

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: francisco.Soler@uv.es

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 *ñadjetivo precisoö*, 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 artificialidad 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 *hedge 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 p 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 burbuja.

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 *monocultivo hipotecario*, 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 *normalización* del mercado inmobiliario con *ritmos de actividad más moderados y sostenibles*, 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.

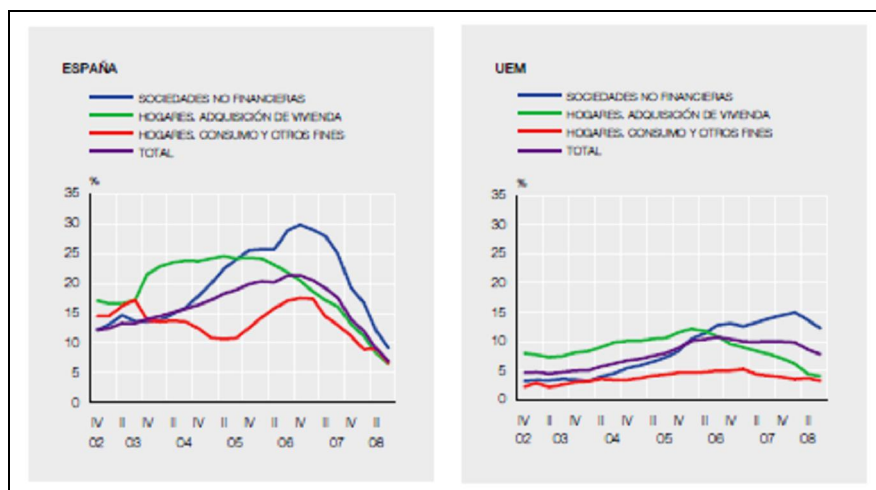
El punto de inflexión se produjo tras iniciarse el cambio de tono de la política monetaria, y, como puede observarse, se inicia con la moderación en el crecimiento de los préstamos a los hogares para la compra de inmuebles, que posteriormente se extiende al resto de los segmentos. En la UEM, en cambio, 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.

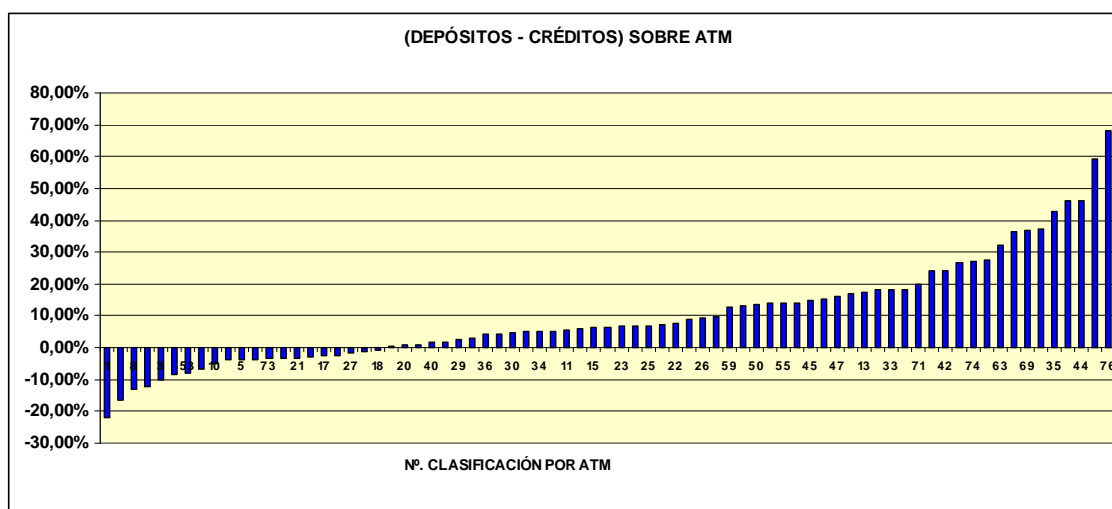
En el caso concreto de las cajas rurales, un análisis individual de la brecha de financiación de cada entidad⁷, clasificadas en función de su dimensión por Activos Totales

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.

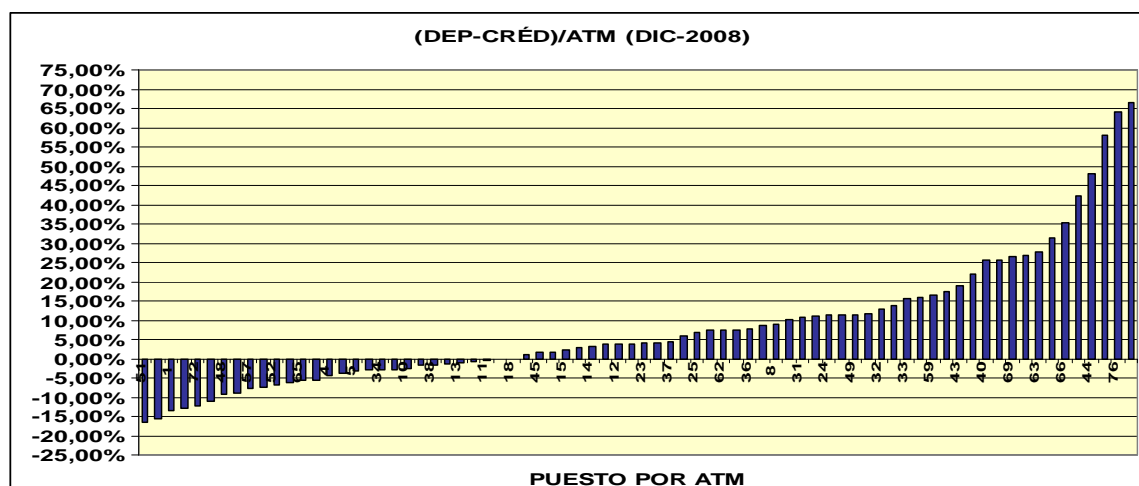
A nivel agregado, el cálculo de la ratio (Depósitos-Créditos)/ATM ofrece un resultado, para el conjunto de las cajas rurales, del -5,96% al cierre del ejercicio 2007; mientras que al cierre del ejercicio 2008, la tendencia creciente de años anteriores cambia sustancialmente, situando el indicador en 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 "subprime". 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

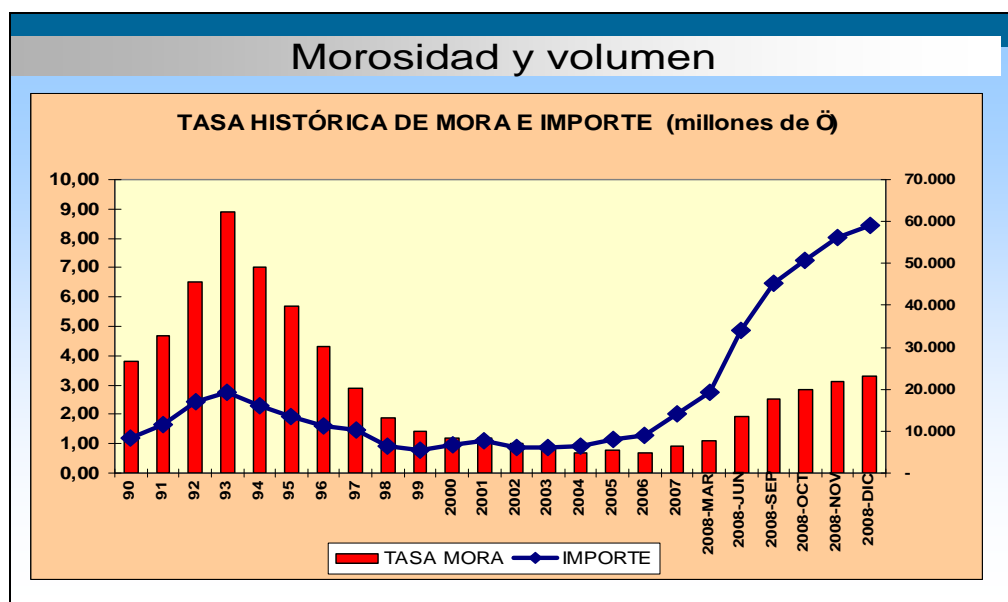
En enero de 2009 la tasa de morosidad del conjunto del sector bancario se situó en el 3,87% de los 1,86 billones de euros prestados por el conjunto de entidades financieras (una tasa 5 veces mayor que en verano de 2007, cuando se sitúa el preludio de la crisis actual). Esta tasa del 3,87% sería hasta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

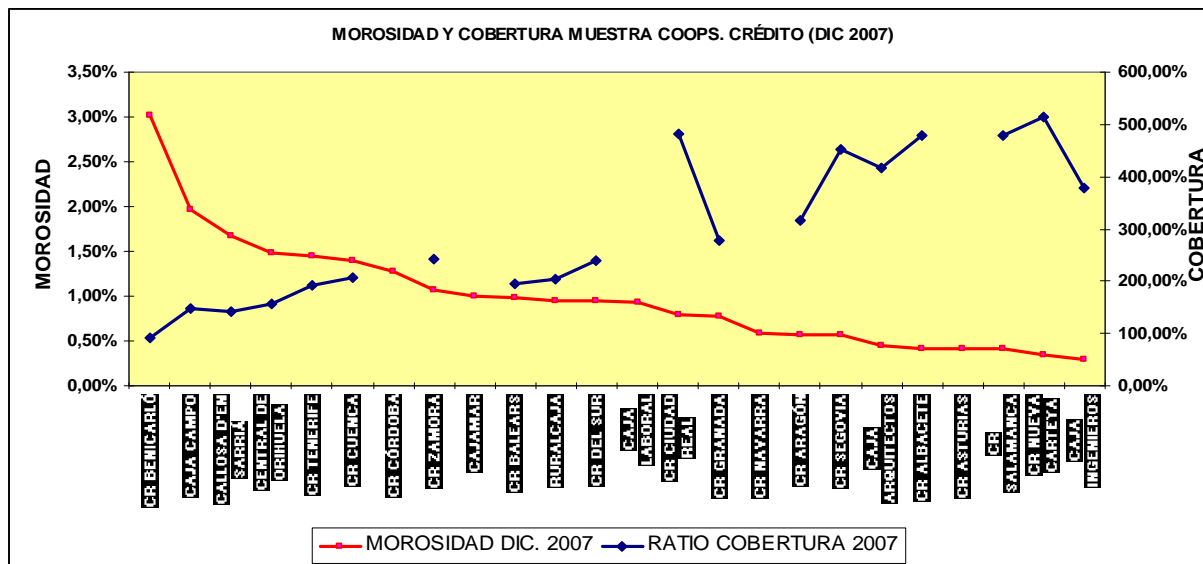
La difícil situación del sector inmobiliario concretada para las entidades financieras en los créditos concedidos a promotores, compradores de vivienda y empresas relacionadas con el sector de la construcción, es la principal responsable del crecimiento de la tasa de morosidad. Según datos del Banco 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 los 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.

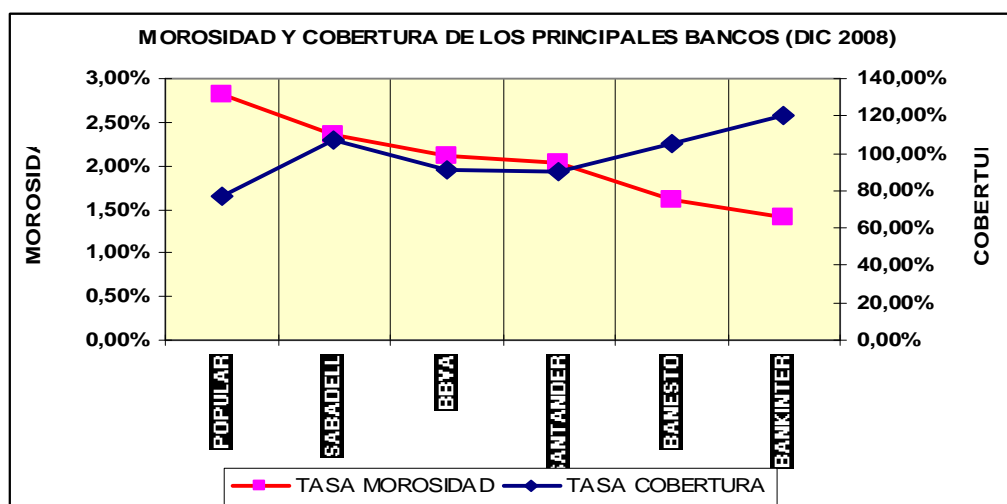
cierre de este trabajo sólo se dispone de pocos datos para el ejercicio 2008, por lo que se ha renunciado a su análisis.

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



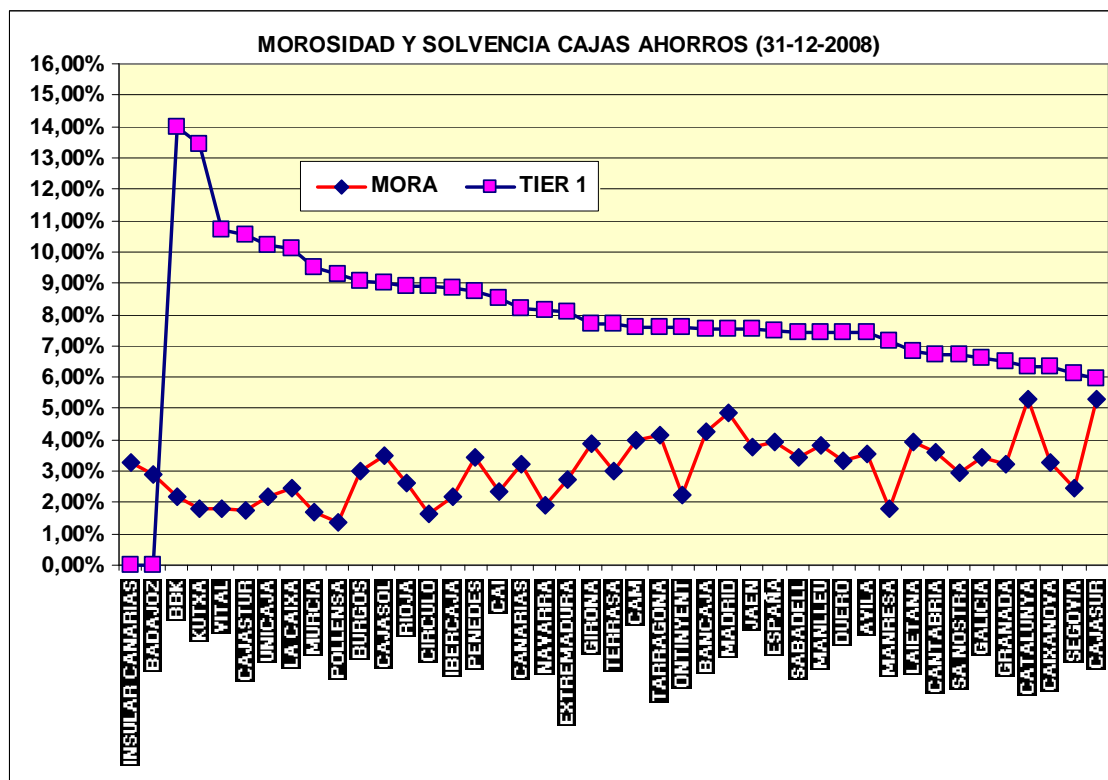
Fuente: elaboración propia a partir de las entidades con los datos públicos. La discontinuidad de la línea os espacios en blanco en algunas entidades corresponden con indisponibilidad del dato de tasa de cobertura.

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).

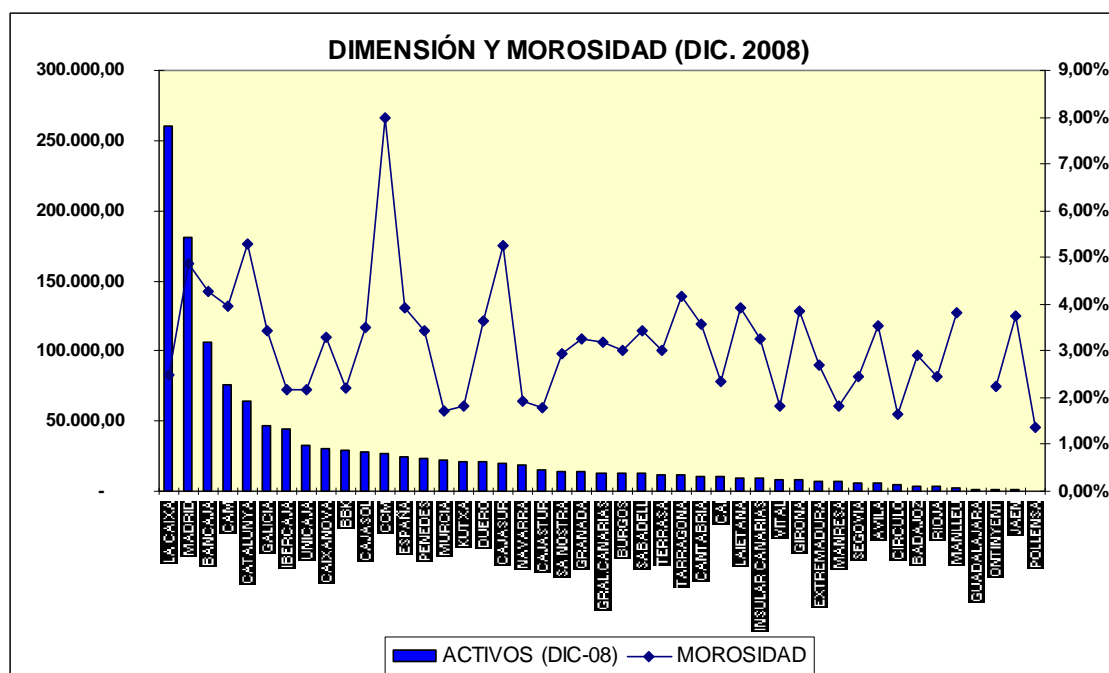
Cuadro 8. Tasas de morosidad y cobertura en una muestra de bancos

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 p y % sobre total)	74.934	27.166 (36,25%)	40.366 (53,86%)	3.381 (4,51%)	4.051 (5,40%)
Provisiones (millones p)	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	ECA	
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 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 repercuta 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), «el sistema de banca universal de cercanía al cliente permite continuar generando negocio en una etapa de desapalancamiento como la que estamos viviendo».

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

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Incapacidad de cubrir toda la demanda de financiación 2. Fuerte dependencia del sector inmobiliario y de la construcción
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Preferencia del cliente bancario por la banca minorista de proximidad 2. Elevado control y supervisión del Banco de España 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 òproducto ganchoö 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 responde 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 òpresiõn 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 òreforzadaö 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. òLa banca española ante la crisis financieraö, *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. «El sesgo inmobiliario del sector financiero español», *Economistas*, número extraordinario, 2007, p. 11-27.
- FERNÁNDEZ DE LIS, S. y GARCÍA MORA, A. «Algunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista española», *Estabilidad financiera*, nº 15, 2008, p. 55-72.
- FUENTES EGUSQUIZA, I. «Evolución de la brecha créditos-depósitos y de su financiación durante la década actual», *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. «End games strategies for declining industries», *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.* «La investigación en materia de cooperativas de crédito y grupos cooperativos», *Revista CIRIEC-España*, nº 56, 2006, p. 25-64.
- MELIÁN, Amparo. «El fenómeno concentratorio como estrategia de crecimiento en las cajas rurales españolas. El Grupo Caja Rural», REVESCO, *Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 82, 2004, p. 89-112.
- MOODY'S. *Internacional Structured Finance* (Report), 4º Trimestre, 2008.
- MULINO, M. «El contenido informativo de la Encuesta sobre Préstamos Bancarios acerca de la evolución del crédito en España y en la UEM», *Boletín Económico del Banco de España*, diciembre, 2008, p. 71-83.

- PALOMO, Ricardo y SANCHIS, Joan Ramón. «Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica», *Estudios de Economía Aplicada*, nº 26 (1), 2008, p. 89-132.
- PALOMO, Ricardo y GONZÁLEZ, M. «Un contraste de la divergencia en el modelo de negocio de las entidades financieras de economía social: cajas de ahorros y cooperativas de crédito», *REVESCO Revista de estudios cooperativos*, núm. 83, 2004, p. 85-114.
- PALOMO, Ricardo; SANCHIS, Joan Ramón; SOLER, Francisco. «Situación actual de las cajas rurales españolas ante la crisis financiera. Análisis de sus causas y efectos», XII *Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa*, 2009, Murcia, 24-26 de junio.
- PALOMO, Ricardo. «Cooperative Banking Groups in Europe: Comparative Analysis of the Structure and Activity», *Revista CIRIEC-España*, núm. 62, 2008, p. 87-114.
- SALAS, Vicente y SAURINA, D. «Credit risk in two institutional settings: Spanish commercial and saving banks», *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. «Las relaciones banca-industria en España. Un estudio empírico sobre las participaciones de las entidades de crédito en el capital de las empresas no financieras», *Perspectivas del Sistema Financiero* núms. 63-64, 1998, p. 83-102.
- SOLER, Francisco. «La financiación de la adquisición de viviendas: crecimiento y sus repercusiones para las cooperativas de crédito españolas», *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.