

LA BASE SOCIAL DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO. LA IMPORTANCIA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Cortés García, Francisco Joaquín (Universidad de Almería) *

Belmonte Ureña, Luis Jesús (Universidad de Almería) **

RESUMEN

En los últimos años, el sector de cooperativas de crédito está realizando un considerable esfuerzo de adaptación hacia un ámbito más urbano y más *terciarizado*. Aunque mantienen su cuota de mercado en el ámbito rural, se afanan en crecer en municipios altamente poblados, a los que ofrecen un competitivo y amplio abanico de productos bancarios. Desde sus orígenes estas entidades han presentado evidencias de comportamientos socialmente responsables, fomentando la economía social, el desarrollo local y su orientación hacia los socios. Sin embargo, a medida que estas entidades crecen, la menor participación de los socios, la mercantilización de su actividad bancaria y la baja actividad cooperativizada están poniendo en riesgo la efectiva implantación de la responsabilidad social corporativa. Así pues, a partir de los datos de la UNACC, INE y Banco de España (1995-2008), se analiza estadística y gráficamente la evolución del número de socios sobre clientes y sobre operaciones de inversión crediticia, así como de la rentabilidad financiera. Todo ello, con la finalidad de valorar la importancia del papel del socio, su relevancia financiera y su influencia en la gestión de la cooperativa de crédito.

Palabras claves: Responsabilidad social corporativa, cooperativas de crédito, socios, indicadores sociales. **JEL:** G21, G34, M14.

ABSTRACT

During the last few years, the cooperatives savings banks sector is experiencing an important adaptation effort towards a more urban and tertiary environment. Although these cooperatives still retain their market shares in the rural areas, they are putting a strong emphasis in developing and growing within urban areas densely populated, offering a wide spectrum of interesting and competitive banking products. From their beginnings, such entities have shown responsible trends in their social interactions; therefore the social economy as well as the local development and their orientation to the shareholders were backed and encouraged. But this effective establishment of the corporative social responsibility is threatened as these entities develop due to a lesser extent participation of their shareholders, a diversification and of their banking activities and also due to a minor cooperative activity. Thus, taking seriously into account the data published by UNACC, INE and Banco de España (1995-2008) an statistical and also a graphical indepth analysis is conducted to study the evolution and trends regarding the shareholders over customers and on investment credit operations ratios as well

* Departamento de Dirección y Gestión de Empresas, Ctra. La Cañada de San Urbano, s/n, 04120, Almería. fjcortes@ual.es

** Departamento de Economía Aplicada, Ctra. La Cañada de San Urbano, s/n, 04120, Almería. lbelmont@ual.es

Recibido: Octubre de 2010. Aceptado: Diciembre de 2010

as the financial profitability. The intention of the cited study is to underline the role of the shareholder, its financial relevance and its influence on how the cooperative savings bank is managed.

Key words: Corporate social responsibility, cooperative savings banks, shareholders, social indicators. **JEL:** G21, G34, M14.

1. INTRODUCCIÓN

Como es sobradamente conocido, en la industria bancaria española operan tres tipos de entidades, que son los tres tipos institucionales de intermediarios financieros en nuestro país: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Estos tres tipos de entidades recogen tres perspectivas histórico-institucionales que han permitido ordenar el sector de la intermediación financiera aunando las exigencias sociales (legitimización) y las peculiaridades financieras de nuestro país (alta tasa de bancarización, fuerte presencia de la banca social, etc.), con las nuevas formas de racionalidad (teoría institucional) derivadas del proceso de globalización de las finanzas. Desde el punto de vista de la teoría institucional, estas fórmulas de organización de la intermediación financiera responden a las aspiraciones de autoorganización de una sociedad basadas en la experiencia histórica y en la formulación de un nuevo marco competitivo (Shutter, 1981; North, 1990).

Además, este proceso de desarrollo institucional, aún más complejo por la diversidad añadida de los efectos de la actividad financiera sobre el conjunto de la sociedad, se ha visto acompañado por el desarrollo de un diálogo continuo con los distintos grupos de interés y que viene a configurar el marco teórico de base del presente artículo: la teoría de los *stakeholders* (Freeman, 1984). Este marco se concibe mediante la búsqueda de un equilibrio entre legitimidad (teoría de los *stakeholders*) y eficiencia o racionalidad institucional (teoría institucional).

En efecto, el proceso de globalización de las finanzas, de las economías y de las empresas; la implantación de nuevas concepciones del riesgo (Comité de Basilea, 2004), así como los avances en el ámbito de los instrumentos de medida y gestión del mismo; la mejora en la cualificación del consumidor bancario (más exigente e informado); son elementos capitales que han propiciado importantes cambios en la producción y en la distribución propias de cada uno de los distintos tipos de entidades, obligando, en muchos casos, a buscar fórmulas de redimensionamiento corporativo a través de fusiones, absorciones, *joint-ventures*, etc.

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

Por su parte, las cajas de ahorros, el principal grupo de entidades bancarias, y las cooperativas de crédito, que conforman lo que se ha venido a denominar como *banca social*

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

Hasta ahora, las cooperativas de crédito, igual que las cajas de ahorros, se han caracterizado por su marcado carácter territorial (Belmonte y Plaza, 2008, p 113; Chaves y Soler, 2004, p. 186). La impronta geográfica ha sido muy importante en sus orígenes, y lo sigue siendo en los procesos de concentración empresarial que hemos vivido en este sector en la última década, y que probablemente seguirán produciéndose en los próximos años, especialmente como consecuencia de la crisis financiera internacional. Se puede decir, por tanto, que las cooperativas de crédito han contribuido de forma decisiva a la reducción de los efectos de la exclusión financiera en el ámbito rural y local, ofertando productos y servicios financieros y tecnológicos avanzados a las micro y pequeñas y medianas empresas y a las familias en territorios deprimidos desde el punto de vista demográfico, económico y social (Palomo y Valor, 2001). Su labor de acercamiento del crédito a los emprendedores y familias rurales/locales ha sido muy importante para estimular el desarrollo económico local y regional, así como el bienestar de los ciudadanos en estos ámbitos, no sólo en España sino también en el resto de Europa (De la Cuesta y García-Verdugo, 1999; Cortés, 2002).

Bajo este contexto, el objetivo de este trabajo consiste en presentar el notable esfuerzo de adaptación que están llevando a cabo las cooperativas de crédito, con el fin de atender a una clientela *diversa*, como vía para posicionarse en un negocio cada vez más universal y *desruralizado*, que puede estar relegando al socio a una posición marginal. En un horizonte temporal suficientemente amplio (1995 a 2008) se tratará de analizar la relevancia de los principios de la responsabilidad social corporativa, así como la oportunidad que éstos suponen para devolver al socio cooperativo un papel preponderante en la gestión de la organización.

A continuación se presenta un apartado sobre la responsabilidad social corporativa de las cooperativas de crédito en el que se expone la especial predisposición de la banca social y, en concreto, de las cooperativas de crédito para vertebrar este tipo de políticas. Posteriormente, en la tercera sección, se profundiza en la metodología empleada para el análisis de los indicadores sociales que caracterizan al sector de cooperativas de crédito en España. Por último, antes de concluir con el apartado de reflexiones finales, se presenta un análisis municipal y autonómico del aspecto social de las cooperativas de crédito.

2. LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA EN LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO: LA RELEVANCIA DEL SOCIO

La globalización económica y tecnológica, pero especialmente la financiera, son las que han acelerado las demandas sociales en términos de ética empresarial y de responsabilidad social corporativa. Es por ello que, por el lado de la oferta, las distintas manifestaciones de comportamientos éticos o socialmente responsables de las empresas adquieren una atención especial, de igual forma que los índices para medirlos (Gjolberg, 2009; Scholtens, 2009 y Humphreys y Brown, 2008). En este sentido, la medición de los comportamientos socialmente responsables es un asunto problemático, pues los métodos de medición de los mismos presentan algunas limitaciones, entre otras cosas, por la falta de datos periódicos en los diferentes anuarios empresariales. Por esta razón, en la mayor parte de la bibliografía

consultada, se recurre a la confección de encuestas que se dirigen a los distintos grupos de interés de las entidades que practican un comportamiento socialmente responsable (Turker, 2009; Ruiz *et al.*, 2009; Scholtens, 2006 y 2009; Jonhsen, 2003).

Sin embargo, en el ámbito financiero, las cooperativas de crédito y las cajas de ahorros manifiestan ciertos comportamientos éticos o socialmente responsables, en tanto que son las únicas empresas que están obligadas por el ordenamiento jurídico español a hacer de forma explícita acción social y, en concreto, al fomento del desarrollo económico y social de los ámbitos regional y local. Es por ello que se afirma que la propia naturaleza de las cooperativas de crédito implica un comportamiento socialmente responsable, puesto que los postulados de la responsabilidad social corporativa se pueden identificar con los propios principios cooperativos (Server y Capó, 2009, p. 18).

En concreto, como consecuencia de la obligatoriedad legal al ejercicio de la acción social, las cajas de ahorros tienen que destinar al menos el 20 por 100 de sus beneficios a su Obra Social, y las cooperativas de crédito, por su parte, tienen que destinar al menos el 10 por 100 de sus excedentes a dotar el Fondo de Educación y Promoción, un fondo genuino y muy característico de este tipo de organizaciones. En este sentido, hay que aclarar que la orientación de los recursos sociales de las cooperativas se dirige hacia el fomento de la economía social y del desarrollo local, en tanto que los recursos de la Obra Social de las cajas de ahorros presentan una vertiente netamente más asistencial y social. En definitiva, estos son los instrumentos que deberían de evitar la estandarización de su acción comercial y de sus políticas e instrumentos de responsabilidad social corporativa (Halme *et al.*, 2009; Server y Capó, 2009, p. 19).

Adicionalmente, las cooperativas de crédito presentan otras evidencias de comportamientos socialmente responsables, especialmente por la acentuación de su vocación social, ya que el socio es la garantía y la correa de transmisión entre los valores y objetivos de la sociedad y la cooperativa de crédito. Sin embargo, a medida que la base societaria se amplía, la actividad cooperativizada se convierte en irrelevante o difusa, puesto que el socio cede una gran parte de su papel al órgano de control de la cooperativa (Scholtens, 2006). Como consecuencia de este proceso secular de *desmutualización* de las cooperativas, se introducen tangencialmente nuevos objetivos *parasocietarios* en la gestión de estas empresas, por lo que la creación del valor para el socio se extiende al conjunto de la sociedad. En otros casos, se utiliza al socio y, en conjunto, a los grupos de interés, de manera interesada con objeto de legitimar las decisiones emprendidas por el órgano de control de la empresa, en nuestro caso, de las cooperativas de crédito (Collins *et al.*, 2005).

En los últimos años, este proceso de pérdida de relevancia del socio en las decisiones de las cooperativas de crédito se ha hecho más patente como consecuencia del incremento de la competitividad con el resto de intermediarios financieros. En efecto, algunas cooperativas de crédito que surgieron en un ámbito provincial han acometido un proceso de ampliación geográfica de sus objetivos, teniendo aspiraciones regionales, e incluso de implantación nacional: éste es el caso de Cajamar Caja Rural, la primera cooperativa de crédito del país y sumida en un ambicioso proceso de expansión territorial y de diversificación del riesgo financiero. De la misma manera, las cooperativas de crédito, que en sus orígenes partieron de una actividad crediticia muy vinculada al sector agropecuario, también han ido asumiendo un proceso de diversificación crediticia a todos los sectores productivos de la economía: sector industrial en sentido estricto, sector de la construcción y sector terciario.

En la mayoría de los casos, el proceso de diversificación territorial y sectorial que ha asumido el sector ha conllevado una pérdida del enfoque social de la cooperativa, así como una relativización de la misión fundacional. En este sentido, la implantación de políticas, medidas e instrumentos de responsabilidad social corporativa pueden contribuir decididamente a recuperar la sintonía entre los intereses de la sociedad y los intereses de la cooperativa, es decir, los de los socios, a través de la participación democrática de éstos y del fortalecimiento de los órganos societarios, que ejercen de mecanismos de control frente a la dirección de la entidad. Sin embargo, en un estudio reciente sobre la relación con los grupos de interés en las entidades financieras españolas (Ruiz *et al.*, 2009, p. 47) se destaca la escasa relevancia de los socios en la gestión que hacen las entidades financieras de la RSC.

A este respecto, en el siguiente apartado se presenta un análisis del comportamiento de las cooperativas de crédito españolas, desde 1995 hasta 2008, con la inquietud de valorar la participación de los socios/inversores y del resto de interesados en el devenir cotidiano de estas empresas. En primer lugar, se estudiará la intensidad de instalación de sucursales bancarias en función de la importancia poblacional de los municipios en los que se decide la implantación. Posteriormente, se analizará la extensión de la actividad bancaria a clientes no socios y, en otros casos, se vislumbrará que la adquisición del status de socio se reduce meramente a una operación financiera, pues cada vez es menor su representatividad en el volumen de recursos propios de las cooperativas de crédito.

3. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES SOCIALES EN EL SECTOR DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN ESPAÑA. METODOLOGÍA

En la última década, la intensidad en la instalación de sucursales difiere de manera considerable según el tipo de entidad bancaria de que se trate. Mientras que los bancos comerciales reestructuraban su red de sucursales primando los cierres, las cajas de ahorros y ciertas cooperativas de crédito se extendían rápidamente fuera de su mercado local (Illueca *et al.*, 2005; García, 2005; Palomo y González, 2004). En este sentido, el énfasis que han puesto las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito por el crecimiento de su red obedece a una estrategia de universalización de su actividad. Así pues, a medida que el entorno económico español se terciarizaba (Cuadrado Roura, 2003), las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito se han ido adaptando cada vez más a las nuevas demandas de una sociedad que se concentra en las grandes ciudades, con la consecuente pérdida de peso poblacional en los núcleos rurales. Este hecho acabaría por incidir de manera decisiva en el ámbito de expansión de las cajas y de las cooperativas, como se verá a continuación.

En el caso de las cooperativas de crédito, la necesaria adaptación a un modelo económico más terciarizado las ha *espoleado* hacia la diversificación de sus actividades. Así, el origen rural de muchas de ellas se diluye, año tras año, al tiempo que también lo hace el peso de los socios fundacionales en la gestión de las mismas. De esta manera, un cambio en el entorno económico provoca la adaptación de algunas cooperativas de crédito, que comienzan a financiar actividades bien distintas a las que financiaban en sus orígenes, al tiempo que se le da cabida a un número cada vez mayor de clientes no socios.

A partir de ahora, vamos a intentar presentar el mayor número de evidencias sobre la deslocalización y desruralización de las cooperativas de crédito, así como de la pérdida de relevancia del socio, conforme se incrementa el tamaño del sector. Para ello, la metodología empleada consistirá en agregar y analizar gráficamente los datos resultantes del Anuario de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) desde 1995 a 2008, especialmente

para el sector de cooperativas de crédito, así como del Banco de España, en ese mismo horizonte.

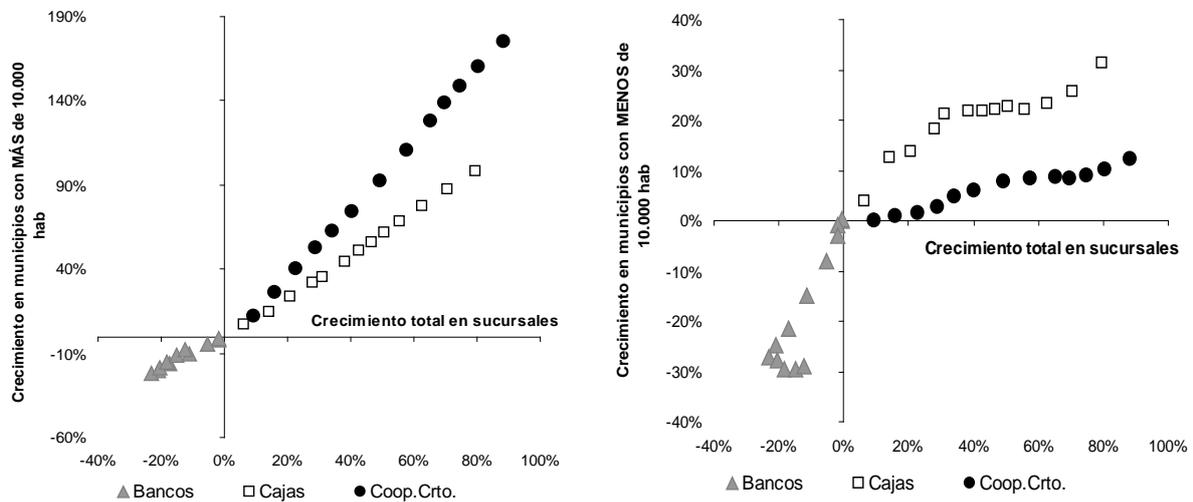
Durante este periodo, veintiuna cooperativas de crédito han sido objeto de fusión/absorción, haciendo que el censo de entidades disminuya año tras año. En estos casos, con la finalidad de obtener una única entidad para toda la serie temporal, metodológicamente se ha decidido sumar hacia atrás las cuentas anuales de las entidades que han participado en la fusión, obteniendo así un panel completo, aunque haya sido a costa de crear cooperativas de crédito ficticias, como consecuencia de unir los balances y cuentas de resultados de entidades que existían con forma jurídica propia. Esta solución se ha adoptado en Belmonte (2007, p. 253), Pastor (1996, p. 11) y Marco y Moya (1999, pp. 31-40), por citar algunos. Técnicamente, se ha optado por utilizar la base de datos MS-Access con objeto de reagrupar los datos individuales de las 95 cooperativas de crédito de 1995, en las 81 cooperativas que existían en 2008, así como para valorar en una misma moneda, euros, todas las variables implicadas en el estudio. La finalidad consiste en presentar la evolución de las siguientes variables:

- Cuota de mercado y peso de las sucursales instaladas por cada tipo de entidad bancaria en función del tamaño del municipio, es decir, con menos de 10.000 habitantes y con más de 10.000 habitantes.
- Indicador de socialización de los clientes del sector de cooperativas de crédito. Para ello se propone observar la relación que existe entre el número de socios del sector de cooperativas de crédito y el de clientes, así como el peso de las operaciones de inversión crediticia por cada socio.
- Presentar la evolución de peso de los recursos propios sobre activos totales medios (RRPP s/ ATM's¹), como vía para clarificar la necesidad que tiene el sector de cooperativas de crédito de incrementar su volumen de recursos propios con el que garantizar el crecimiento de su activo, especialmente créditos. Para ello, la venta de aportaciones sociales se convierte en un instrumento más de captación de capital social.
- Evolución de la rentabilidad financiera del sector (ROE), que comúnmente se conoce como la rentabilidad para el accionista por cuanto que relaciona el volumen de beneficios con el montante de recursos propios de la entidad. Por tanto, se calcula como cociente entre los beneficios y los recursos propios, en su valor medio.

En concreto, una vez que se han organizado los datos, si se discrimina en función del número de habitantes de los diferentes municipios donde se instalan las entidades bancarias, se observa una clara tendencia hacia la apertura de oficinas en zonas urbanas (municipios más de 10.000 habitantes), siendo menor la intensidad de apertura en zonas más rurales o municipios de menor tamaño (gráfico 1). En la justificación de este fenómeno podemos hallar tanto explicaciones de mercado, como de carácter corporativo.

¹ Los recursos propios están constituidos por la suma del capital social, las reservas y el beneficio no distribuido. Por su parte, los activos totales medios consisten en una media del volumen de activo total del año actual y del anterior. En el caso de la banca, una de las partidas más importante del activo son los créditos sobre clientes.

GRÁFICO 1. INTENSIDAD EN EL CRECIMIENTO DE SUCURSALES EN FUNCIÓN DEL TAMAÑO DEL MUNICIPIO (1995 – 2008)



Fuente: INE, Banco de España. Elaboración propia

A la vista de los resultados obtenidos, para el periodo 1995-2008, se evidencia un notable cambio de tendencia del sector de las cajas de ahorros y de las cooperativas de crédito, especialmente de éstas últimas, pues presentan un marcado interés por la instalación de oficinas en grandes municipios, es decir, de más de 10.000 habitantes. En este sentido, la mayor predilección por los grandes municipios cuestiona la vocación original de estos dos tipos de entidades: cajas de ahorros y cooperativas de crédito (Balado, 2003, p. 193). Es por ello que la instalación en grandes municipios ya no es exclusiva de la banca en sentido estricto, de igual forma que ya no resulta adecuado presentar a las cajas de ahorros y a las cooperativas de crédito como entidades con un marcado carácter rural, puesto que demuestran un interés manifiesto por los grandes núcleos poblacionales.

En porcentaje, el peso de las sucursales que hay instaladas en municipios considerados como pequeños, menos de 10.000 habitantes, ha variado de manera considerable durante el horizonte temporal que se ha analizado, 1995-2008 (cuadro 1). En este sentido, aunque los tres tipos de intermediarios han reducido el peso de las sucursales instaladas en municipios de menos de 10.000 habitantes, las cooperativas de crédito se presentan como las entidades en las que más patente se ha hecho la dilución del *peso rural* en beneficio de otros municipios más importantes desde el punto de vista poblacional. Esta circunstancia ha obligado a cambiar el modelo de distribución bancario en las cooperativas de crédito, optando por un modelo de oficina bancaria basado en oficinas más grandes, más dotadas de capital humano, y, sobre todo, mucho más diversificadas.

En concreto, en 1995, el 57,8 por 100 de las sucursales de las cooperativas de crédito estaban instaladas en municipios pequeños, mientras que el 42,2 por 100 se concentraba en municipios grandes.

**CUADRO 1. CUOTA DE MERCADO Y PESO DE LAS SUCURSALES
INSTALADAS EN MUNICIPIOS PEQUEÑOS (MENOS DE 10.000 HAB.)
SOBRE EL TOTAL DE SUCURSALES POR TIPO DE ENTIDAD BANCARIA
(1995-2008)**

Año	Cuota de mercado			Peso		
	Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.
1995	43,4%	40,8%	15,9%	21,4%	27,4%	57,8%
1996	42,7%	41,7%	15,6%	21,5%	26,7%	55,0%
1997	41,3%	43,5%	15,2%	21,6%	27,0%	52,2%
1998	40,7%	44,0%	15,3%	21,6%	25,8%	49,8%
1999	39,5%	45,2%	15,3%	21,2%	25,2%	48,0%
2000	37,6%	46,7%	15,7%	20,8%	25,3%	46,9%
2001	35,7%	48,0%	16,3%	20,6%	24,1%	45,4%
2002	33,7%	49,3%	17,0%	20,3%	23,3%	43,4%
2003	32,7%	50,0%	17,3%	20,4%	22,8%	41,3%
2004	32,0%	50,6%	17,4%	20,3%	22,3%	39,5%
2005	31,9%	50,6%	17,5%	19,5%	21,5%	38,3%
2006	31,2%	51,2%	17,6%	18,5%	20,7%	37,5%
2007	30,8%	51,6%	17,6%	17,8%	20,1%	36,7%
2008	30,2%	52,4%	17,4%	17,4%	20,0%	35,8%

Fuente: INE, Banco de España. Elaboración propia.

Trece años más tarde la situación es la contraria: el 35,8 por 100 de las sucursales de las cooperativas de crédito se concentran en municipios pequeños, mientras que el 64,2 por 100 de las mismas lo hace en municipios de más de 10.000 habitantes. Es por ello que entendemos que la creciente orientación hacia los grandes núcleos de población ha supuesto un cambio en el modelo de negocio del sector de cooperativas de crédito, con la consecuente pérdida de empuje del medio rural, al cual financiaban de manera preferente (Server y Melián, 2001, p. 88).

Asimismo, durante el periodo 1995-2008, en valor absoluto, la banca comercial ha reducido su dimensión en 1.091 sucursales en municipios de menos de 10.000 habitantes, mientras que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito la incrementan en 1.113 y 168 sucursales, respectivamente. Sin embargo, si se centra el análisis en municipios de más de 10.000 habitantes resulta que la banca comercial ha disminuido su red en 1.098 oficinas, mientras que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito la incrementan en 9.222 y 1.767 sucursales, respectivamente. Estos resultados evidencian la especial predilección de la banca social por los grandes municipios (>10.000 habitantes) (para mayor detalle, véanse los cuadros 1 a 3 del anexo).

Sin embargo, por lo que respecta a la cuota de mercado en oficinas, a pesar de la mayor intensidad en la apertura en grandes municipios, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han ido ganando cuota en las poblaciones de menos de 10.000 habitantes, como consecuencia de la drástica reducción de sucursales que ha presentado la banca comercial en ese ámbito. A este respecto, resulta destacable la ganancia de cuota de mercado de las cajas de ahorros, que pasan del 40,8 por 100 en 1995, al 52,4 por 100 en 2008, especialmente como consecuencia de la política de expansión de La Caixa, muy diferente a la que siguen otras cajas de ahorros muy importantes (Fuentelsaz *et al.*, 2007).

Como consecuencia del intenso proceso de expansión de las cooperativas de crédito en municipios altamente poblados, a su vez con un tejido productivo más terciarizado, el cambio del tipo de clientes era más que esperado. En este sentido, la prestación de servicios que llevan a cabo las cooperativas de crédito es similar a la que realizan los bancos y las cajas de ahorros, con la salvedad de que el conjunto de operaciones activas con terceros no podrá representar más del 50 por 100 de sus recursos totales (artículo cuarto de la Ley 13/1989).

La bibliografía existente al respecto de la importancia de elemento social de las cooperativas de crédito señala la supremacía del elemento personal sobre el capital, puesto que se aplica el principio de “un socioun voto”. Al contrario de lo que ocurre en las entidades bancarias, donde los derechos políticos son proporcionales a la cuota de participación en el capital (Soler, 2002, p. 221). Esta peculiaridad de las cooperativas de crédito favorece la pérdida de relevancia de los socios individuales, cada vez más atomizados, quedando a merced de los administradores de las entidades cooperativas y no al contrario. Este hecho provoca que el *coste de agencia* pueda ser mayor en este tipo de entidades que en el caso de la banca y de las cajas de ahorros, ya que la amplia base social de la que constan las cooperativas de crédito no resulta relevante a la hora de elegir el consejo rector de las cooperativas y, mucho menos, para influir en la gestión de la misma (Spear, 2004, p. 21 y Mozas, 2004, p. 175).

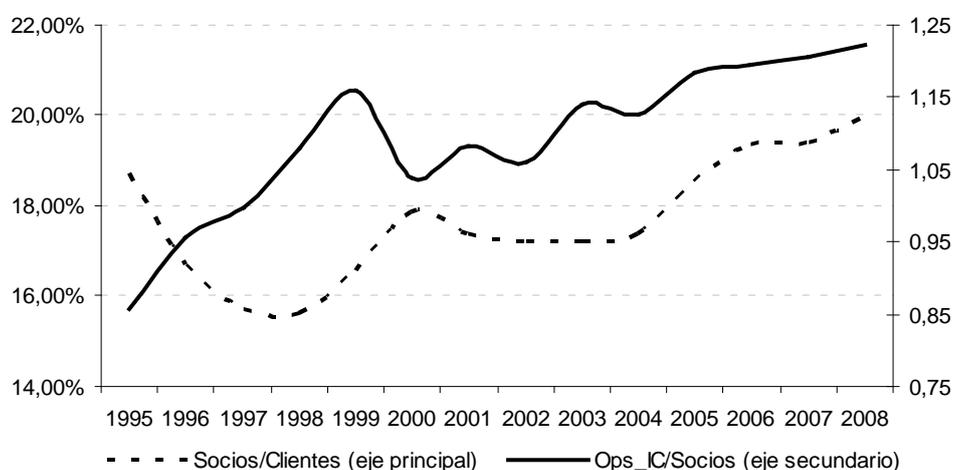
En el ámbito que estamos tratando, es decir, el de las cajas populares y profesionales y cajas rurales, observamos que cada vez es menor la participación efectiva de los socios en las asambleas, especialmente cuando la cooperativa aumenta su dimensión (Spear, 2004; Mozas, 2004) y cuando la actividad cooperativizada es baja (Chaves y Soler, 2004), como ocurre de facto en la mayoría de las cooperativas de crédito de España, frente a las cooperativas agrarias, que todavía mantienen una alta tasa de actividad cooperativizada.

Es por ello que, en ciertos casos, la adquisición del estatus de socio se produce de manera accidental y accesoria a una relación financiera, por cuanto que se utiliza la alta retribución de las aportaciones sociales como vía para captar clientes de pasivo, sin que medie tal intención en ellos. En otros casos, la condición de socio se logra tras la adquisición de una sola aportación social, tras la concesión de un crédito, a veces, con la intención de mejorar la fiscalidad de la operación de préstamo para la entidad cooperativa. Este hecho es un riesgo importante a la efectiva implantación de la responsabilidad social corporativa en las cooperativas de crédito, por cuanto que se merma uno de los ejes fundamentales de la misma: la implicación de los socios en la gestión de la empresa (Sholtens, 2006, p. 21).

Es muy probable que las cooperativas de crédito se hayan visto obligadas a aumentar la base social, de manera paralela al crecimiento de su balance, de tal manera que se haya optado por vincular socialmente a parte de la clientela de inversión crediticia, con objeto de garantizar el crecimiento del activo y, por ende, de la propia entidad (gráfico 2). Este hecho puede alejar la participación efectiva del socio en las cuestiones relevantes de la organización puesto que se difuminan y se aíslan sus intereses de tal manera que no influyen en el control de la gestión de la entidad (Scholtens, 2006, p. 21 y Stulz, 1988). En concreto, a partir de 2004, se produce un notable crecimiento del número de socios (más de 240.000 nuevos socios en sólo 2004 y 2005), tras varios años de estabilidad en la proporción de socios sobre clientes. Así, de los 975.183 socios que tenía el sector en 1995 se asciende a 2.096.531 en 2008, es decir, un 115,0 por 100 más, que supera ligeramente el 101,7 por 100 que se han incrementado el total de la clientela (5.208.754 clientes en 1995, frente a los 10.505.452 de 2008).

A partir del gráfico 2 se puede observar como el porcentaje de socios sobre el total de clientes ha ido en aumento durante el periodo considerado (desde el 18,72 por 100 de 1995 hasta el 19,95 por 100 de 2008). Se trata de un dato aparentemente positivo de cara a justificar la vocación social de las cooperativas de crédito. Sin embargo, en el eje secundario de ese mismo gráfico también se presenta la evolución del número de operaciones de inversión crediticia por cada socio, que ha pasado de 0,86 operaciones a 1,22, desde 1995 a 2008, respectivamente. Este aumento del número de operaciones de inversión crediticia por cada socio podría significar que los socios hacen cada vez más operaciones de activo o que hay más clientes no socios que realizan operaciones de activo.

GRÁFICO 2. INDICADOR DE SOCIALIZACIÓN DE LOS CLIENTES DEL SECTOR DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (1995 Y 2008)

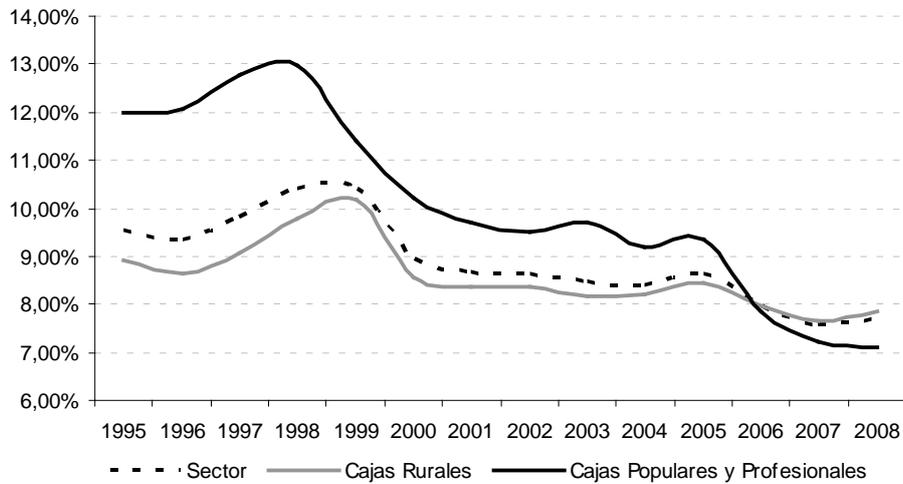


Fuente: UNACC. Elaboración propia.

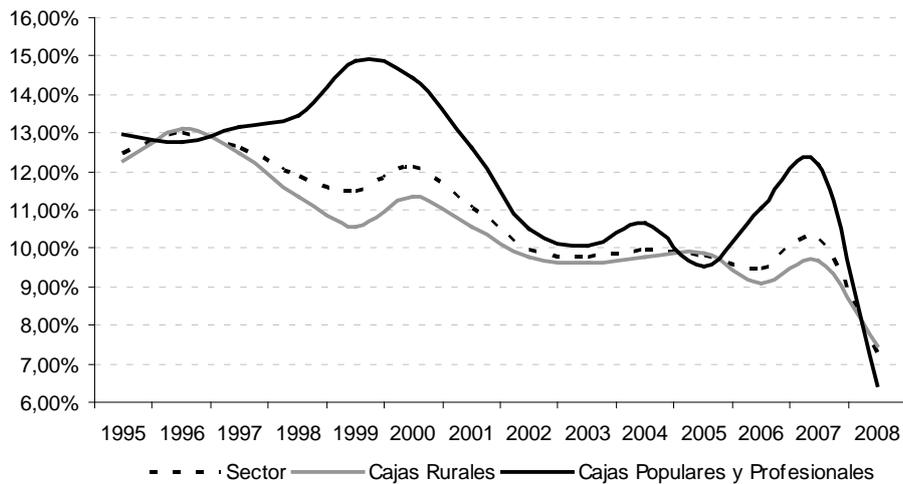
No obstante, a pesar de que el incremento de la base social sigue un crecimiento ligeramente superior al número de clientes, con el consiguiente aumento de la proporción de socios sobre clientes, la contribución de cada uno de ellos al crecimiento de los recursos propios (RRPP) ha sido cada vez menor (gráfico 3), al tiempo que también ha sido menor la rentabilidad financiera, ROE, que obtienen por sus aportaciones sociales (gráfico 4). Según el tipo de entidad, las cajas populares y profesionales son las que más han reducido el peso de recursos propios sobre activos totales medios, así como la rentabilidad financiera que se derivan de sus aportaciones sociales.

Por todo ello, entendemos que el deseo por vincular como socio a un potencial cliente, que no siente el *deseo natural* de ser socio, se enmarca en una clara estrategia de diversificación en la captación de recursos propios (que se catalogarían como recursos ajenos si el cliente no hubiese sido vinculado como socio) y como vía para cumplir con el artículo cuarto de la Ley 13/1989².

² Ley 13/1989 de 26 de Mayo, de Cooperativas de Crédito. Artículo 4º - Operaciones. "Las Cooperativas de Crédito podrán realizar toda clase de operaciones activas, pasivas y de servicios permitidas a las otras entidades de crédito, con atención preferente a las necesidades financieras de sus socios. En cualquier caso, el conjunto de

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DEL PESO DE LOS RR.PP SOBRE ATMS (1995-2008)

Fuente: UNACC. Elaboración propia.

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DEL SOCIO - ROE (1995-2008)

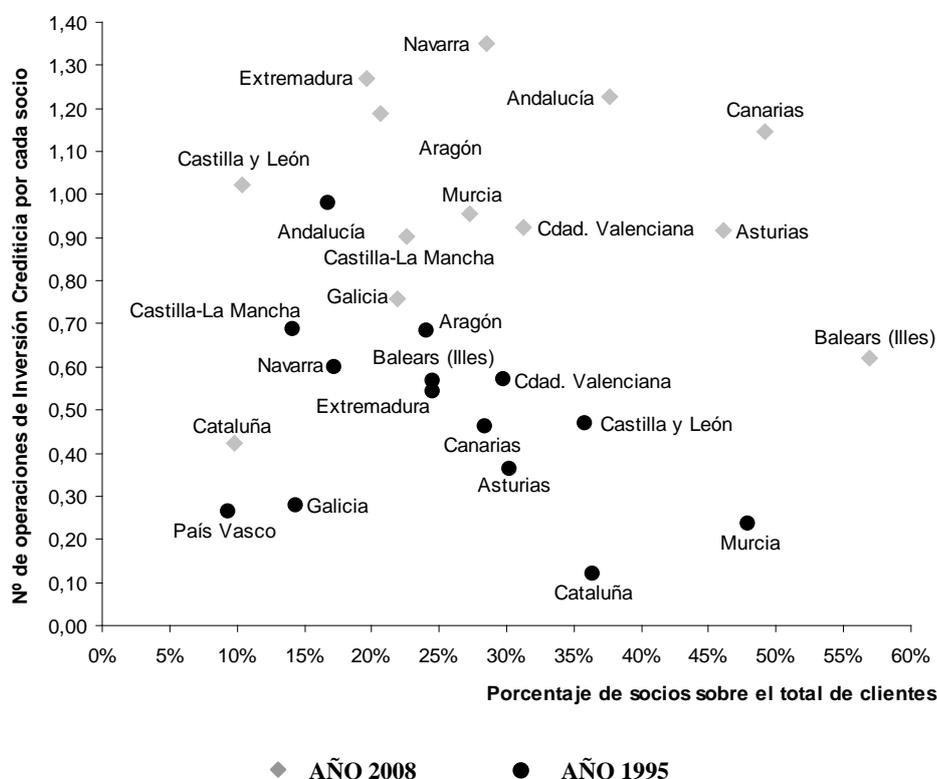
Fuente: UNACC y elaboración propia.

Así pues, la observación de los gráficos 2, 3 y 4 sugiere un paso decidido del sector de las cooperativas de crédito hacia la *mercantilización* de su actividad, pues el deseo por incrementar el negocio relega al socio a un segundo plano, como eje vertebrador de la actividad societaria, al que cada vez se le considera más como un cliente. En este sentido, el control y escrutinio público de la actividad de la cooperativa de crédito, en la línea de la teoría de los *stakeholders* (Freeman, 1984), pasa en una mayor proporción a los distintos grupos de referencia, y, en general, al conjunto de la sociedad.

las operaciones activas con terceros de una Cooperativa de Crédito no podrá alcanzar el 50 por 100 de los recursos totales de la Entidad....(sigue)”

A continuación, en el gráfico 5 se presenta el comportamiento de la inversión crediticia por socio y del peso de los socios sobre los clientes de las distintas cooperativas de crédito, que previamente han sido agrupadas por las comunidades autónomas donde declaran su domicilio social. Asimismo, se han tenido en cuenta dos momentos del tiempo: 1995 y 2008, con el objetivo de presentar los posibles cambios que se han producido en el sector, a escala regional. Para ello se ha representado con un círculo los datos correspondientes al ejercicio 1995 y con un rombo los que corresponden a 2008. En el cuadro 4 del anexo se presentan los valores exactos par cada comunidad autónoma, así como la media nacional.

GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERACIONES DE INVERSIÓN CREDITICIA POR SOCIO Y DEL PESO DE LOS SOCIOS SOBRE EL TOTAL DE LOS CLIENTES DEL SUBSECTOR DE CAJAS RURALES (1995 Y 2008)



(*) En la serie de 2008 se excluye del gráfico a País Vasco, con valores de 5,66 por 100 de socios s/clientes y de 5,07 operaciones de inversión crediticia por socio.

Fuente: UNACC. Elaboración propia.

En concreto, en 2008 todas las comunidades autónomas han visto incrementada la ratio de operaciones de inversión crediticia por cada socio (eje de ordenadas), pues presentan un valor en el eje de ordenadas superior. Sin embargo, no se ha producido, de forma homogénea, una mejora sensible en la relación de socios sobre clientes (eje de abscisas), salvo en el caso de las Islas Baleares, Canarias, Andalucía y Asturias. Es por ello que se justificaría una apertura masiva del sector de cooperativas de crédito hacia las operaciones de inversión crediticia con clientes no socios.

Resulta especialmente relevante el caso de la Región de Murcia que en 1995 uno de cada dos clientes de las cooperativas de crédito era socio, mientras que en 2008 la situación ha cambiado sensiblemente, reduciéndose el porcentaje de socios sobre clientes (27,09 por 100),

al tiempo que se incrementaba el de operaciones de inversión crediticia por cada socio (gráfico 5). En este sentido, los datos de 1995 para Cataluña y Murcia presentan bastante coherencia, puesto que el bajo peso del número de operaciones de inversión crediticia por cada socio se debe a la presencia mayoritaria de cajas rurales foráneas que actúan como cualquier entidad de crédito. En estos territorios, las cooperativas de crédito foráneas se afanan en captar clientes e incrementar su volumen de negocio, mientras que el núcleo social sigue muy vinculado a sus localidades de origen. Es el caso de Cajamar, caja rural de origen andaluz, que lleva años incrementando su cuota de mercado en ambas comunidades autónomas.

Por otra parte, la evolución que experimentan Navarra, Andalucía, Aragón, y Canarias, que desde 1995 a 2008 presentan un ascenso notable en la ratio de operaciones de inversión crediticia por socio, pues crecen más las operaciones de activo que el nivel de socios, puede deberse a los recientes procesos de concentración que se han producido en dichas comunidades autónomas. En este sentido, las ganancias de dimensión son las que están motivando la menor participación efectiva de los socios en las asambleas, favoreciendo una baja actividad cooperativa (Chaves y Sajardo, 2004, p. 37). En concreto, los recientes procesos de concentración del sector se han protagonizado principalmente en estas regiones, junto con la Comunidad Valenciana (Belmonte, 2007, p. 39).

Asimismo, es previsible que en el futuro se asista a nuevos procesos de concentración que acentúen la menor participación efectiva de los socios, puesto que se prioricen otros objetivos: como pueda ser el deseo de diversificar el negocio bancario, disfrutar de las ventajas de la aplicación de economías de escala a ciertos procesos y la consecución de mejores ratios de eficiencia.

Finalmente, a pesar de los riesgos y costes de agencia que supone la relegación del socio a un mero instrumento financiero y su asimilación al cliente, sí podemos decir que existe una gran oportunidad para estas cooperativas de incorporar al resto de grupos de referencia (*stakeholders*) a los objetivos (ya *socializados*) de la entidad. Es decir, las cooperativas de crédito, y, en general, la banca social, cuenta con una ventaja añadida para la integración efectiva y creíble de los tres desempeños en su modelo de gestión: el económico-financiero, el social y el ambiental.

5. CONCLUSIONES

Los importantes cambios que se están produciendo en el escenario financiero internacional afectan decisivamente a las entidades bancarias, que, desde un enfoque netamente institucional, no tienen más remedio que adaptarse a un mercado mucho mayor y más diverso (enfoque institucional). A menor escala que el resto de intermediarios, las cooperativas de crédito se reorientan claramente hacia un posicionamiento de negocio universal, en clara convergencia con la actividad que llevan a cabo los bancos y las cajas de ahorros.

La herencia fundacional de las primeras cooperativas de crédito hacía presagiar un sólido desarrollo de la responsabilidad social corporativa en este sector, como pilar fundamental de la economía social. Sin embargo, hay evidencias de la pérdida de relevancia del socio cooperativo, a favor de los clientes no socios. Es por ello que podríamos calificar la actual situación como de etapa aproximativa y muy superficial de la aplicación y asunción de la responsabilidad social corporativa y, especialmente, de la orientación de éstas a los distintos grupos de interés – *stakeholders* –.

En la última década, a la vista de los datos que presenta el sector de cooperativas de crédito en España, se advierte cierta tendencia hacia la *desruralización* de su actividad, por cuanto que se prefiere la instalación en grandes municipios, de más de 10.000 habitantes. En este sentido, de los tres tipos de entidades bancarias, las cooperativas de crédito han sido las que más activamente han disminuido el peso de las sucursales instaladas en municipios pequeños (menos de 10.000 habitantes), desde el 58 por 100 de 1995, hasta el 36 por 100 de 2008. Sin embargo, aún mantienen su cuota de mercado en los municipios menos importantes, aunque a mucha distancia de las cajas de ahorros.

Asimismo, resulta evidente la pérdida de relevancia de la figura del socio, cada vez más atomizado, con un rol más próximo al de un cliente común y con menor interés por la participación en la Asamblea General, a pesar de que cada vez es mayor la base social. Adicionalmente, en cuanto a su participación financiera en la cooperativa, el montante de aportaciones sociales disminuye su peso en el volumen de recursos propios de las cooperativas. Es cierto que hay más socios, pero con menos relevancia financiera y de control de la gestión, pues en algunos casos comienza a adquirirse la condición de socio como consecuencia de la contratación de un producto financiero, sin que medie el interés de pertenencia e implicación con los objetivos sociales de la cooperativa de crédito.

La naturaleza cooperativa y la vocación de las cajas populares y profesionales, así como de las cajas rurales, muy alejada del enfoque *shareholder* de las empresas cotizadas plantean un punto de partida inmejorable para acometer políticas, medidas e instrumentos de responsabilidad social corporativa. Esta realidad hace que el enfoque de la responsabilidad social corporativa, así como uno de sus pilares fundamentales, el buen gobierno corporativo/cooperativo, presente ciertas peculiaridades en el sector de cooperativas frente a las entidades financieras cotizadas: los bancos. La vocación social de éstas y las nuevas demandas sociales están propiciando una revisión de la misión de estas entidades, pero también de los conceptos de democracia empresarial, de legitimidad y de representatividad de los órganos societarios.

Finalmente, en los próximos años asistiremos a un claro proceso de profundización en los elementos de la responsabilidad corporativa, aunque para ello sería interesante que comenzara a proliferar un claro elenco de indicadores de responsabilidad social corporativa que arroje luz sobre la evolución del sector en este ámbito. En concreto, a partir de la revisión de la bibliografía internacional al respecto, la valoración de la orientación del sector de cooperativas de crédito hacia la RSC podría facilitarse si:

1. Se incrementase la información sobre la participación de los *stakeholders* en la gestión de la cooperativa. Para ello, por ejemplo, habría que hacer hincapié en reflejar en la afluencia de los socios a la asamblea anual, presentar cómo participan los empleados y los socios en la gestión cotidiana de la cooperativa, etc.
2. Se recopilasen indicadores del impacto socio económico del Fondo de Educación y Promoción en las distintas zonas de influencia de las distintas cooperativas de crédito. Este dato sería de utilidad al resto de entidades del sector para evitar la duplicidad de acciones y ajustarse lo más posible a aquellos ámbitos menos desarrollados.
3. Se mostrasen los resultados de las cuentas anuales según la triple cuenta de resultados de su modelo de negocio: la económico-financiera, la social y la ambiental.

6. BIBLIOGRAFÍA

- BALADO GARCÍA, C. (2003): “El amplio papel social de las cajas de ahorros. La eficiencia económica y el liderazgo social”, *Economistas*, nº 98, pp. 191-205.
- BELMONTE, L. J. (2007): *El sector de cooperativas de crédito en España. Un estudio por Comunidades Autónomas*, Consejo Económico y Social de Andalucía – Colección Premio de Investigación, Sevilla.
- BELMONTE, L. J. y PLAZA, J. A. (2008): “Análisis de la eficiencia en las cooperativas de crédito en España. Una propuesta metodológica basada en el análisis envolvente de datos (DEA)”, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 63, pp. 113-133.
- BERGÉS, A. y FERNÁNDEZ DE LIS, S. (2008): “El año en que se secó la liquidez”, *Economistas*, vol. 26, nº 116, pp. 112-119.
- CHAVES, R. y SAJARDO, A. (2004): “Economía política de los directivos de las empresas de economía social”, *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 48, pp. 31-52.
- CHAVES, R. y SOLER, F. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*, CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, Valencia.
- COLLINS, E., KEARINGS, K. y ROPER, J. (2005): “The risks in relying on stakeholder engagement for the achievement of sustainability”, *Electronic Journal of radical Organization Theory*, vol. 9, nº 1, pp. 1-20.
- COMITÉ DE BASILEA (2004), *Nuevo Acuerdo de Capitales*.
- CORTÉS, F. J. (2002): “El modelo económico almeriense y su financiación”, *Boletín Económico del ICE, Información Comercial Española*, nº 2728, pp. 17-26.
- CUADRADO ROURA, J.R. (2003): “Expansión y dinamismo del sector servicios”, *Información Comercial Española*, nº 811, pp. 273-296.
- DE LA CUESTA, M. y GARCÍA-VERDUGO, J. (1999): “Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución espacial del crédito”, *Cuadernos de Información Económica*, nº 144-145, pp. 138-148.
- FREEMAN, R. E. (1984): *Strategic Management: A Stakeholders Approach*, Pitman Press, Boston.
- FUENTELESAZ, L. et al. (2008): “La reestructuración de la red de oficinas en el sector bancario español: 1995-2005”, *Papeles de Economía Española*, nº 114, pp. 173-189.
- GARCÍA, A. (2005): “Estrategias de expansión en el sector bancario español: consecuencias en la estructura de mercado y el valor de la franquicia”, *Análisis Financiero Internacional*, nº 119, pp. 5-30.
- GJOLBERG, M. (2009): “Measuring the immeasurable? Constructing an index of CSR practices and CSR performance in 20 countries”, *Scandinavian Journal of Management*, vol. 25, nº 1, pp. 10-22.
- HALME, M, ROOME, N. y DOBERS, P. (2009): “Corporate responsibility: Reflections on context and consequences”, *Scandinavian Journal of Management*, vol. 25, nº 1, pp. 1-9.

- HUMPHREYS, M. y BROWN, AD. (2008): “An analysis of corporate social responsibility at credit line: A narrative approach”, *Journal of Business Ethics*, vol. 80, nº 3, pp. 403-418.
- ILLUECA, M., PASTOR, J.M. y TORTOSA, E. (2005): “El efecto de la expansión geográfica sobre la productividad de las cajas de ahorros españolas”, *Perspectivas del Sistema Financiero*, nº 83, pp. 37-54.
- JOHNSEN, D. B. (2003): “Socially Responsible Investing: A Critical Appraisal”, *Journal of Business Ethics*, nº 43, pp. 219-222.
- Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, B.O.E. de 31 de mayo de 1989.
- MARCO, M. A. y MOYA, I. (1999): “La creación de valor empresarial y la eficiencia en el proceso de producción bancario”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 1, pp. 31-40.
- MOZAS, A. (2004): “La violación del modelo de gestión democrático en las cooperativas oleícolas”, CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 48, pp. 167-191.
- NORTH, D. (1990), “A transaction cost theory of politics,” *Journal of Theoretical Politics*, Cambridge University Press, 2 (No. 4), pp. 355-367.
- PALOMO, R. y GONZÁLEZ, M. (2004): “Un contraste de la divergencia en el modelo de negocio de las entidades financieras de la economía social: cajas de ahorros y cooperativas de crédito”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 83, pp. 85-114.
- PALOMO, R. y VALOR, C. (2001): *Banca cooperativa. Entorno financiero y proyección social*, UNACC, Madrid.
- PASTOR, J.M. (1996): “Diferentes metodologías para el análisis de la eficiencia de los bancos y cajas de ahorros españolas”, *Documentos de trabajo de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la CECA*, nº 123/1996.
- RODRÍGUEZ, J. (2008): “El sector financiero español. 25 años de transformación: caso Santander”, *Universia Business Review*, nº 17, pp. 30-39.
- RUIZ, M., DE LOS RIOS, A. y TIRADO, P. (2009): “La responsabilidad social y la crisis económica. ¿Responden las entidades financieras españolas a los grupos de interés?”, CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 33-58.
- SCHOLTENS, B. (2009): “Corporate Social Responsibility in the International Banking Industry”, *Journal of Business Ethics*, vol. 86, nº 2, pp. 159-175.
- SCHOLTENS, B. (2006): “Finance as a driver of corporate social responsibility”, *Journal of Business Ethics*, vol. 68, nº 1, pp. 19-33.
- SCHUTTER, A. (1981), *The economic theory of institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SERVER, R. y CAPÓ, J. (2009): “La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las Sociedades Cooperativas”, CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, pp. 7-31.
- SERVER, R. y MELIÁN, A. (2001): “Evaluación de la eficiencia de las entidades financieras en las secciones de crédito de las cooperativas”, *Investigación Agraria*, vol. 16, pp. 87-103.

- SOLER, F. V. (2002): “La identidad cooperativa como garantía de futuro: Las cooperativas de crédito ante la trivialización de sus principios”, CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 40, pp. 215-242.
- STULZ, R. M. (1988): “Managerial Control of Voting Rights: Financing Policies and the Market for Corporate Control”, Journal of Financial Economics, nº 20, pp. 25-54.
- SPEAR, R. (2004): “El gobierno democrático en las organizaciones cooperativas”, CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 48, pp. 11-30.
- TURKER, D. (2009): “Measuring Corporate Social Responsibility: A Scale Development Study”, Journal of Business Ethics, vol. 85, nº 4, pp. 411-427.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (1995 a 2008): Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales, Servicio de Estudios de la UNACC. Madrid.

ANEXO

CUADRO 1. TOTAL MUNICIPIOS CON PRESENCIA DE ENTIDAD BANCARIA

Año	Número municipios	Nº sucursales			Cuota de mercado			Peso		
		Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.
1995	3.234	17.600	12.968	2.393	53,4%	39,3%	7,3%	100,0%	100,0%	100,0%
1996	3.234	17.527	13.800	2.511	51,8%	40,8%	7,4%	100,0%	100,0%	100,0%
1997	3.234	17.518	14.790	2.669	50,1%	42,3%	7,6%	100,0%	100,0%	100,0%
1998	3.234	17.300	15.658	2.822	48,4%	43,8%	7,9%	100,0%	100,0%	100,0%
1999	3.234	17.282	16.626	2.961	46,9%	45,1%	8,0%	100,0%	100,0%	100,0%
2000	3.234	16.694	17.010	3.088	45,4%	46,2%	8,4%	100,0%	100,0%	100,0%
2001	3.234	15.615	17.944	3.226	42,4%	48,8%	8,8%	100,0%	100,0%	100,0%
2002	3.234	14.570	18.506	3.434	39,9%	50,7%	9,4%	100,0%	100,0%	100,0%
2003	3.234	13.898	19.010	3.626	38,0%	52,0%	9,9%	100,0%	100,0%	100,0%
2004	3.234	13.564	19.548	3.803	36,7%	53,0%	10,3%	100,0%	100,0%	100,0%
2005	3.234	14.013	20.193	3.905	36,8%	53,0%	10,2%	100,0%	100,0%	100,0%
2006	3.234	14.399	21.111	4.016	36,4%	53,4%	10,2%	100,0%	100,0%	100,0%
2007	3.234	14.961	22.129	4.152	36,3%	53,7%	10,1%	100,0%	100,0%	100,0%
2008	3.234	15.411	23.303	4.328	35,8%	54,1%	10,1%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: INE, Banco de España. Elaboración propia.

CUADRO 2. MUNICIPIOS CON MÁS DE 10.000 HABITANTES

Año	Número municipios	Nº sucursales			Cuota de mercado			Peso		
		Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.
1995	602	13.827	9.420	1.011	57,0%	38,8%	4,2%	78,6%	72,6%	42,2%
1996	608	13.753	10.114	1.131	55,0%	40,5%	4,5%	78,5%	73,3%	45,0%
1997	617	13.730	10.797	1.276	53,2%	41,8%	4,9%	78,4%	73,0%	47,8%
1998	626	13.557	11.619	1.418	51,0%	43,7%	5,3%	78,4%	74,2%	50,2%
1999	633	13.618	12.433	1.541	49,4%	45,1%	5,6%	78,8%	74,8%	52,0%
2000	637	13.224	12.705	1.640	48,0%	46,1%	5,9%	79,2%	74,7%	53,1%
2001	651	12.403	13.620	1.763	44,6%	49,0%	6,3%	79,4%	75,9%	54,6%
2002	665	11.613	14.187	1.944	41,9%	51,1%	7,0%	79,7%	76,7%	56,6%
2003	673	11.064	14.677	2.130	39,7%	52,7%	7,6%	79,6%	77,2%	58,7%
2004	681	10.815	15.194	2.302	38,2%	53,7%	8,1%	79,7%	77,7%	60,5%
2005	697	11.283	15.857	2.409	38,2%	53,7%	8,2%	80,5%	78,5%	61,7%
2006	711	11.737	16.736	2.511	37,9%	54,0%	8,1%	81,5%	79,3%	62,5%
2007	721	12.305	17.672	2.630	37,7%	54,2%	8,1%	82,2%	79,9%	63,3%
2008	721	12.729	18.642	2.778	37,3%	54,6%	8,1%	82,6%	80,0%	64,2%

Fuente: INE, Banco de España. Elaboración propia.

CUADRO 3. MUNICIPIOS CON MENOS DE 10.000 HABITANTES

Año	Número municipios	Nº sucursales			Cuota de mercado			Peso		
		Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.	Bancos	Cajas	Coop. Crto.
1995	2.632	3.773	3.548	1.382	43,4%	40,8%	15,9%	21,4%	27,4%	57,8%
1996	2.626	3.774	3.686	1.380	42,7%	41,7%	15,6%	21,5%	26,7%	55,0%
1997	2.617	3.788	3.993	1.393	41,3%	43,5%	15,2%	21,6%	27,0%	52,2%
1998	2.608	3.743	4.039	1.404	40,7%	44,0%	15,3%	21,6%	25,8%	49,8%
1999	2.601	3.664	4.193	1.420	39,5%	45,2%	15,3%	21,2%	25,2%	48,0%
2000	2.597	3.470	4.305	1.448	37,6%	46,7%	15,7%	20,8%	25,3%	46,9%
2001	2.583	3.212	4.324	1.463	35,7%	48,0%	16,3%	20,6%	24,1%	45,4%
2002	2.569	2.957	4.319	1.490	33,7%	49,3%	17,0%	20,3%	23,3%	43,4%
2003	2.561	2.834	4.333	1.496	32,7%	50,0%	17,3%	20,4%	22,8%	41,3%
2004	2.553	2.749	4.354	1.501	32,0%	50,6%	17,4%	20,3%	22,3%	39,5%
2005	2.537	2.730	4.336	1.496	31,9%	50,6%	17,5%	19,5%	21,5%	38,3%
2006	2.523	2.662	4.375	1.505	31,2%	51,2%	17,6%	18,5%	20,7%	37,5%
2007	2.513	2.656	4.457	1.522	30,8%	51,6%	17,6%	17,8%	20,1%	36,7%
2008	2.513	2.682	4.661	1.550	30,2%	52,4%	17,4%	17,4%	20,0%	35,8%

Fuente: INE, Banco de España. Elaboración propia.