que en el primer grupo se recogen los créditos salariales y teniendo en cuenta los argumentos señalados anteriormente, parece que no puedan considerarse como créditos salariales. En cuanto a su inclusión como créditos por trabajo personal no dependiente hay que mencionar que la Ley 20/2007 que regula el Estatuto del trabajador autónomo¹⁹, establece en su artículo 10.3, que los créditos de los autónomos económicamente dependientes se encuentran sujetos a una situación de privilegio general dentro de los procesos concursales, por lo que se les puede identificar con los créditos por trabajo personal no dependiente. Los mencionados trabajadores autónomos tienen como peculiaridad que reciben de una misma empresa o cliente la mayor parte de su retribución que no tiene carácter salarial. Las posibles similitudes entre los socios trabajadores y de trabajo de las cooperativas y este tipo de autónomos permite plantearse la inclusión de los créditos dentro de los que tienen privilegio general. También existe la posibilidad de que la cooperativa tenga en su poder bienes elaborados por estos socios, lo que los convertiría en créditos refaccionarios con privilegio especial.
- Créditos de los socios proveedores. Este tipo de socios puede ser acreedor de la cooperativa por los productos entregados a la cooperativa antes del concurso y aún no

¹⁹ ESPAÑA: LEY 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajador autónomo, BOE. N. 166, de 12 de Julio 2007.

cobrados. En este caso se incluirían dentro de los créditos ordinarios, siempre y cuando no se aplique la norma de persona especialmente relacionada. Por otra parte, también pueden ser titulares de créditos refaccionarios con privilegio especial por los bienes entregados a la cooperativa antes del inicio del concurso y que sigan en posesión de la cooperativa.

- **Créditos de los socios clientes.** En este caso sólo se plantea la posibilidad de créditos refaccionados si se considera que la cooperativa realiza una mera gestión a la hora de adquirir los productos que luego adquieren los socios, sin llegar a tener la propiedad de mismos, tal y como se analizó al tratar la masa activa.

6. LA LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA EN EL PROCEDIMIENTO CONCURSAL.

Si la resolución judicial que pone fin a la fase común del convenio determina la liquidación de la misma se abre la fase de liquidación. La liquidación supone la disolución de la cooperativa y la conversión de los bienes de la misma (masa activa) en dinero que sirve para satisfacer las deudas de los acreedores (masa pasiva) de la siguiente forma:

- **Operaciones de liquidación.** Se trata de la venta de los bienes y derechos de la masa activa según lo establecido en un Plan de Liquidación previamente acordado.
- **Pago de los créditos.** Consiste en la liquidación de las deudas siguiendo el orden de los diferentes tipos de créditos mencionado anteriormente:

Créditos contra la masa: se pagan antes que los restantes créditos con cargo a todos los bienes excepto los afectos a créditos con privilegio especial. En caso de no ser suficientes se repartirá por orden de vencimiento.

Créditos con privilegio especial: se pagan con cargo a los bienes y derechos afectos. La venta se realiza mediante subasta, salvo que el juez autorice la venta directa. No obstante la administración puede determinar que se paguen contra la masa en casos de convenios que no afecten a estos derechos o transcurra un año desde la declaración del concurso sin apertura de liquidación.

Créditos con privilegio general: se pagan con cargo al remanente de la masa y, en su caso, del remanente de los bienes afectos a privilegio especial una vez

liquidados éstos. Se asignan a prorrata siguiendo la prioridad de las categorías mencionas.

Créditos ordinarios: se pagan contra la masa, con el remanente logrado tras satisfacer los créditos anteriores, según las categorías mencionadas y prorrateando entre los créditos de la misma categoría.

Créditos subordinados: se abonan contra la masa, con el remanente tras satisfacer los créditos anteriores. Se pagan según las categorías mencionadas, prorrateando entre los créditos de la misma categoría.

Si existe remanente se reparte entre los socios según las normas establecidas para cada uno de los tipos societarios. En el caso de las cooperativas la Ley 27/1999 recoge una serie de particularidades en cuanto a la adjudicación del haber social una vez satisfechas íntegramente las deudas sociales. El orden establecido es el siguiente:

- El importe del Fondo de Educación y Promoción se pondrá a disposición de la entidad federativa a la que esté asociada la cooperativa o de la entidad designada. Dado que este importe se ha separado anteriormente por su condición de inembargable, y que los activos financieros en los que se encuentra materializado son fácilmente identificables, no debe haber problemas para su liquidación.
- Posteriormente se reintegrará a los socios por sus aportaciones al capital social, una vez abonados o deducidos, los beneficios o pérdidas correspondientes a ejercicios anteriores, actualizados en su caso. Inicialmente se liquida a los socios colaboradores, después las aportaciones voluntarias de los demás socios y, por último las aportaciones obligatorias. En este apartado hay que tener en cuenta que si se considera a las aportaciones reintegrables como parte de la masa pasiva, aquí sólo se incluiría la parte de las aportaciones no reintegrables.
- Reintegración a los socios por su participación en los fondos de reserva voluntarios que tengan carácter repartible. El criterio para su distribución es la participación del socio en la actividad cooperativizada en los último 5 años, a no ser que el se recojan normas específicas en los estatutos o en un acuerdo de la Asamblea General.

Si sigue existiendo haber líquido se pondrá a disposición de la cooperativa o entidad federativa que figure expresamente recogida en los Estatutos o que se designe por acuerdo de Asamblea General. En caso de no existir designación se mantiene el mismo criterio que en el Fondo de Educación y Promoción.

7. CONCLUSIONES.

La situación de crisis está suponiendo una reducción en el número de empresas que afecta a todas las formas jurídicas. Esta disminución es aun mayor en las cooperativas en las que ya existía una tendencia decreciente. Como consecuencia se ha producido un aumento en el número de procedimientos concursales del 599% desde el primer semestre de 2007 al primero de 2009. En cuanto a las peculiaridades de las sociedades cooperativas, desde el punto de vista financiero, en los procesos concursales pueden señalarse:

En la determinación de la **masa activa**: Los activos financieros en los que se materializa el FEP deben separarse dada su condición de inembargables. Algo similar ocurre con los derechos de uso y aprovechamiento cedidos por los socios en algunas de las cooperativas, aunque en este caso el procedimiento establecido para su valoración implica una mayor complejidad a efectos concursales. También deben considerarse las aportaciones al capital social realizadas en especie, teniendo en cuenta las particularidades de su valoración y los efectos de la nueva normativa contable. Por otro lado se incluyen las aportaciones al capital social pendientes de desembolso, que sólo pueden producirse por aportaciones obligatorias que superen el capital mínimo exigido para la cooperativa. En los productos adquiridos por la cooperativa que aun no se han entregado a los socios, la inclusión depende de si se considera que la cooperativa tiene la propiedad del producto o se limita a gestionar la compra venta en nombre del socio. Por último, se incluirán los derechos de cobro de la cooperativa con respecto a los socios clientes.

En la determinación de la **masa pasiva**: En los créditos *contra la masa* la no consideración como salarial de la retribución de los socios trabajadores y de trabajo supone que no puedan considerarse como tales los correspondientes a los 30 días previos al concurso. Sin embargo, puede plantearse la inclusión de los que se produzcan durante el concurso. También pueden considerarse, en este apartado, los créditos de los socios proveedores que surjan durante el mismo.

En los *créditos concursales*: La consideración de una parte de las aportaciones al capital social como reintegrable, plantea su inclusión como un crédito ordinario. Sin embargo la aplicación de la especial relación la convertiría en subordinado. Algo parecido ocurre con las otras fuentes financieras titularidad de los socios, a excepción de las participaciones especiales que tienen, en todo caso, la consideración de subordinados. En cuanto a los créditos por la actividad de los socios trabajadores y de trabajo, no se incluyen dentro de

los créditos salariales, pero puede plantearse su inclusión dentro de los derivados de trabajo personal no dependiente. También pueden plantearse como créditos ordinarios los derivados de la actividad de los socios proveedores. Por último, hay que tener en cuenta, como créditos refaccionarios, los que surjan con cualquiera de los socios por los productos en poder de la cooperativa durante el concurso.

En la liquidación de la sociedad: La separación previa de los activos en los que se materializa el FEP permite cubrir el mismo. Por otra parte, si se acepta la consideración como crédito contra la masa de la parte reintegrable de las aportaciones al capital social, la reintegración de las mismas en esta fase se realizará sólo por la parte necesaria para cubrir el capital mínimo. En caso contrario, incluirá el total de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

- BELTRAN, E. *Esquemas de derecho concursal*, Tirant Loblanch, Valencia, 2008, ISBN:978-84-9876-354-6.
- BEN-NER, A. The life cycle of worker-owned firms in market economies. A theoretical analysis. *Journal of Economic Behaviour & Organization*, vol. 10, n. 3, octubre, 1988, p. 287-313.
- DOMÍNGUEZ PÉREZ, J. L y PERRAMON COSTA, J. Valoración, contabilización y deterioro de los instrumentos financieros según la nueva normativa contable. *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad*, n. 77, 2007, p. 44-53.
- FAJARDO GARCÍA, I.G, La masa activa y la masa pasiva en el concurso de cooperativas, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n. 16, 2005, p.31-36.
- GARCÍA TABUENCA, A; MERINO, F y RUBIO, D. Financiación de la pequeña y mediana empresa en España. Evolución reciente de los principales instrumentos públicos de apoyo, *Boletín Económico de ICE*, n. 2734, del 1 al 7 de julio, 2002, p. 23ñ32.
- GARCIA-GUTIERREZ FERNANDEZ, C. Estudio del Régimen Económico de la Contabilidad de la Empresa Cooperativa en relación con la Ley 3/1987 de 2 de abril, General de Cooperativas, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 54-55, 1987.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ-FERNÁNDEZ, C.: El problema de la doble condición de socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, 1987, n. 56-57.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M. A y POMARES HERNÁNDEZ, I. Cooperativas, desempleo y efecto refugio. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 74, 2001, p. 69-84.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. El resultado en las sociedades cooperativas y su distribución en la nueva Ley de Cooperativas 27/1999, de 16 de julio. *Revista: Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*. n. 69, diciembre 1999.
- ITURRIOZ DEL CAMPO, J. La distribución de excedentes en las sociedades cooperativas ante el nuevo ordenamiento jurídico, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa CIRIEC-España* n. 28, Madrid, junio de 1998.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. FERNÁNDEZ GUADAÑO J. ITURRIOZ DEL CAMPO J. Un estudio sobre la sensibilidad del coste asociado a la contabilización conjunta o separada de los resultados en la sociedad cooperativa a partir del grado de protección fiscal. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa CIRIEC-España*. n. 51, abril de 2005.
- MARTÍN LÓPEZ, S. LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. ITURRIOZ DEL CAMPO, J. Consideraciones sobre la naturaleza del capital social en las sociedades cooperativas de trabajo asociado, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 91, 2007.p. 93-118.
- MARTÍN LÓPEZ, S; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G e ITURRIOZ DEL CAMPO, J. La naturaleza del capital social como aspecto diferenciador entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa CIRIEC-España*, n. 58, 2007, p. 59-82,
- MATEOS RONCO, A. Los procesos concursales en sociedades cooperativas. Especificidades en la información económico-financiera. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 60, 2008, p.226-228.
- VARGAS VASSEROT, C.: La solvencia y garantías de las sociedades cooperativas en el tráfico. Algunas peculiaridades de su concurso, *Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal*, n. 8, 2008, p. 287- 294.

NORMATIVA LEGAL.

ESPAÑA: LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, BOE. N. 170, de 17 de julio.

ESPAÑA: LEY ORGÁNICA 8/2003, de 9 de julio, para la reforma concursal, BOE N. 164, de 10 de julio.

ESPAÑA: LEY 22/2003, de 9 de julio, Concursal, BOE, N. 164, de 10 de julio de 2003.

ESPAÑA. ORDEN ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, por la que se aprueban las normas sobre los aspectos contables de las Sociedades Cooperativas. Publicación en el BOE N. 310, de 27 de diciembre.

COMISIÓN EUROPEA: Reglamento (CE) nº 1073/2005 de la Comisión, de 7 de julio de 2005, que modifica el Reglamento (CE) nº 1725/2003, por el que se adoptan determinadas normas internacionales de conformidad con el Reglamento /CE) N. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la Interpretación CINIIF 2, DOUE. L 175/3. 8 de julio de 2005.

ESPAÑA: LEY 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. BOE. N. 160, de 5 de julio.

ESPAÑA: LEY 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo, BOE. N. 166, de 12 de Julio 2007.

ESPAÑA: REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas. BOE. N. 279, de 21 de noviembre.

ESPAÑA: REAL DECRETO LEY 3/2009, de 27 de marzo, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y concursal ante la evolución de la situación económica, BOE N. 78, de 31 de marzo.