



CIRIEC-España, Revista de Economía
Pública, Social y Cooperativa

ISSN: 0213-8093

ciriec@uv.es

Centre International de Recherches et
d'Information sur l'Economie Publique, Sociale
et Coopérative

Melián Navarro, Amparo; Sanchis Palacio, Joan Ramon; Soler Tormo, Francisco
El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos
de crisis
CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, núm. 68, agosto, 2010, pp. 111-
139
Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative
Valencia, Organismo Internacional

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17418681007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 68, Agosto 2010, pp. 111-139**

El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis

Amparo Melián Navarro

Universidad Miguel Hernández de Elche

Joan Ramon Sanchis Palacio

Universitat de València

Francisco Soler Tormo

Universitat de València

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

© 2010 CIRIEC-España

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

El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis

Amparo Melián Navarro

Catedrática de Escuela Universitaria. Universidad Miguel Hernández de Elche

Joan Ramon Sanchis Palacio

Profesor Titular Universidad y miembro del IUDESCOOP, de la Universitat de Valencia

Francisco Soler Tormo

Profesor Asociado de la Universitat de València y miembro de IUDESCOOP

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objeto analizar el papel que el Crédito Cooperativo desempeña en la financiación de las iniciativas de emprendimiento que surgen desde la Economía Social. Para ello, se realiza un estudio sobre las características de las necesidades de financiación externa que tienen este tipo de iniciativas y se contrasta con las peculiaridades del crédito cooperativo en España, tratando de identificar los puntos de conexión entre la oferta y la demanda de ambos tipos de entidades. En la actualidad, la situación de crisis económica ha supuesto una restricción importante del crédito a las empresas, lo que puede perjudicar la creación de empresas y el emprendimiento en general. En este contexto, las cooperativas de crédito pueden jugar un papel positivo en la obtención de fuentes financieras adecuadas a las circunstancias.

PALABRAS CLAVE: Crédito Cooperativo, Emprendimiento, Economía Social, Desarrollo Local, Inserción sociolaboral.

CLAVES ECONLIT: G210, J540, P130, R510.

Le crédit coopératif en tant qu'instrument financier pour la promotion des initiatives entrepreneuriales en période de crise

RESUME : Le présent travail a pour objet d'analyser le rôle que joue le crédit coopératif dans le financement des initiatives entrepreneuriales qui apparaissent dans le cadre de l'économie sociale. Pour ce faire, on effectue une étude portant sur les caractéristiques des besoins de financement externe que présentent ces types d'initiatives, les résultats sont ensuite comparés aux particularités du crédit coopératif en Espagne. L'objectif de cette comparaison est d'identifier les points de connexion entre l'offre et la demande de ces deux types d'entités. Actuellement, la situation de crise économique a impliqué une restriction importante du crédit aux entreprises, ce qui peut porter préjudice à la création d'entreprises et aux initiatives entrepreneuriales en général. Dans ce contexte, les coopératives de crédit peuvent avoir un rôle positif dans l'obtention de sources de financement adaptées aux circonstances.

MOTS CLÉ : Crédit coopératif, initiative entrepreneuriale, économie sociale, développement local, intégration socio-professionnelle.

Cooperative credit as a financial tool to boost entrepreneurship in times of crisis

ABSTRACT: The objective of the present work is to analyze the role that Cooperative Credit plays in financing the entrepreneurship initiatives that arise out of the Social Economy. To this end, the characteristics of the external financing needs of this type of initiative are studied and compared with the peculiarities of cooperative credit in Spain, attempting to identify the points of connection between the supply and demand of these two types of organisation. At present, the economic crisis has caused a considerable restriction in the credit available to companies, which can be detrimental to the creation of companies and to entrepreneurs in general. In this situation, the credit cooperatives can play a positive role in finding sources of finance to suit the circumstances.

KEY WORDS: Cooperative credit, entrepreneurs, social economy, local development, social and vocational integration.

1.- Introducción. Necesidades de financiación para el emprendimiento social en el ámbito del Desarrollo Local

El emprendimiento social que tiene lugar en el ámbito del Desarrollo Local y cuyo fin es la inserción sociolaboral de colectivos con mayor riesgo de exclusión está demostrando ser una fórmula especialmente adecuada para la generación de empleo estable y de calidad (Sanchis Palacio y Melián, 2009; Melián y Campos, 2010). Mediante la creación de empresas locales, especialmente en la forma jurídica de cooperativa o de otras clases de empresas de Economía Social, como las sociedades laborales, las sociedades agrarias de transformación, las asociaciones y fundaciones, entre otras, se consigue crear una red empresarial propia con un fuerte arraigo en la comunidad local a la cual pertenecen.

Sin embargo, uno de los principales obstáculos en los procesos de constitución de empresas locales de Economía Social dirigidas a la inserción sociolaboral es la dificultad para obtener fuentes de financiación externas adecuadas a las necesidades de los colectivos emprendedores de dichas iniciativas (Sanchis Palacio y Campos Climent, 2005). La débil estructura de capital que caracteriza a esta clase de entidades, las obliga a buscar fondos financieros externos que no siempre son fáciles de conseguir por las fuertes imposiciones en cuanto a condiciones, garantías y avales que acarrear.

En este sentido, las entidades de crédito cooperativo (cooperativas de crédito profesionales y populares, cajas rurales y secciones de crédito de cooperativas) han desempeñado tradicionalmente una labor importante en la financiación de dichas iniciativas. No obstante, en la actualidad, con el proceso de implantación de la banca ética o solidaria y los microcréditos, la banca comercial y las cajas de ahorros se han sumado con fuerza a este segmento del mercado; además, se está produciendo un crecimiento espectacular del fenómeno del emprendimiento en el ámbito del desarrollo local y la inserción sociolaboral, lo que lo convierte en un sector de gran potencial de crecimiento para las entidades de crédito. Es por ello que las entidades de crédito cooperativo han de realizar un esfuerzo por modernizar y actualizar su oferta crediticia dirigida a estos colectivos, más si se tiene en cuenta que estas entidades especializadas en el crédito cooperativo han perdido, en los años previos a la crisis, cuota de mercado en términos relativos en comparación con bancos y cajas de ahorro.

El presente trabajo tiene por objeto analizar el papel que el Crédito Cooperativo desempeña en la financiación de las iniciativas de emprendimiento que surgen desde la Economía Social en el ámbito del Desarrollo Local, así como tratar de identificar sus expectativas futuras en dicho contexto. Para ello, se realiza un estudio sobre las características de las necesidades de financiación externa que tienen este tipo de iniciativas y se contrasta con las peculiaridades del crédito cooperativo en España, tratando de identificar los puntos de conexión entre la oferta y la demanda de ambos tipos de entidades.

El proceso a través del cual las entidades que operan en el ámbito del Desarrollo Local obtienen fondos de financiación externa se denomina *finware* o financiación del desarrollo local, el cual adquiere una dimensión estratégica clave dentro de este proceso de inserción sociolaboral (Sanchis Palacio, 2006).

Tradicionalmente, el máximo responsable en la financiación de las iniciativas de inserción sociolaboral dentro del ámbito del Desarrollo Local han sido las Administraciones Públicas. Sin embargo, este modelo clásico de financiación del Desarrollo Local, que tiene sus orígenes en el modelo de financiación autonómica surgido de la Constitución Española de 1978 y su posterior desarrollo legislativo, y en las políticas procedentes de la Unión Europea a través de las Iniciativas Comunitarias y los Fondos Estructurales, presenta importantes inconvenientes, como son:

- 1) La escasez e insuficiencia de recursos financieros disponibles para cubrir las expectativas de las distintas acciones que se requieren, sobre todo en el ámbito local, dado que aunque las Administraciones Locales han ido asumiendo cada vez mayores responsabilidades en la prestación de servicios, no siempre han ido unidas a una mayor disponibilidad financiera,
- 2) La dependencia política de los fondos recibidos, lo que hace que los resultados políticos (beneficios a muy corto plazo y vistosos) primen sobre los resultados sociales (beneficios a largo plazo y efectivos)
- 3) El carácter temporal y coyuntural de la financiación de las acciones de inserción sociolaboral, ya que los fondos utilizados están asociados a determinados proyectos limitados en el tiempo, de manera que cuando finaliza el proyecto, los fondos desaparecen, y
- 4) Los fondos financieros procedentes de las Administraciones Públicas suelen ser inadecuados e inapropiados para las Iniciativas de Inserción Sociolaboral, dado que proceden de convocatorias oficiales caracterizadas por una cierta rigidez y pensadas desde un ámbito macroeconómico y central, frente a visión microeconómica y local).

En definitiva, el modelo tradicional de financiación del Desarrollo Local ha quedado obsoleto, lo que obliga a replantear desde una perspectiva estratégica (global e integrada) la manera de obtener financiación para implementar las Iniciativas de Inserción Sociolaboral. Conocer la oferta crediticia existente en la actualidad, diferenciando con claridad entre la que procede de las entidades bancarias clásicas o convencionales (aunque cada vez ofrecen más productos denominados éticos o solidarios) de la procedente de las nuevas entidades de banca ética que surgen con un destacado enfoque innovador, puede ser determinante en el éxito del emprendimiento local.

En el sentido apuntado anteriormente, el nuevo modelo propuesto, partiendo del carácter endógeno del Desarrollo Local, debería basarse en dos pilares fundamentales: 1) la descentralización de la financiación, que ha de ir unida a una dotación de fondos más realista hacia las Administraciones Locales, para que éstas puedan financiar los servicios y las actividades que vienen asumiendo durante los últimos años; y 2) la búsqueda de fuentes de financiación alternativas entre la iniciativa privada, mediante la implementación de una estrategia de cooperación en red que favorezca y potencie la colaboración entre los diferentes agentes, públicos y privados, implicados en las acciones de Desarrollo

Local, como por ejemplo las entidades de crédito en sus ámbitos locales. La creación de bancos éticos al servicio de las propias entidades que los constituyen (empresas de inserción, fundaciones, etc.) puede ser también una opción válida.

Ahora bien, la procedencia de la financiación para llevar adelante acciones de inserción sociolaboral en el ámbito del Desarrollo Local puede ser complementaria y diferente según el tipo de acción de que se trate. Así, diferenciando entre los tres niveles de financiación del Desarrollo Local (financiación de las grandes infraestructuras, financiación de los equipamientos locales y de las estructuras técnicas locales), y la financiación de las actuaciones empresariales y emprendedoras, se puede establecer una red de relaciones entre los diferentes tipos de entidades e instituciones implicadas en el proceso, tomando como base los siguientes criterios:

En primer lugar, todas aquellas acciones vinculadas a las grandes infraestructuras del desarrollo (telecomunicaciones, transportes, soporte del territorio, etc.) han de estar financiadas en gran medida por las Administraciones Públicas superiores (Unión Europea, Administración Central y Administraciones Autonómicas) en colaboración con grandes empresas y con las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito). Estas infraestructuras de transporte y comunicaciones son necesarias para favorecer el contacto entre las empresas locales que surgen del emprendimiento social y los mercados de proveedores y de bienes y servicios a los cuales se dirigen.

En segundo lugar, las acciones de los equipamientos locales y de las estructuras técnicas locales deberán ser financiadas de manera coparticipada por distintos agentes públicos y/o privados próximos al territorio o comunidad donde se llevan a cabo las acciones, en cuyo caso la Administración Local deberá asumir un papel protagonista. La creación de estructuras locales sólidas como polígonos industriales e infraestructuras sociales puede contribuir a potenciar el emprendimiento local al dotar a las micro y pequeñas empresas locales de los elementos estructurales que requieren para favorecer su relación con la población a la cual se dirigen.

Por último, las acciones relacionadas con las empresas locales y la gestión de proyectos, acciones que están muy ligadas al propio desarrollo económico y social del territorio, se han de financiar a partir de la cooperación y el consenso de los diferentes agentes públicos y privados que intervienen en el proceso. En este caso es muy importante conseguir fuentes de financiación propias, independientes de las decisiones políticas, adecuadas al contexto en el cual se van a llevar a cabo y no coyunturales. En este caso, el compromiso de las entidades de crédito, principalmente de aquellas que de alguna manera están vinculadas a la Economía Social (cooperativas de crédito y en menor medida cajas de ahorro), puede ser un elemento determinante en el éxito de las estrategias de financiación del Desarrollo Local para la consecución de Iniciativas de Inserción Sociolaboral.

Durante los últimos años, numerosas entidades de crédito, fundamentalmente cooperativas de crédito y cajas de ahorro, se están sumando a las iniciativas que incluyen todo tipo de servicios de crédito y ahorro dirigidos a colectivos desfavorecidos que tienen grandes dificultades para acceder a préstamos, créditos, seguros, transferencias de fondos y otros instrumentos financieros necesarios para

implantar y consolidar sus proyectos empresariales. Estos programas incluyen los microcréditos, aunque no exclusivamente.

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

En la actualidad, algunos Ayuntamientos están llegando a acuerdos de colaboración con determinadas entidades de crédito privadas, bien de forma directa o bien indirectamente por medio del Instituto de Crédito Oficial (entidad pública¹) al objeto de desarrollar programas de microfinanzas dirigidos al apoyo de iniciativas cuya acción principal es la creación de pequeñas empresas locales. De esta manera, se obtienen nuevas fórmulas de financiación de las Iniciativas de Inserción Sociolaboral mucho más flexibles y adaptadas a las necesidades concretas de los colectivos hacia los cuales se dirigen.

También es posible movilizar a otros agentes locales en la búsqueda de fuentes de financiación alternativas, mediante la creación de redes de cooperación en las que participen activamente los diferentes actores que intervienen en el proceso del Desarrollo Local. En este sentido, el papel de las asociaciones empresariales también puede ser determinante².

En otros casos son las propias entidades de crédito las que toman la iniciativa de iniciarse en los programas de microfinanzas, generalmente mediante la creación de una fundación dependiente de la entidad. Este tipo de iniciativas permite a las entidades que las llevan a cabo aumentar su imagen y prestigio al asumir una determinada responsabilidad social corporativa (Gutiérrez-Nieto, 2005b). Pero no sólo eso, además les supone el aumento de su cuota de mercado al entrar a competir en nuevos segmentos de mercado con un enorme atractivo, dado que muestran tasas de crecimiento elevadas al ofrecer préstamos y créditos a colectivos con una gran capacidad emprendedora (inmigrantes, mujeres, ...).

El nuevo escenario surgido con la crisis económica supone reforzar y modificar algunos planteamientos relativos al emprendimiento social:

En primer lugar, se reafirma la necesidad de llevar a cabo iniciativas generadoras de empleo estable y de calidad, en las que los trabajadores participen y se sientan identificados con sus proyectos empresariales, sobre todo cuando el paro está volviendo a afianzarse como la primera preocupación económica.

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

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

En segundo lugar, el desarrollo local se ve mediatizado por la creciente falta de recursos. La explosión de la burbuja inmobiliaria ha repercutido de forma especial en el debilitamiento de las finanzas municipales que, en un contexto de creciente endeudamiento, se ven forzadas a atender prioritariamente su solvencia.

Finalmente, la crisis financiera ha centrado la prioridad de las entidades de crédito en la minimización de los efectos de la morosidad y del deterioro de los activos sobre su solvencia, lo que genera una fuerte aversión a asumir riesgos y unos esfuerzos extraordinarios para reforzar sus recursos propios.

Estos dos últimos planteamientos dificultan el desarrollo de iniciativas de desarrollo local, precisamente cuando éstas son más necesarias. En este contexto, tanto las entidades especializadas encuadradas bajo el paraguas de “banca ética”, las cooperativas de crédito como las cajas de ahorro, pueden jugar un papel primordial en la financiación del Desarrollo Local: las cooperativas de crédito por ser entidades cooperativas privadas vinculadas, desde sus orígenes, a las necesidades sociales de determinados colectivos con grandes dificultades de acceso a los fondos de financiación (pequeños y medianos agricultores, trabajadores autónomos, ...); y las cajas de ahorro por la existencia de una Obra benéfico-social, que precisamente ha de estar dirigida al desarrollo de este tipo de iniciativas. En los apartados posteriores del presente trabajo se pasa a analizar el papel que estas diferentes clases de entidades de crédito desempeñan en la financiación de las iniciativas de inserción sociolaboral en general y del emprendimiento local en particular.

2.- Financiación de las Iniciativas de Inserción Sociolaboral a través de entidades especializadas: la banca ética

La preocupación por la financiación de proyectos de inserción sociolaboral nació en el seno de las propias instituciones que los promovieron ante las dificultades encontradas para obtener créditos convencionales, por parte de unas entidades cuyos objetivos estaban encorsetados por criterios de estricta rentabilidad económica. Ello llevó al convencimiento de que los proyectos que amplían sus beneficios más allá de los evaluables directamente en efectivo, por su carácter de bienes públicos o sociales en el sentido definido por Samuelson, requieren de instrumentos e instituciones apropiados a sus necesidades.

El impulso de estas iniciativas ha partido de la sociedad civil organizada. Conscientes de la debilidad que supone su atomización, las organizaciones sin ánimo de lucro han emprendido un proceso de agrupamiento en redes en las que la creación de una entidad financiera “ética” puede servir de argamasa en la consolidación del sector y su actividad.

En España, la primera experiencia de unir la inserción sociolaboral con el novedoso mundo de las microfinanzas se remonta a 1987, cuando la fundación catalana *Acción Solidaria contra el Paro* planteó la aplicación de microcréditos para potenciar la auto-ocupación y facilitar la adquisición de herramientas de trabajo, en colaboración con ayuntamientos y consejos comarcales. A partir de entonces se han ido consolidando iniciativas de distinta procedencia: la impulsada por la Federación Española de Entidades de Inserción, liderada por *Caritas*; proyectos de colectivos surgidos de empresas en crisis y del movimiento vecinal preocupados por dar un sentido ético a sus inversiones (*Coop 57*³ o la Asociación para la Financiación Solidaria); el movimiento preocupado por la discriminación laboral de la mujer (*Fundació Internacional de la Dona Treballadora*, o la filial española de la *Women's World Banking*); y la acción social de entidades financieras sin fin de lucro, en especial cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Gran parte de estos esfuerzos están convergiendo en un ambicioso proyecto de banca ética impulsado por la fundación *Fiare*. Su origen se remonta a 2001, cuando la asociación de empresas de inserción vasca *Gizatea*, liderada por *Caritas*, plantea el proyecto de construcción ciudadana de una banca ética, sustentada en redes y organizaciones sociales. Para ello, en 2003 se constituye como una fundación independiente sin ánimo de lucro, y en 2005 formaliza un acuerdo con la *Banca Popolare Etica de Padua*, por el que se convierte en una agencia de dicho banco y abre oficinas en Bilbao, Pamplona y San Sebastián. Los depósitos captados crecieron en los primeros años de actividad, pasando de 7 millones de euros en 2006, a 14 en 2007 y a 21 a finales de 2009.

En 2009, a las 70 organizaciones vascas unidas al proyecto, se suman 275 asociaciones y coordinadoras del resto del Estado, impulsadas por *Caritas*, Coordinadoras de ONG y la Comisión Española de Ayuda al Refugiado (CEAR), con el objetivo de constituirse en una cooperativa de crédito que opere con criterios alternativos al sistema bancario tradicional y orientada a la financiación de actividades con impacto social. Para tal fin, *Fiare* aspira a reunir 5 millones de euros de capital social para 2011, asumiendo las agencias existentes hasta el momento, y establecer convenios de asociación con otros bancos éticos de Francia e Italia. Entre tanto, en 2010 se incorporó al proyecto la cooperativa de servicios financieros *Coop 57*.

Las otras experiencias de *bancos éticos* en España, orientados exclusivamente a la financiación de empresas que contribuyan al desarrollo sostenible y aporten un valor añadido medioambiental, social y cultural, proceden de iniciativas de otros países europeos. El caso más relevante es el *Triodos Bank*, entidad creada en Holanda en 1980, como banco independiente que es titularidad de instituciones activas en la economía social. Sus inversiones se destinan a los siguientes sectores:

3.- *Coop57* es una cooperativa de servicios financieros constituida en 1995 en Cataluña por cooperativas y otras entidades de la Economía Social, que se dedica a financiar las actividades de sus empresas socios. Según datos de finales del año 2000, la cooperativa había destinado 450.000 € a la financiación de unos 30 proyectos desarrollados por sus 31 cooperativas socias y sus tres socios adheridos (Ballesteros, 2005), alcanzando la cifra de 750.000 euros en 2005.

- Naturaleza y medio ambiente, en especial al desarrollo de energías renovables, agricultura orgánica, conservación del entorno natural, etc.
- Economía social, promoción de colectivos marginados, promoción de las asociaciones sin fin de lucro y cooperativas, autoempleo, etc.
- Necesidades básicas, como educación, sanidad, cuidado de personas necesitadas, promoción del arte en todas sus manifestaciones, etc.
- Cooperación al desarrollo, mediante programas de microcrédito, comercio justo o equitativo, etc.

Además de los tradicionales productos de depósito y fondos de inversión, los clientes del Triodos pueden adquirir *certificados de acción*, en los que se identifica la operación a financiar, pudiéndose beneficiar de ciertas plusvalías ligadas al éxito de la misma. Los logros alcanzados por esta institución le permitieron su expansión, primero a Bélgica (1993) y posteriormente al Reino Unido (1995) y España (2004). En nuestro país ha realizado alianzas sociales con ONGs para el desarrollo de sus productos, como el *Ecodepósito* (Amigos de la Tierra, Ecologistas en Acción, Greenpeace, SEO Birdlive y WWF Adena) o la *Cuenta Justa* (IDEAS, Intermon Oxfam, SETEM), con la Fundación ONCE, así como con agentes sociales de los sectores en los que desarrolla su actividad (energías renovables).

Finalmente, también está presente en España desde 2000 la cooperativa *Oikocredit, Ecumenical Development Cooperative Society*, creada en 1974 en los Países Bajos y extendida por todo el mundo, especializada en el desarrollo de proyectos dirigidos a personas desfavorecidas del Tercer Mundo.

Algunas entidades de economía social, en especial las cajas de ahorros, han desarrollado productos de ahorro solidario, en los que los depósitos obtenidos se invierten en programas sociales, solidarios o ambientales, al tiempo que una parte de los intereses se destinan directamente a financiar organizaciones no gubernamentales. De este modo, se contribuye a reforzar lazos entre entidades con finalidad social, que pueden llegar a consolidar redes estables bajo el auspicio de una caja de ahorros o una cooperativa de crédito.

Tabla 1. Productos solidarios de cajas de ahorro y cooperativas de crédito

Entidad	Producto	Organizaciones beneficiarias	% de intereses donados
BBK	Depósito solidario	Fundación BBK Solidarioa (inserción sociolaboral)	50
La Caixa	Depósito solidario	Cruz Roja, Intermon Oxfam, Médicos sin Fronteras, Caritas	20-100
La Caixa	Depósito estrella solidario	Cruz Roja, Intermon Oxfam, Médicos sin Fronteras, Caritas	100
Triodos	Ecodepósito	Amigos de la Tierra, Ecologistas en Acción, Greenpeace, SEO, Adena	Plantación de árbol y suscripción a una ONG ambiental
Triodos	Depósitos actúa	Amnistía Internacional	0-100
Triodos	Cuenta Justa	Ideas, Intermon Oxfam, Setem	0-100
Caixa Popular	Llibreta solidària	Red Enclau (Atelier, Ingenieros sin fronteras, IUNA y Cerai)	100
Caixa Popular	Dipòsit Solidari	Red Enclau	100 (más 25% adicional donado por la Caixa)
Caixa Popular	Fondo Solidario	Fundació Nova Feina	50
Caixa Catalunya	Dipòsit solidari	Fundació un Sol Mon	0-100
CAN	Cuenta cívica	A elegir por el cliente	A elegir por el cliente
C. Colonya	Llibreta Estalvi étic	Fundació Deixalles	50
Caja Vital	Fondo solidario	Médicos Mundi, Setem, Asociación Africanista	0-100

FUENTE: Elaboración propia a partir de páginas web de distintas entidades.

2.1. La experiencia del microcrédito: el Grameen Bank

Popularmente se asocia el microcrédito con la figura de Muhammad Yunus⁴, el *banquero de los pobres*, y su institución, el Grameen Bank. Dicho banco nació en 1976, tras la terrible hambruna de 1974 y sus devastadores efectos entre la población de Bangla Desh, que constituyeron una motiva-

4.- El reconocimiento internacional de Muhammad Yunus, profesor de la Universidad de Chittatong (Bangla Desh), se aprecia en los galardones que le han sido concedidos, como el Premio para la Libertad (1995), Premio Internacional UNESCO-Simón Bolívar (1996), el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia (1998), el Premio Cooperación Internacional de la Caja de Granada (2001) el Premio Internacional "Reino de Navarra" (2001), Medalla de Oro al mérito civil del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales español (2005), etc. En 2006 fue investido Doctor Honoris Causa por tres universidades valencianas. Como colofón a este reconocimiento, recibió ese mismo año el Premio Nobel de la Paz.

ción especial a la hora de sensibilizar a un grupo de universitarios, dirigidos por Yunus, para buscar una salida a la desesperante situación. La solución no era otra que la de facilitar el acceso al crédito para los más necesitados, partiendo de la idea de que un préstamo, aún siendo de pequeña cuantía, tiene efectos tremendamente dinamizadores cuando el receptor parte de la nada y, por tanto, no puede ofrecer ninguna garantía. Con ello se pretendía dotar de medios de capital a los pobres, crear oportunidades de autoempleo, huir de la usura de los prestamistas locales y, en definitiva, transformar el círculo vicioso de “baja renta, bajo ahorro, baja inversión”, en un círculo virtuoso “baja renta, inyección de crédito, inversión, más renta, más ahorro y mayor inversión”.

Los éxitos obtenidos a nivel local favorecieron su extensión a escala regional y nacional. Así, en 1983, el proyecto inicial de microcréditos se afianzó con la constitución formal en un banco independiente, sujeto a la regulación nacional⁵. En la actualidad, este banco es propiedad en un 94% de socios-usuarios pobres, mientras que el 6% restante pertenece al Estado.

Su relevancia en la sociedad bengalí se logra gracias a su estructura piramidal. La base la forman grupos de cinco personas que controlan y supervisan el conjunto de microcréditos concedidos a alguno de los miembros del grupo. Cada 10 ó 15 grupos constituyen un centro, y un conjunto de centros forman una agencia. A su vez, las agencias se agrupan regionalmente y en la cúpula se sitúa la sede central nacional. Todo ello facilita una estrecha proximidad al medio que se financia, una descentralización en la actividad y, al mismo tiempo, una fuerte cohesión como grupo.

Gracias a ello se soslayan las trabas que supone la falta de garantías colaterales en unos préstamos de reducido importe unitario y normalmente a plazo de un año. La falta de garantías, como indica el propio Yunus, se suple con el amor propio y el ejemplo de los que pidieron prestado con anterioridad. Los destinatarios de los préstamos son mayoritariamente mujeres. De hecho, el 96% de los socios del Grameen Bank son mujeres pobres, las cuales han demostrado ser un arma eficaz contra la pobreza. Finalmente, pese a las características de su actividad y los presagios de la banca tradicional, el índice de fallidos es reducido (el índice de devolución es del 98,3%) y, por tanto, las expectativas futuras son favorables.

El éxito del Grameen Bank favoreció el desarrollo de distintos tipos de empresas de vocación social de una amplia gama de sectores, como Grameen Trust (1986), Grameen Phone (1996), Grameen Shakti dedicada a la difusión de paneles solares (1996), Grameen Shikha para el desarrollo de la educación (1997), Grameen Software (1999), Grameen Khitwear (1997), la *join venture* Grameen Danone Foods (2006), Globalkids Digital y en proyecto una Bolsa para los pobres⁶.

5.- El Grameen Bank, literalmente banco rural, se inspiró en las cooperativas de crédito, ampliamente difundidas en el subcontinente indio. Siguiendo el modelo Raiffeisen, ya en 1880 el gobierno de Madrás en el sur de la India, incentivó la creación de las primeras cooperativas, que se extenderían a todo el territorio colonial. A pesar de que en la actual Bangla Desh las cooperativas de crédito han cesado parte de su vigor inicial, su experiencia de asociación y de préstamos solidarios ha sido una de las bases del modelo Grameen (Morduch, 1999).

6.- La Increíble multinacional del profesor Yunus”, en *El Economista*, 23/10/2006.

El modelo de microcréditos de Grameen ha sido trasplantado a más de 50 países en los cinco continentes. Dentro de esas experiencias destaca el programa ACCIÓN, con una red de 25 organismos afiliados que trabajan en 13 países latinoamericanos y determinadas ciudades de EE.UU. Dentro de ellos, el afiliado más antiguo y más significativo es el Banco Solidario, conocido como Bancosol, de Bolivia, con más de 81.000 socios, de los cuales un 78% son mujeres. En África, desde 2005 opera concediendo créditos a través de la red *kiva.org*, entidad con sede en San Francisco, que permite canalizar recursos desde los EE.UU. y Europa hacia la llamada área swahili.

Menos sorprendentes, pero asimismo fructíferos, pueden calificarse los logros obtenidos en países desarrollados, donde se vaticinaban escasas posibilidades de implantación de este sistema. De hecho, el modelo Grameen ha sido aplicado en Programas de Autoempleo para Mujeres (WSEP) en guetos de grandes ciudades norteamericanas o para evitar el éxodo de mujeres en islas bálticas y escandinavas.

Como muestra de la implantación y desarrollo del sistema de microcréditos, en 1997 se celebró en Washington (EE.UU.) la Primera Cumbre mundial y el año 2005 fue considerado por las Naciones Unidas el Año Internacional del Microcrédito. El reconocimiento internacional obtuvo un espaldarazo con la concesión a Muhammad Yunus del Premio Nobel de la Paz en 2006, lo que a su vez supuso un incentivo al desarrollo del sistema y a la proposición de nuevas experiencias.

2.2. La acción social de las cajas de ahorros a través del microcrédito

Las cajas de ahorros se plantearon desde sus inicios como unas instituciones filantrópicas encaminadas a fomentar el ahorro popular. Durante el período de *statu quo* bancario encontraron su nicho de negocio en la financiación de hogares y sirvieron, gracias a sus excedentes de liquidez canalizados por medio de coeficientes de inversión, a la financiación de los proyectos impulsados por las administraciones públicas. Su carácter social venía marcado por su carácter de fundación que destina sus excedentes al mantenimiento de la Obra Benéfico Social.

La liberalización del mercado financiero español desde los años 80, facilitó su expansión y generó una potente capacidad competitiva en condiciones de igualdad con la banca privada. En esta situación, las cajas de ahorros ganaron cuota de mercado en créditos y depósitos, llegando a suponer aproximadamente la mitad del sistema financiero español, al tiempo que se producía una dilución de sus peculiaridades:

- dejan de financiar exclusivamente a la familias para participar activamente en negocios empresariales y en la adquisición de importantes carteras de grandes empresas,
- abandonan relativamente su especialización regional para expandirse territorialmente, sobre todo las más grandes, por todo el territorio español,
- sus órganos rectores pasan a estar controlados en gran medida por las administraciones públicas en donde se ubican,

- y priorizan la consolidación de reservas para sostener el crecimiento frente al mantenimiento de una obra social en la que, en muchos casos, prevalece el impacto mediático de las acciones realizadas.

En este contexto, el microcrédito, destinado a colectivos en riesgo de exclusión social, se ha percibido como un instrumento idóneo para canalizar la vocación filantrópica de las cajas de ahorros, por cuanto responde a una pluralidad de objetivos. En primer lugar, permite desarrollar una obra social con un fuerte impacto sobre el empleo mediante una actividad, la financiera, que le es propia como entidad de crédito. En segundo lugar, al actuar sobre unos beneficiarios que son potenciales clientes de la caja (en especial, grupos de mujeres, inmigrantes, desempleados mayores de 45 años y otros colectivos con dificultades para encontrar empleo) se facilita una mayor presencia de las cajas entre esos colectivos, difundiendo su imagen de banca de proximidad. Y en tercer lugar, permite que la obra benéfico-social se imbrique en las redes de empresas de inserción social y colabore en proyectos impulsados y/o facilitados por los poderes públicos, al tiempo que desarrolla una actividad crediticia capaz de autogenerar recursos. Consecuentemente, han sido las Cajas de Ahorros, en coherencia con su orientación social, las entidades más activas en experiencias y proyectos relacionados con el microcrédito.

Una de las entidades de crédito pioneras en la aplicación de programas de microfinanzas ha sido Caixa Catalunya al constituir en el año 2001 la fundación Un Sol Món (www.unsolmon.org), a través de la cual ha concedido 800 microcréditos con una aportación de 7 millones de euros procedente de su obra social, contribuyendo a la creación de 1.500 puestos de trabajo directos. El 60% de los beneficiarios de los microcréditos son inmigrantes y más de la mitad de éstos son mujeres. Poco después, en Andalucía, la Fundación Caja Granada para el Desarrollo Solidario, constituida en el año 2002, canalizaba parte de la obra benéfico-social de la caja mediante este instrumento, destinando 1.539.650 euros a la creación de más de 340 nuevos empleos a través de 191 microempresas (de mujeres, inmigrantes, desempleados mayores de 45 años y en general colectivos con dificultades de inserción social y laboral) constituidas con el apoyo de microcréditos (RED ARAÑA, 2005).

Los logros obtenidos facilitaron la rápida difusión de este instrumento entre distintas cajas, sobre todo a partir del impulso realizado desde el *Libro Blanco del Microcrédito* editado en 2002 por la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) y tras el eco de las ponencias de clausura del Año Internacional del Microcrédito de la ONU. Estas instituciones, que venían realizando tradicionalmente operaciones de crédito "asistencial" a través de sus Montes de Piedad, centraron su atención en el microcrédito como producto financiero potencialmente rentable para las instituciones⁷. Se pasa así de la fase de filantropía caritativa a la filantropía rentable. En consecuencia, tanto desde la Red Española

7.- En marzo de 2005 se celebró en Madrid el I Congreso Nacional de Microcrédito, en el que la Obra Social de la Caixa presentó un informe de síntesis titulado *Los microcréditos en España: Principales magnitudes 2004*. Según la Confederación Española de Cajas de Ahorro CECA, hasta el primer trimestre del año 2005, las cajas de ahorro en España habían concedido cerca de 3.000 microcréditos por un importe superior a los 25 millones de euros, contribuyendo a la creación de 6.000 empleos directos a través de la constitución de diferentes tipos de microempresas y proyectos de autoempleo.

de Microfinanzas como desde diversas instituciones, como el gobierno vasco, en diciembre de 2006 se reclama al Banco de España un respaldo legal, que reconozca este producto y que evite la presencia de agentes sin garantías.

Fruto de la experiencia, en febrero de 2007, “La Caixa” anunciaba la creación de una entidad, denominada *Microbank*, dedicada a impulsar el apoyo a las personas desfavorecidas, antes canalizado a través de la Obra Benéfico Social. Para ello utilizaría la ficha bancaria del Banco de Europa, y orientaría su actividad hacia cuatro direcciones:

- 1) microcréditos canalizados a través de ONGs,
- 2) créditos a personas en riesgo de exclusión financiera como inmigrantes o parados,
- 3) préstamos para la formación y educación, y
- 4) asistencia a parados de larga duración.

Esta entidad se materializó en junio de 2007, acompañada con una amplia campaña informativa, con un capital social de 51 millones de € y con el objetivo de desarrollar el tejido productivo, la creación de empleo y el desarrollo personal. Se trata de un proyecto ambicioso destinado a colectivos menos favorecidos, que prevé tres “productos” principales: Microcrédito social, destinado a colectivos excluidos socialmente y con proyectos empresariales, con un importe máximo de 15.000 €; Microcrédito financiero, orientado a necesidades de pequeños negocios, con un importe máximo de 25.000 €; y *Microbank* ayuda familiar, dirigido a necesidades puntuales extraordinarias, con un máximo de 25.000 €.

**Tabla 2. Indicadores de algunas de las organizaciones
que realizan operaciones de microcrédito en España**

Organización (año/periodo)		Número de préstamos	Importe (miles de €)
Coop 57 (2001)	(2001)	15	309
	(2005)	42	750
Asociación para la Financiación solidaria	(2001)	5	30
Caja de Ahorros de la Inmaculada	2002-2005	487	4.380
Fundació Un Sol Món – Caixa Catalunya	2002-2005	719	6.530
Fundación “La General” – Caja Granada	2002-2005	242	2.330
FIDEM	1999-2002	235	2.820
Acción Solidaria contra el paro	(2001)	35	231
	(2002)	28	283
BBK Solidarioa	2002-2005	785	9.290
Caixa Galicia	(2005)	189	1.710
La Caixa	2002-2005	1.363	19.500
Microbank “la Caixa”	2007-2009	57.368	380.000
Caja España	2002-2005	85	1.260
Kutxa	2002-2005	240	1.000
Caixa Pollença	2002-2005	6	10
TOTAL	2001-2006	61.844	430.433

FUENTE: Gutiérrez Nieto (2005) y páginas web (www.ceca.es)

3.- El Crédito Cooperativo y la financiación de las Iniciativas de Inserción Sociolaboral en el ámbito del Desarrollo Local

Las entidades que constituyen el crédito cooperativo, dadas sus propias características, son especialmente adecuadas para la puesta en marcha de proyectos de microfinanzas dirigidos a apoyar Iniciativas de Inserción Sociolaboral en el marco del Desarrollo Local. Estas entidades son de dos tipos: las cooperativas de crédito o bancos cooperativos y las secciones de crédito de las cooperativas. En los siguientes apartados se analizan las características de cada una de ellas y su papel en la financiación del Desarrollo Local.

Las entidades de crédito cooperativo comparten muchos de los valores de la banca ética o banca solidaria. Según Ballesteros (2005), la banca ética presenta elementos característicos diferenciales respecto a la banca privada convencional. Así, prima criterios de rendimiento social, de manera que además de obtener rendimientos económicos, busca también la mejora social (por ejemplo, la inserción sociolaboral); los criterios de selección de los clientes en la banca ética no son exclusivamente de tipo financiero (solventía o garantía de devolución de los préstamos), sino que tienen más peso el origen de su ahorro y sus necesidades y, sobre todo, la viabilidad de los proyectos que presentan para ser financiados; y es consecuente con los orígenes, el espíritu y la filosofía social por la cual se crearon las entidades de crédito de la Economía Social (cooperativas de crédito y cajas de ahorro).

3.1. El papel de las cooperativas de crédito

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

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

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

Precisamente, el hecho de que los clientes de estas entidades de crédito sean a la vez socios-propietarios, se traduce en una serie de características que permiten identificar al menos parcialmente a estas entidades con la banca ética o solidaria. Dichas características se pueden sintetizar en:

- 1) El poder de negociación de los clientes-socios es alto, lo que se traduce en unas condiciones crediticias más favorables: menores costes financieros (tanto en lo que se refiere a los tipos de interés como a las comisiones) y mejores condiciones de devolución de los préstamos y créditos.
- 2) Son entidades significativamente eficientes y eficaces
- 3) La entidad de crédito tiene un mayor conocimiento de cuáles son las necesidades y prioridades de sus clientes, por lo que adaptan su negocio bancario a dichas necesidades (banca de relaciones).
- 4) Los costes de transacción (negociación, información y coordinación) son menores, puesto que el servicio financiero que ofrecen estas entidades se internaliza.
- 5) Se trata de entidades rentables, contrariamente a lo que suele pensarse

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

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

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

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

Por otra parte, el sector rural ha ido ampliando el abanico de actividades con la aparición de la agroecología, el turismo rural o la protección del medio rural, entre otras. Las cajas rurales han incorporado a su actividad crediticia la financiación de estos nuevos negocios, lo que se ha traducido en una mayor diversificación.

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

Las cooperativas de crédito, cuando financian a otros sectores económicos distintos del agrario se denominan cajas profesionales y populares. Las primeras se crean por profesionales que precisan de una financiación especializada, de manera que la cooperativa de crédito se dedica a financiar preferentemente a sus socios, que pertenecen a determinadas categorías profesionales (abogados⁸, arquitectos, ingenieros). Las cajas populares son independientes de cualquier colectivo y su finalidad es la de financiar las actividades de pequeñas y medianas empresas de los sectores comerciales, industriales y de servicios, aunque suelen estar unidas a grupos de cooperativas de trabajo asociado y de consumo (caso de la Caja Laboral Popular y Mondragón Corporación Cooperativa en el País Vasco o de la Caixa Popular en la Comunidad Valenciana).

En este sentido, los actores implicados en el proceso del Desarrollo Local, tanto públicos como privados, pueden conseguir financiación privilegiada de una determinada cooperativa de crédito a través de dos posibles tipos de estrategias: 1) la creación de una cooperativa de crédito como resultado de la constitución de una alianza estratégica entre diferentes agentes⁹ locales, de manera que la nueva entidad de crédito está controlada por estas empresas, garantizando así una financiación especializada y exclusiva; y 2) la firma de un acuerdo de colaboración entre los actores locales y una cooperativa de crédito ya existente, estableciendo una serie de acuerdos preferenciales¹⁰. Las iniciativas que se están implementando en la actualidad, demuestran las enormes posibilidades que representan este tipo de iniciativas dentro del Desarrollo Local como fuentes de financiación alternativas a las fórmulas clásicas utilizadas hasta ahora.

Asimismo, algunas cooperativas de crédito ofrecen productos de pasivo que buscan el compromiso de los clientes bancarios con la economía solidaria y responsable. Mediante la oferta de libretas de ahorro y depósitos solidarios, las entidades de crédito buscan la captación de depósitos entre los clientes que muestran una mayor sensibilidad social y cuyos pasivos destinan a la financiación de proyectos locales presentados por colectivos con bajos niveles de renta¹¹. Muchas de ellas presentan informes sociales donde ratifican su compromiso con la sociedad (Melión, 2006).

8.- La Caja de Abogados en la actualidad se encuentra en proceso de fusión con la Caja Rural Multicaja, manteniendo, no obstante, su marca en sus oficinas abiertas en grandes ciudades (Cinco Días 28/04/2010).

9.- Como es el caso, de materializarse, de la citada iniciativa de Fiare.

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

11.- Caixa Popular, cooperativa de crédito valenciana, ofrece su "Llibreta Solidària" y su "Dipòsit Solidari" en colaboración con la Red Enclau (asociación sin ánimo de lucro formada por distintas organizaciones de la sociedad civil como el Centro de Estudios Rurales y Agricultura Internacional CERAI, Ingeniería Sin Fronteras, Asociación de Técnicos Especialistas en Investigaciones y Estudios sobre la Realidad Latinoamericana ATELIER e IUNA). La libreta solidària es una libreta de ahorro a la vista que no admite domiciliar recibos, no tiene comisiones de administración ni mantenimiento y liquida unos intereses de entre el 1,5% y el 3% TAE semestralmente. El dipòsit solidari es una imposición a 25 meses con una rentabilidad mínima de un 4%, de un importe mínimo de 18.000€, con beneficios fiscales y cuyos intereses se liquidan al vencimiento. La totalidad del ahorro captado por estos productos se destinan a apoyar y financiar proyectos de Economía Social y en el Sur (Ballesteros, 2005).

3.2. Las Secciones de Crédito de las cooperativas y la financiación de las iniciativas de Desarrollo Local y Rural

Las secciones de crédito son unos departamentos internos organizados en el seno de una cooperativa y especializado en el desarrollo de actividades financieras a la medida de ésta y de sus socios. Son un instrumento al servicio de la cooperativa, un medio más para su desarrollo y que dotan a la cooperativa de una ventaja competitiva en su vertiente financiera (Melián, 2005). Su actividad consiste en realizar una actividad de intermediación basada principalmente en la captación de depósitos y concesión de préstamos y créditos, con la cooperativa y con los socios de la cooperativa en exclusividad. En este sentido, cualquier agente local dedicado a la inserción sociolaboral podrá crear una sección de crédito, a través de la cual financiar una parte importante de sus inversiones¹².

Ahora bien, habrá que tener en cuenta dos aspectos importantes. Primero, para poder crear una sección de crédito, la empresa de inserción deberá tener la forma jurídica de cooperativa, dado que la creación de secciones de crédito es algo exclusivo de las empresas cooperativas (Campos y Sanchis, 2005; Melián 2005; Melián et al. 2006). Las empresas de inserción que se constituyan con cualquier otra forma jurídica distinta a la de cooperativa no podrán constituir secciones de crédito. Y segundo, las limitaciones legales impuestas a las secciones de crédito, sobre todo en determinadas comunidades autónomas como la valenciana, obliga a las cooperativas que las crean a tener que buscar financiación adicional en entidades de crédito. Dicho de otro modo, con la sección de crédito sólo se puede financiar una parte de las necesidades financieras de la empresa (dado que la legislación así lo establece para evitar una excesiva concentración del riesgo); el resto de necesidades habrá que cubrir las con los servicios de una entidad de crédito (Fajardo García, 1999; Soler Tormo, 1999). De hecho las secciones de crédito no se constituyen como alternativa a las entidades de crédito, pues ambos tipos de entidades son necesarias e incluso se pueden considerar complementarias como herramientas con las que cuenta la cooperativa para cubrir sus necesidades de financiación.

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

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

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

condiciones más favorables, contribuyendo de esta manera a mantener las rentas agrarias en unos niveles aceptables (Campos Climent y Sanchis Palacio, 2005).

El mayor o menor arraigo en la comunidad local y las mayores o menores restricciones legales a su operatoria, que se regulan en el marco de la normativa autonómica, han influido, en gran medida, en la creación y posterior consolidación de secciones de crédito de un tamaño determinado y, derivado de ello, en una mayor o menor capacidad de operatoria. Así, desde el punto de vista operativo, las secciones de crédito se pueden agrupar en dos clases diferentes: aquellas que son exclusivamente tesoreras y, por tanto, no conceden créditos (frecuentes en Aragón, La Rioja o Navarra), y aquellas que aún teniendo unos niveles altos de tesorería, también realizan inversiones crediticias dirigidas a sus cooperativas y socios (en Cataluña, Comunidad Valenciana o Extremadura). No obstante, en todas las comunidades autónomas existen secciones de crédito que por su reducido tamaño solamente se dedican a captar depósitos que colocan en otras entidades de crédito o en fondos públicos.

El factor determinante de las posibilidades crediticias de las secciones de crédito es el tamaño, dada la enorme restricción que supone el coeficiente inversiones crediticias de la sección/ recursos propios de la cooperativa. Esto explica, por ejemplo, la evolución que han seguido una parte importante de las secciones de crédito en la Comunidad Valenciana, que ante las restricciones legales impuestas, han optado por ceder la totalidad o una parte considerable de sus activos a una entidad de crédito, reduciendo a unos niveles mínimos o incluso nulos su actividad crediticia¹³.

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

13.- Tras una serie de escándalos acaecidos a principios de la década de los 90, se produjo una transformación del sector de secciones de crédito en la Comunidad Valenciana. En su mayoría las secciones traspasaron su actividad financiera, total o parcialmente, a cooperativas de crédito, bien ya existentes o creadas ex novo, tanto de forma individual mediante transformación de una sección como colectiva. En la actualidad la Generalitat de Cataluña, tras la crisis de Copalme, está impulsando un proyecto de creación de una cooperativa de crédito que agrupe las 113 secciones existentes, aprovechando la ficha bancaria de la Caixa Rural de Castellidans, con el objetivo de aumentar el control, dar mayor seguridad jurídica a los depositantes y mejorar la actividad financiera (La Vanguardia, 25/02/2010).

4.- Potencialidades de las Entidades de Crédito Cooperativo en el ámbito del Desarrollo Local Rural

Los rasgos particulares que definen a las entidades de crédito cooperativo en España (tanto las cooperativas de crédito como las secciones de crédito de cooperativas) son fundamentalmente los siguientes:

- Su personalidad jurídica es cooperativa. En el caso de las secciones de crédito, la personalidad jurídica corresponde a la cooperativa en la que se han creado, pues la sección carece de personalidad jurídica propia, aunque sí tienen una estructura organizativa especial perfectamente delimitada. Esto supone la identificación con una serie de principios que valoran la participación democrática y la promoción social, entre otros.

- Están especializadas en la financiación de las familias y de proyectos empresariales dirigidos principalmente a los sectores con los que están vinculados (agrario, pequeña y mediana industria, comercio). En el caso de las secciones de crédito solamente pueden realizar operaciones de activo y de pasivo con la cooperativa a la que pertenecen y con los socios, aunque en algunas comunidades autónomas se amplía a trabajadores (Madrid), asociados (todas excepto Comunidad Valenciana) y familiares directos de los socios (Cataluña). En cambio, las cooperativas de crédito prácticamente pueden destinar sus operaciones a cualquier persona o actividad, aunque la legislación exige que mayoritariamente se realicen con socios.

- Están reguladas dentro del ámbito de las comunidades autónomas, por su condición de cooperativas por lo que según su ámbito geográfico de ubicación presentan un sistema jurídico específico. En el caso de las cooperativas de crédito, como son entidades bancarias y mantienen una doble naturaleza están sujetas a la normativa reguladora de la actividad financiera del mismo modo que bancos y cajas de ahorro.

- A pesar de su reducido tamaño, presentan un tamaño relativo excesivamente pequeño en comparación con el resto de las entidades de crédito (bancos comerciales y cajas de ahorro), su carácter de cooperativa le otorga los elementos idóneos para materializar iniciativas surgidas del mundo de las organizaciones de inserción sociolaboral encuadradas dentro del concepto de banca ética¹⁴.

14.- Sirva como ejemplo el modelo italiano de banca ética, normalmente vinculada a los bancos populares de naturaleza cooperativa.

A nuestro entender, son seis los elementos comunes entre las entidades de crédito cooperativo y lo que se conoce por banca ética:

- 1) su carácter local y de arraigo a los sectores a los que financian,
- 2) la existencia de unos costes de transacción relativamente menores dado que poseen una información bastante exacta sobre las necesidades de los prestatarios,
- 3) la especialización en una determinada rama de actividad, aunque no con exclusividad,
- 4) el apoyo financiero a pequeñas y medianas explotaciones y nuevos proyectos empresariales (microempresas),
- 5) la obtención de los depósitos que luego canalizan en forma de créditos proceden de los mismos agentes a los cuales se destinan dichos créditos, y
- 6) la concesión de pequeños créditos en unas condiciones más favorables a las del mercado.

Así, tal como señala Gutiérrez Nieto (2005a: 27), el "...carácter fundamentalmente local, que facilita conseguir información sobre las características del prestatario a un coste más bajo que los bancos" son características propias de las instituciones de microcréditos. Estas son, precisamente, las fortalezas más destacadas de las entidades de crédito cooperativo de ámbito local: por una parte, la fuerte conexión entre la entidad de crédito cooperativo y la cooperativa, y por otra los bajos costes de transacción en comparación con el recurso que supone acudir a otros intermediarios financieros.

En el caso de las secciones de crédito, estas ventajas son superiores claramente en comparación con las entidades bancarias tradicionales. Para la cooperativa, la actividad de la sección es complementaria y, por ese motivo, no necesita crear el entorno favorable para su desarrollo sino que éste ya existe en la propia cooperativa. El consejo rector de la cooperativa y los gerentes son muy conscientes de que las secciones de crédito permiten, a las cooperativas, una financiación a largo plazo, siempre difícil de conseguir, con recursos captados a corto plazo, como son los de la sección de crédito, y a un coste sensiblemente bajo. Como señala Parcerisa (1999), las secciones de crédito dotan de una ventaja competitiva a las cooperativas en su vertiente financiera y, por ello, deben ser potenciadas. En este sentido, la externalización de la función financiera por parte de la cooperativa (es decir, el cierre de su sección de crédito) supondrá un crecimiento considerable de los costes de transacción, con el consiguiente perjuicio económico para la cooperativa y el perjuicio social para los socios de ésta y para la comunidad local (municipio) en la cual realiza su actividad.

Por lo que se refiere a la especialización sectorial, las secciones de crédito y cajas rurales nacen en su gran mayoría con el desarrollo de la Ley de Sindicatos Agrarios de 1906 y se consolidan en la financiación a las cooperativas agrarias durante los años posteriores. Por su parte, también las entidades que siguen el modelo del Grameen Bank se dirigen en un nivel significativo a los programas de crédito rural dentro de las ayudas al desarrollo (como las unidades rurales del Bank Rakyat de Indonesia BRI o el Programa de Apoyo Rural del Aga Khan en Pakistán) (Cimini y Messina, 2005). No obstante, en ambos casos también se canaliza financiación especial hacia otros sectores económicos. La Ley de cooperativas de 1999 establece la posibilidad de crear una sección de crédito por parte

de cualquier clase de cooperativa, excepto las de crédito, y aunque en la práctica la gran mayoría se han constituido dentro de las cooperativas agrarias, también existen casos de secciones de crédito en cooperativas de otras clases y, por tanto, de otros sectores de actividad. Así, por ejemplo, existen secciones de crédito pertenecientes a cooperativas de consumidores y usuarios (en Galicia, las nueve secciones de crédito que existen en la actualidad pertenecen a cooperativas de consumidores y usuarios, después de haber surgido de cooperativas agrarias), a cooperativas de transporte y a cooperativas de trabajo asociado, entre otras¹⁵.

En este sentido, tanto las cajas rurales y cooperativas de crédito como las secciones de crédito pueden contribuir, no sólo al sostenimiento de pequeñas y medianas explotaciones agrícolas y ganaderas (que es la actividad principal a la que se han dirigido en España), sino también al apoyo financiero de proyectos empresariales procedentes de los sectores de servicios y de la industria, al igual que vienen realizando algunas cooperativas de crédito y cajas de ahorro en Europa (Cooperativas de crédito alemanas Raiffeisianas y cajas rurales y los bancos populares italianos) y en España (Caja Laboral Popular de Mondragón Corporación Cooperativa, Caixa Popular del Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano y La Caixa, por ejemplo) (Ballesteros, 2005).

Las entidades de crédito que ofrecen microcréditos se financian exclusivamente o mayoritariamente con los depósitos de sus clientes al igual que sucede en el caso de las cooperativas de crédito, cajas rurales y secciones de crédito. Éstas últimas están obligadas a ello legalmente, ya que la normativa legal les impide realizar operaciones tanto crediticias como de depósitos con terceros no socios, a excepción hecha de aquellos colectivos que de manera directa estén vinculados con la actividad de la cooperativa a la que pertenezca la sección (trabajadores, familiares directos, asociados, exsocios). Este aspecto es especialmente significativo, ya que además de favorecer un mayor ajuste entre lo captado y lo prestado por la entidad, crea un fuerte nexo de unión entre los clientes y la entidad, que se traduce en una gran confianza entre ambos, un mayor conocimiento por parte de la entidad de las necesidades de sus clientes y un mayor poder del cliente sobre las actividades realizadas por la entidad (función de control). Además, de esta manera se imposibilita que fondos creados desde un sector específico (el agrario en este caso principalmente) puedan desviarse o canalizarse hacia otros sectores distintos.

A diferencia de lo que sucede en las secciones de crédito en España, las cooperativas de crédito sí pueden realizar operaciones de activo con terceros no socios hasta un máximo del 50% de sus recursos prestados (desde el año 1989). Esta posibilidad ha permitido la canalización en las cajas rurales de parte de sus depósitos y créditos hacia otros sectores distintos al agrario por su alta rentabilidad, siendo destacado el crecimiento experimentado por el crédito al sector de la construcción (Sanchis Palacio *et al.*, 2000).

15.- Domingo Sanz *et al.* (1999) han realizado un estudio de viabilidad de una sección de crédito de segundo grado para las cuatro cooperativas del municipio de Bonares en Huelva, dos agrícolas, una de consumidores y usuarios y otra de transportes, y para las cooperativas del municipio de Trebujena en Cádiz, cooperativas vitivinícolas, de trabajo asociado, pesqueras, de construcción, de transportes y de consumidores y usuarios.

Por tanto, aunque en sus aspectos específicos existen diferencias, en general, tanto las entidades de crédito cooperativo como las instituciones del microcrédito practican una misma filosofía o en todo caso similar, al conceder préstamos dirigidos a potenciar el espíritu empresarial de los colectivos con mayores dificultades de financiación, ofreciéndolos en unas condiciones más favorables a las del mercado.

La potencialidad de las entidades de crédito cooperativo (cooperativas de crédito, cajas rurales y secciones de crédito de cooperativas) como intermediarios financieros próximos al cliente, más sencillos y transparentes, se ve reforzada por dos motivos principales: primero, por el aumento de las iniciativas de inserción sociolaboral en el ámbito rural como consecuencia del afianzamiento de las iniciativas locales de empleo, y segundo, por el aumento de las inversiones de las empresas agroalimentarias, principalmente de las empresas agrarias de la Economía Social (cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación).

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

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

En definitiva, tanto las cooperativas de crédito y cajas rurales como las secciones de crédito de las cooperativas tienen grandes oportunidades de expansión y crecimiento dentro del segmento de mercado de las iniciativas de inserción sociolaboral. Por un lado, acrecentando y consolidando su posición en el sector agroalimentario y, por otro, introduciéndose en los sectores industriales y de servicios.

En el sector agrario, el papel del crédito cooperativo se puede afianzar ofreciendo financiación a la medida para aquellas iniciativas empresariales que se dirigen a los nuevos subsectores de la agroindustria en fuerte expansión en la actualidad.

En los sectores industrial y de servicios, el papel de las secciones de crédito es mucho menor e incipiente en España, aunque no menos importante. En este caso se hace necesaria la creación de secciones de crédito en otras clases de cooperativas distintas a las agrarias, en especial, en las cooperativas de consumidores y usuarios, en las organizaciones sin ánimo de lucro y en las cooperativas de trabajo asociado, donde su labor puede ser significativa en el apoyo financiero a nuevos proyectos empresariales llevados a cabo por colectivos desfavorecidos.

6.- Conclusiones: desafíos ante la crisis financiera

La crisis actual ha supuesto un impacto extraordinario en la actividad de las cooperativas de crédito y en su potencial apoyo a la financiación de iniciativas de inserción sociolaboral. No hay que olvidar que la primera manifestación de la crisis fue un shock financiero internacional, en el que la explosión de la morosidad de las hipotecas subprime en los Estados Unidos, unida a los efectos de la complejidad, futilidad y opacidad de su financiación, desencadenó un colapso en la liquidez del sistema financiero, una crisis de confianza generaliza y una merma en la solvencia de entidades significativas, con un extraordinario efecto de contagio (Palomo, Sanchis, Soler; 2010).

En España, a pesar de la relativa solidez de las instituciones bancarias, fortalecida por las mayores exigencias en regulación sobre solvencia, la crisis puso en evidencia debilidades estructurales que habían sido enmascaradas en el dilatado período de crecimiento de más de una década. En primer lugar, se manifestó el desmesurado crecimiento del crédito hipotecario y la actividad inmobiliaria, inflado por unas expectativas miopes y unas condiciones de abundancia de liquidez, facilitadas por una política monetaria laxa unida a la proliferación de complejos instrumentos financieros negociables. Y en segundo lugar, el deterioro progresivo de la competitividad de una economía, como la española, cuya embriaguez inmobiliaria había hecho olvidar el desarrollo de los sectores generadores de riqueza de forma sostenible. Los países, como España o Irlanda, que más crecieron, son los que se enfrentan a mayores dificultades para levantar de nuevo el vuelo y los que han de afrontar los ingentes costes en la pérdida de empleo y de capacidad productiva, con efectos que pueden resultar dramáticos a medio plazo para las entidades de crédito.

En este contexto cabe realizar algunas reflexiones. En primer lugar, a nivel internacional, el impacto de la crisis ha sido demoledor para la gran banca de inversión, la oligarquía financiera que creció des-

vinculada de la economía real, en definitiva, para aquellas entidades que con mayor intensidad han desarrollado productos alejados de la intermediación tradicional y difícilmente controlables por los reguladores, y que generaban un apalancamiento desproporcionado. Tras el impacto de la crisis se realiza un llamamiento al retorno al negocio tradicional (en terminología inglesa *Back to the basis*), basada en los productos simples, claros y transparentes propios de la actividad bancaria. En este sentido, la banca española, en general, basada mayoritariamente en una banca de proximidad, ha estado menos expuesta a la crisis y, dentro de ella, las cooperativas de crédito han mantenido más aún, si cabe, el objetivo original de captar depósitos y conceder préstamos¹⁶.

En segundo lugar, las cooperativas de crédito, si bien experimentaron un crecimiento muy significativo en su actividad crediticia y, en concreto, hipotecaria, éste fue más moderado que bancos y cajas de ahorros en los momentos álgidos de la fiebre hipotecaria. De hecho, en 2005 rompen la tendencia a incrementar su cuota de mercado en el sistema financiero y con la crisis vuelven a recuperarla. ¿Puede entenderse que fueron sus limitaciones estructurales las que hicieron que no participaran tan activamente en el desenfreno inmobiliario?. El brusco cambio de ciclo ha supuesto un creciente aumento de la morosidad, sobre todo en las actividades relacionadas con el negocio inmobiliario. A pesar de tener un porcentaje de sus activos destinado a las actividades hipotecarias semejante al conjunto de bancos y cajas de ahorros, la morosidad se ha manifestado sensiblemente inferior, lo que puede en parte vincularse a un mayor conocimiento e identificación de los beneficiarios.

El impacto de la crisis ha sido especialmente significativo sobre las cajas de ahorros, entidades que tradicionalmente presentan una mayor especialización en la actividad hipotecaria. Como resultado se ha intensificado el debate acerca de su modelo y su peculiaridad institucional. El cuestionamiento de su dimensión unitaria, de su carácter territorial y de su personalidad jurídica, genera incertidumbre sobre el futuro de unas entidades que, hasta el momento, se presentaban como modélicas, tanto como figuras de economía social como dinamizadores de la "biodiversidad" y competencia en el sistema financiero español. En este replanteamiento general se incluye el debate sobre la orientación futura de la obra benéfico-social.

El proceso de concentración emprendido por las cooperativas de crédito se orienta hacia la consolidación de SIPs (Sistemas Institucionales de Protección), en los que cada caja integrada mantiene su personalidad y cierto grado de autonomía, lo que le permite mantener la integración con su entorno natural. Se trata de reforzar la vertebración del sector, con lazos que de forma estable doten de mayor solidez y solvencia, al tiempo que se mantenga la idiosincrasia que les es propia.

En definitiva, la crisis más que frenar, puede incentivar el desarrollo de formas imaginativas de autoempleo y de autoayuda, cuya financiación debe provenir "naturalmente" de entidades de crédito

16.- Resulta llamativo la semejanza con otros países. En este sentido, Volkerkauder anunciaba el 22/03/2010, dentro de las medidas relacionadas a repercutir el coste de la crisis, la aplicación de un canon para la banca en Alemania que, aunque no precisara su alcance, sería mayor para los bancos con alto riesgo sistémico que para los bancos cooperativos y de ahorro, más coherentes con las prácticas tradicionales (*El Economista*, 23/03/2010).

que valoran no sólo el rendimiento financiero inmediato, sino toda una serie de valores sociales. Son las cooperativas de crédito las entidades que, por su naturaleza, responden adecuadamente a las necesidades y peculiaridades de estas operaciones. Para ello, han de contar con la estrecha colaboración de las organizaciones de inserción sociolaboral, a las que pueden afianzar y vincular mediante redes sociales en las que las cooperativas de crédito deberían participar activamente.

Bibliografía

- BALLESTEROS, C. (2005): "La banca ética". En FEDERICO SABATÉ, A. M. *et al.* (2005): *Finanzas y Economía Social*, Editorial Altamira, Buenos Aires, pp. 369-408.
- CAMPOS CLIMENT, V. y SANCHIS PALACIO, J. R. (2005): "Las secciones de crédito de las cooperativas en España. Análisis de su situación actual y su papel en la financiación al cooperativismo agrario y al desarrollo rural", *Revista de Desarrollo Rural y Cooperativismo Agrario*, nº 9, pp. 35-52.
- CAMPOS CLIMENT, V., FAJARDO GARCÍA, G. y SANCHIS PALACIO, J.R. (2006): "Triple justificación de las secciones de crédito de las cooperativas agrarias de la Comunidad Valenciana: jurídica, económica y social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 54, pp. 129-166.
- CIMINI, C. y MESSINA, A. (2005): "La respuesta de las finanzas éticas en el mundo". En FEDERICO SABATÉ, A.M. *et al.* (2005): *Finanzas y Economía Social*, Editorial Altamira, Buenos Aires, pp. 409-426.
- DOMINGO SANZ, J. *et al.* (1999): *Las secciones de crédito en las cooperativas agrarias andaluzas: situación y modelos locales de integración*, Universidad de Córdoba, Córdoba.
- FAJARDO GARCÍA, G. (1999): "Las secciones de crédito en el ordenamiento jurídico español", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 32, pp. 9-38.
- GARCÍA GARCÍA, A.C. y GARCÍA GÓMEZ, Á.M. (eds.) (2006): *Las cajas de ahorros españolas y las microfinanzas*, Biblioteca de Economía Caja Granada. Granada.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005): "Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 51, pp. 25-50.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005): *La financiación socialmente responsable: el microcrédito en España*, Editorial Thomson-Civitas, Instituto de Crédito Oficial. Madrid.

- MELIAN, A. (2005): "Divergencias legislativas de las secciones de crédito de las cooperativas en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 51, pp. 131-166.
- MELIAN, A. (2006): "Balance social de las cooperativas de crédito", *Banca y Finanzas*, nº 106, pp. 47-49.
- MELIAN, A., y CAMPOS, V. (2010): "Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción sociolaboral en tiempos de crisis", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 100, pp. 43-67.
- MELIAN, A., PALOMO, R.J., SANCHIS, J.R., y SOLER, F. (2006): "La investigación en materia de cooperativas de crédito y grupos cooperativos", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 56, pp. 25-64.
- MORDUCH, J. (1999): "The microfinance promise", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVII (Dec. 1999), pp. 1569-1614.
- PALOMO, R., SANCHIS, J.R. y SOLER, F. (2010): "Las entidades financieras de economía social ante la crisis financiera: un análisis de las cajas rurales españolas", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 100, pp. 101-133.
- PARCERISA, J. (1999): "La secció de crèdit: una modalitat de finançament de la cooperativa agrària", *Revista Banca Catalana*, nº 116, pp. 7-17.
- RED ARAÑA (2005): "Microcréditos", *Nexo Empleo*, nº 13, junio.
- SALINAS RAMOS, F. (2005): "Desarrollo rural sostenible y Economía Social. Constataciones y perspectivas", *Revista Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 45, pp. 76-83.
- SANCHIS PALACIO, J. R. (2006): *El papel del agente de empleo y desarrollo local en la implementación de las políticas locales de empleo y en la creación de empresas en España. Estudio empírico y análisis comparativo entre CC.AA.*, Edita Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- SANCHIS PALACIO, J.R. y CAMPOS CLIMENT, V. (2005): "Inserción sociolaboral, Economía Social y Desarrollo Local. Estudio empírico sobre la realidad actual del Agente de Empleo y Desarrollo Local en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 52, pp. 279-306.
- SANCHIS PALACIO, J.R. CANTARERO, S. y SORIANO, J.F. (2000): "Variables determinantes de los procesos de cambio estratégico. Aplicación a las cooperativas agrarias con sección de crédito de la Comunidad Valenciana", *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 187, pp. 109-136.
- SANCHIS PALACIO, J.R., y MELIAN, A. (2009). "Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismo para la inserción sociolaboral". En: *La Universidad y el Emprendimiento. II Congreso Internacional y X Seminario Iberoamericano Red Motiva*. Ed. Promolibro, Valencia, pp. 165-183 (199).

SANCHIS PALACIO, J.R. y PALOMO ZURDO, R.J. (1997): *El Crédito Cooperativo en España*, Edita CIRIEC-España, Valencia.

SOLER TORMO, F. V. (1999): "Las peculiaridades de las secciones de crédito de las cooperativas. Sus repercusiones en el caso valenciano", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 32, pp. 115-156.

YUNUS, M. (1997): *Hacia un mundo sin pobreza*, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

YUNUS, M. (2007): *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*, Paidós. Barcelona.

YUNUS, M. (2008): *Un mundo sin pobreza*, Paidós, Barcelona.

