



- ◆ Trabajo realizado por la Biblioteca Digital de la Universidad CEU-San Pablo
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 de la M.T.R.L.P.I. (Modificación del Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 7 julio del 2006)

Posición competitiva y proyección social de las cooperativas de crédito en el contexto europeo

PALOMO ZURDO, Ricardo
Universidad San Pablo CEU

1. Las cooperativas de crédito en el sistema bancario y su dimensión en Europa.

Como empresas financieras, las cooperativas de crédito constituyen un conjunto de entidades que actúan y compiten en un entorno financiero agresivo, cambiante y cada vez más globalizado. Junto con las cajas de ahorros y los bancos, configuran el sistema bancario, que se integra en el sistema financiero, compuesto por un amplio conjunto de instituciones, mercados e instrumentos financieros cuya finalidad principal es la canalización de los flujos financieros entre prestamistas y prestatarios (Parejo, Rodríguez, Cuervo, Calvo, 2001).

En cuanto a su dimensión comparativa en el sistema bancario español puede verse, a modo de resumen, la tabla (1) adjunta. Asimismo, la tabla (2) sintetiza la actual agrupación institucional de las cooperativas de crédito españolas; y la tabla (3) muestra el grado de concentración del sector.

Tabla 1. MAGNITUDES COMPARATIVAS ENTRE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS (31-12-2000)

TABLA 1 MAGNITUDES COMPARATIVAS ENTRE LAS ENTIDADES DE DEPÓSITO ESPAÑOLAS (31-12-2000)			
CONCEPTO	COOPERATIVAS DE CRÉDITO	CAJAS DE AHORROS	BANCOS
Numero de entidades	89	47 + CECA	139
Balance (ATM)	6,5 bill. ptas. 38.865 mill de euros	67,8 bill. ptas. 407.418 mill de euros	102,5 bill. ptas. 615.916 mill de euros
Nº de oficinas	3.947	19.297	16.027
Empleados	14.466	102.989	122.861
Empleados por oficina	3,66	5,34	7,66
Resultados netos	65.567 mill de ptas. 394,07 mill de euros	551.845 mill. de ptas. 3.316,66 mill de euros	776.372 mill. de ptas. 4.666,09 mill de euros
ROA	1,1%	0,9%	0,8%
ROE (*)	12,3%	15,2%	11,9%
Cuota de mercado en créditos (**)	4,8%	43,2%	52%
Cuota de mercado en depósitos (**)	6,2%	50,8%	43%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA, UNACC (Anuarios) y Banco de España.

(*) El dato de ROE se ha obtenido como Beneficio Neto sobre Recursos Propios, en lugar de utilizar los recursos propios medios.

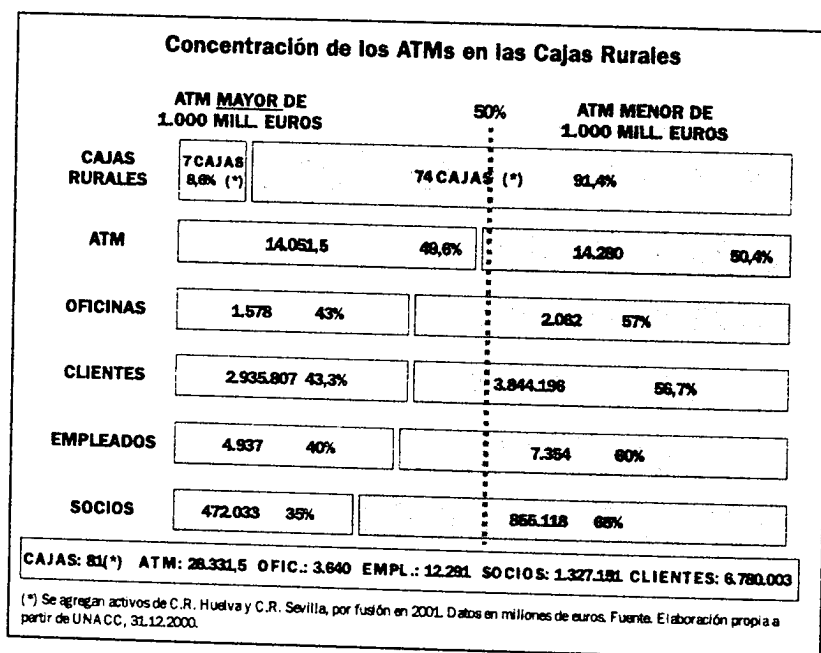
(**) A "Otros Sectores Residentes" y a "Administraciones Públicas".

Tabla 2

AGRUPACIÓN INSTITUCIONAL DE LA BANCA COOPERATIVA ESPAÑOLA (31-12-2000)

TABLA 2 AGRUPACIÓN INSTITUCIONAL DE LA BANCA COOPERATIVA ESPAÑOLA (31-12-2000)				
COOPERATIVAS DE CRÉDITO	Nº.	IDENTIFICACIÓN Y/O DENOMINACIONES	ESTRUCTURA ASOCIATIVAS	ORGANIZACIÓN REPRESENTATIVA
CAJAS RURALES	82	Cajas rurales de ámbito provincial, comarcal y local	79 asociadas en Grupo Caja Rural . 3 no asociadas: C.R. Vasca; C.R. Castellidans y C.R. Guissona.	Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC)
CAJAS POPULARES	3	Caja Laboral Popular. Caja Escolar de Fomento. Cobanexpo.	No forman grupo ni se vinculan al Grupo Caja Rural.	
CAJAS PROFESIONALES	4	Caja de Ingenieros. Caja Caminos. Caja de Arquitectos. Caja Abogados		

Fuente: elaboración propia.



Conceptualmente, «la banca cooperativa integra a sociedades cooperativas de crédito y a otras entidades bancarias y de servicios especializados que surgen y tienen su razón de ser en las cooperativas de crédito» (Palomo, 1997):

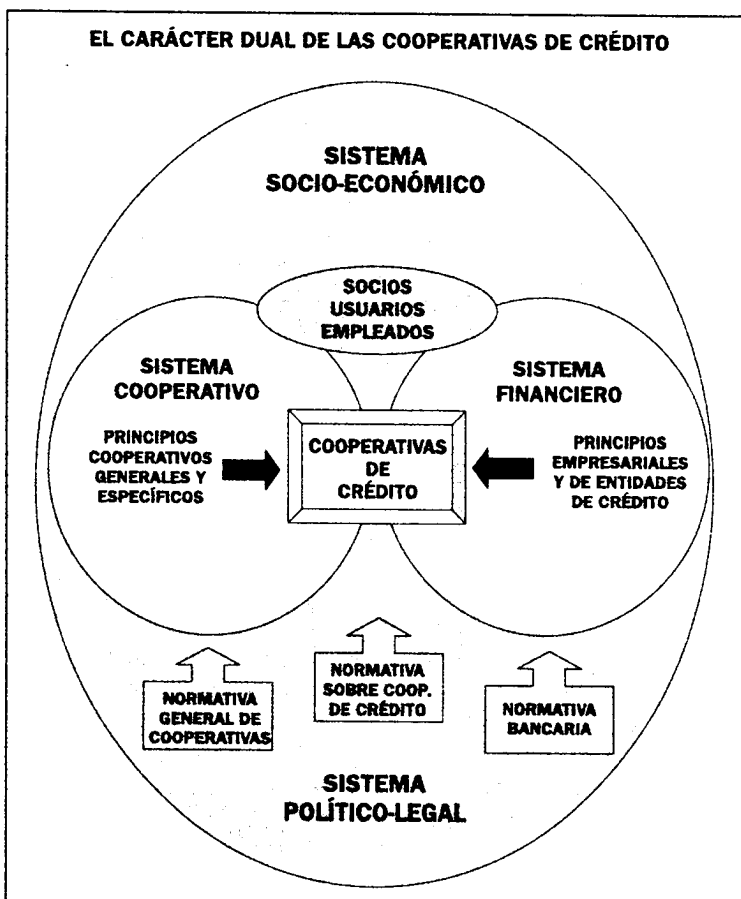
- Por un lado, la *banca cooperativa* es una denominación común que identifica tanto a las sociedades cooperativas de crédito como a los denominados bancos cooperativos

centrales y otras empresas financieras con actividad especializada, promovidas y orientadas por las cooperativas de crédito.

- Por otro lado, un «sistema o grupo de banca cooperativa es un conjunto organizado integrado por cooperativas de crédito y por otras instituciones que actúan y cooperan bajo directrices comunes, compartiendo medios, recursos e información, generando unidad de acción y preservando, al mismo tiempo, el espíritu soberano de sus miembros componentes» (Palomo, 1999).

Este planteamiento conceptual refuerza el sentido de que las cooperativas de crédito y los grupos financieros que éstas constituyen son, ante todo, empresas de titularidad completamente privada que sustentan su razón de ser en una cultura empresarial propia con dos claros componentes:

- a) Los principios cooperativos y de gestión democrática que la identifican y distinguen frente a otras formas jurídicas (García-Gutiérrez, 1995).
- b) La plena orientación de su actividad hacia sus socios y clientes, que define la vocación y especialización de cada cooperativa de crédito.



Fuente: Elaboración propia.

En la *Unión Económica y Monetaria Europea (UEME)*, y según la *Asociación Europea de Bancos Cooperativos*, hay un censo (a 31 de diciembre de 1999) de 4.529 cooperativas de crédito, con una red comercial de 50.885 oficinas que atienden a 38 millones de socios y 104 millones de clientes. Su activo total es de 2,2 billones de euros, con un volumen de depósitos de 1,3 billones de euros y un volumen de créditos de un billón de euros. Este conjunto de entidades emplean a 527.219 personas y cuentan con una cuota media de mercado del 17% de los depósitos de la "Europa de los 15".

2. La globalización y el entorno competitivo de las cooperativas de crédito.

El *Fondo Monetario Internacional (FMI)*, define la globalización económica como la creciente dependencia económica de los países, medida a través del volumen de transacciones transfronterizas de bienes, servicios y de flujos de capital. Esto implica mayor interconexión y dependencia entre los mercados financieros, de tal forma que los bancos actúan como proveedores de un servicio de intermediación cada vez más completo y global.

En el entorno globalizado cabe señalar los siguientes elementos motrices del cambio en el negocio bancario, comunes a todas sus modalidades:

- Existencia de un nuevo marco económico, geopolítico, institucional, legal y sociológico.
- Presencia de nuevas variables de entorno que se traducen, sobre todo, en una mayor competencia (Cals, 2000).
- Constatación de una constante y vigorosa innovación financiera (nuevos instrumentos y técnicas).
- Aúge de la desintermediación financiera, es decir, la supresión de intermediarios financieros permitiendo la relación directa ente ahorradores y emisores de activos financieros, lo que supone mayor competencia para el negocio bancario tradicional.
- Instauración de una creciente desregulación¹, es decir, la facultad para desarrollar otras actividades con menores restricciones por parte de entidades no financieras. En España, la desregulación financiera se inició en 1975 con la eliminación del control sobre los tipos de interés y comisiones, y fue reforzada con la libertad para la apertura de oficinas en los años ochenta.
- Inicio de un proceso de «re-regulación» con la que se pretende crear un cuerpo legislativo futuro con estándares internacionales. Así, por ejemplo, el *Banco Internacional de Pagos (BIS)* está introduciendo elementos cruciales en materia de control de riesgos, capitalización y provisiones que transformarán progresivamente la supervisión prudencial de las entidades de crédito.

¹ Antecedentes concretos de este fenómeno, suelen referirse a los primeros años ochenta, cuando más de una decena de bancos norteamericanos comenzaron a ofrecer a sus depositantes intereses superiores a los usuales tras aprobarse la *Garn-St.Germain Depository Institutions Act*. Este proceso se acrecienta con la progresiva eliminación de medidas proteccionistas sobre la actividad bancaria en EEUU (en 1997, se anula la *McFadden Act* de 1927 que prohibía la apertura de oficinas en otros Estados de la Unión; también desaparece la *Glass-Steagall Act* de 1933 que prohibía la unión de banca comercial y banca de inversiones; y a finales de los años noventa la *Gramm-Leach-Bliley Act* permite la creación de holdings financieros).

3. La posición competitiva de las cooperativas de crédito españolas en el contexto europeo.

El papel actual y futuro de las cooperativas de crédito sólo puede ser interpretado como la necesidad de prestar un servicio financiero específicamente adaptado al cliente e integrado en un servicio de intermediación y de asesoramiento —de más amplio contenido y con carácter global— que, realmente, sea percibido por los socios como una decidida orientación a la satisfacción de sus requisitos en mejores condiciones que otras entidades financieras competidoras.

En este sentido, el objetivo perseguido por las cooperativas de crédito españolas para el siglo XXI necesitará fundamentarse en la utilización de su pretendido o hipotético matiz diferenciador con respecto a sus competidores. El hecho diferenciador, en sí, es susceptible de ser utilizado como medio de explotación de una ventaja competitiva viable y sostenible en el tiempo.

Por otra parte, son muchos y muy variados los aspectos competitivos de las cooperativas de crédito que pueden someterse a valoración. En cualquier caso, de forma más concisa, cabe resumir los principales problemas y/o hechos en relación con las cooperativas de crédito españolas:

- En la mayoría de los casos, las cooperativas de crédito españolas se caracterizan por su pequeña dimensión relativa.
- En general, el conjunto de las cooperativas de crédito no goza de una imagen de mercado adecuada, y son desconocidas por algunos colectivos, lo que motiva que, en ocasiones, sean confundidas con las cajas de ahorros, atribuyéndoseles características propias de éstas últimas (incluso la politización de los órganos sociales, por ejemplo). Además, estas entidades son generalmente desconocidas en los grandes núcleos urbanos (especialmente en Madrid y en Barcelona) y, en su caso, el público en general presupone de ellas cierto papel marginal, exclusivamente relacionado con la financiación agraria, y desconfía de su capacidad para realizar otras operaciones financieras más complejas.
Se aprecia una escasa concienciación entre los propios socios de la importancia de su efectiva participación en una fórmula de gestión empresarial cooperativa, con una notoria falta de difusión adecuada de la misma.
- Hay un exceso de confianza en la capacidad de fidelización de su clientela y de sus socios, al haber gozado durante décadas de una presencia reducida o poco activa de sus competidores (situación que se va moderando).
- Se constata una inexistente presencia internacional efectiva, sólo salvada por la intercooperación con otros bancos cooperativos europeos y por el comienzo de un acercamiento hacia las entidades homólogas iberoamericanas.
- Se observa cierta falta de desarrollo del potencial pleno que, hipotéticamente, podría aportar a las cajas rurales asociadas su vinculación a través del *Grupo Caja Rural*. Es decir, se aprecia un insuficiente desarrollo del modelo de Grupo al que se aspiraba en su constitución (en 1989). Esto se ha debido, principalmente, a la dificultad para encontrar fórmulas de control y participación plenamente convincentes para todas las entidades implicadas. En este sentido, no ha sido suficiente la vinculación derivada de la participación accionarial en las entidades de servicios centrales, dado lo atomizado

de las participaciones y el sistema de representación proporcional al volumen de activos. Tampoco fue concluyente la formación de un subgrupo de cajas rurales que liderase el proceso (conocido como «G-7» y formado por las mayores cajas rurales asociadas). Más recientemente se ha instaurado un sistema de coaliciones en el que las cajas asociadas pueden decidir compartir o ceder representatividad a otras cajas rurales; asimismo, y de nuevo, se retoma el análisis de la posibilidad de realizar una consolidación de balances.

A pesar de los problemas expuestos, también es cierto que las cooperativas de crédito españolas cuentan con considerables ventajas competitivas en determinados aspectos y, por supuesto, con oportunidades o potencialidades pendientes de desarrollo. A este respecto, la matriz D.A.F.O. adjunta (Tabla 5) permite exponer estos aspectos de forma resumida.

Según este planteamiento, cabe resumir los retos y los componentes de la posible estrategia futura de las cooperativas de crédito en los siguientes puntos:

- ▣ Avanzar en un modelo de banca especializada efectiva que genere diferenciación con respecto a los competidores.
- ▣ Desarrollar nuevos productos y servicios con mayor valor añadido y potenciar negocios complementarios con potencial de crecimiento.
- ▣ Reforzar la oferta de productos para particulares «provocando» cierto cambio en la orientación del cliente tradicional: fondos de inversión, pensiones, tarjetas, seguros, productos de banca a distancia, etc.²
- ▣ Desarrollar de forma colaborativa (para compartir costes) los segmentos de banca privada y banca mayorista.
- ▣ Potenciar los nuevos canales de distribución (Internet, telefonía fija/móvil, web-TV, etc...).
- ▣ Reducir el componente administrativo y potenciar el componente comercial.
- ▣ Implantar sistemas más sofisticados de gestión de riesgos adaptados a los sectores de actividad de las cooperativas de crédito.
- ▣ Mejorar los indicadores de productividad. Para ello se deben flexibilizar las estructuras, incrementar la cooperación, motivar a los recursos humanos, aumentar la eficacia comercial, etc.
- ▣ Aumentar el grado de vinculación de los clientes mediante la segmentación de los mismos en función de diferentes perfiles (nivel de renta, actividad profesional, perfil de riesgo de inversor, etc.).

² Según fuentes de INVERCO, en el año 2000, el patrimonio gestionado en fondos de inversión supone el 29% del PIB nacional frente a una media europea del 51%. En cuanto a pensiones, los fondos españoles suponen el 10,6% del PIB frente al 46,6% de la media europea. En seguros, los porcentajes son, respectivamente, del 3% frente al 4,7%.

TABLA 5
MATRIZ D.A.F.O. PARA LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO
(INCLUYE ASPECTOS ESPECÍFICOS PARA LAS ENTIDADES DEL GRUPO CAJA RURAL)

<p>DEBILIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Menor productividad de la red comercial que los competidores. • Mayor dependencia del margen de intermediación en los ingresos. • Mayor orientación administrativa que los competidores. • Mayor morosidad (en conjunto) que las cajas de ahorros y los bancos. • Ausencia o mínima cooperación entre las cooperativas de crédito no asociadas al Grupo Caja Rural (principalmente entre las cajas populares y profesionales). • Reducida presencia comercial en los grandes núcleos urbanos. • Entre las entidades del Grupo Caja Rural, falta de la cohesión esperada para un modelo de grupo. • Insuficiente aceptación de una "cultura de grupo". • Falta de estrategia común compartida y asumida en cuanto a expansión, productos, segmentos... • El potencial del modelo operativo del Grupo compuesto por BCE, RSI, RGA y las entidades asociadas no es suficientemente aprovechado. • Tendencia y, a la vez, dificultad para atender los diversos requerimientos de cada caja asociada, teniendo en cuenta la gran heterogeneidad existente entre ellas.
<p>AMENAZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Por razón de su origen y tradición: dejó de existir hace tiempo la lejana la situación en que para una parte importante de la sociedad no había otras fórmulas de acceso al crédito diferentes de la usura. • Por razón del entorno financiero: desregulación, desintermediación, concentración de competidores, estrechamiento de márgenes, endurecimiento de la competencia, gran madurez del negocio bancario, mayor cultura financiera y menor fidelidad de los clientes, crecimiento de la banca electrónica que no requiere presencia física de los competidores, etc. • Por razón del entorno económico: desaceleración del crecimiento económico desde el ejercicio 2000, bajada de los tipos de interés (con impacto directo en estrechamiento de margen de intermediación), previsión de aumento de morosidad, desaceleración de la inversión y el consumo, etc. • Por razón de la especialización o tipo de negocio: reducción del PIB agrario; despoblación en medio rural; desarrollo limitado de empresas del sector agropecuario, cambios en el entorno del comercio y la distribución, nueva orientación de las actividades inmobiliarias, etc.
<p>FORTALEZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proximidad al cliente. • Considerable nivel de eficiencia. • Alto nivel de solvencia. • Menores costes de personal por empleado. • Arraigo territorial y sectorial (supone la principal barrera de entrada a sus competidores). • Explotación de la relación socio-cliente. • Fidelidad del cliente tradicional. • Especialización sectorial. • Apuesta creciente por sectores de actividad muy dinámicos: pymes, construcción, turismo, etc. • En las entidades del Grupo Caja Rural: amplia red de oficinas. • Presencia comercial de cajas rurales en la práctica totalidad de las provincias españolas (aunque, como se ha indicado en las "Debilidades" tiene reducida presencia en grandes núcleos urbanos). • Servicios corporativos comunes con elevado grado de utilización (informática y otros). • Oferta común de productos de seguros, fondos de inversión, planes de pensiones y otros.
<p>OPORTUNIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechamiento del potencial de fidelización que aporta el carácter de socio frente al cliente no socio, desarrollando políticas que incentiven la vinculación societaria. • Generalización de los nuevos canales de distribución, aprovechando para avanzar en una nueva forma de proximidad complementaria a la red de oficinas. • Aprovechamiento de los cambios en la cultura financiera de los clientes para ofrecer nuevos productos y servicios que permitan diversificar la cuenta de resultados. • Aumentar el negocio derivado de la gestión de activos ante las favorables perspectivas que se esperan en el futuro, donde será creciente la importancia de los ingresos por comisiones y dado que es palpable un cambio en la cultura financiera de los clientes. • Creciente atractivo del segmento de banca privada/personal, pudiendo aprovechar un considerable número de clientes actuales que operan con el modelo clásico. • Creciente atractivo del sector de empresas y, en particular, de pymes, que puede demandar creación de oficinas/ unidades de empresas.

Fuente: elaboración propia.

4. Un apunte sobre el análisis de la proyección social de las cooperativas de crédito.

Dada la limitada extensión de este trabajo, sólo procede indicar las conclusiones principales que se puede extraer sobre el análisis de la proyección social de las cooperativas de crédito españolas³:

- El principal rasgo distintivo que se atribuyen las cooperativas de crédito frente a sus competidores (bancos y cajas de ahorros) es el trato personalizado y cercano al cliente.
- En la actividad crediticia de las cooperativas de crédito destaca el mayor crecimiento, durante el período 1996-2000, del crédito destinado a construcción, actividades inmobiliarias y servicios empresariales y otras partidas, frente al menor crecimiento en el sector agropecuario y en el crédito al consumo.
- El efecto de fidelización sobre los socios frente a los clientes no socios es muy notable. Esta conclusión es importante a efectos de búsqueda de estrategias de crecimiento del volumen de negocio de las cooperativas de crédito.
- En relación con la motivación o desmotivación de los clientes para ser socios, las cooperativas de crédito consideran, principalmente, que se debe a la falta de difusión adecuada del carácter societario entre los ciudadanos y, especialmente, a que los clientes no perciben ventajas en el hecho de ser socio. También se reconoce que las propias cooperativas de crédito no informan adecuadamente a los clientes. La menor conversión de socios es entre los clientes de pasivo.
- En cuanto a la edad media de los clientes, es mayor en las cajas rurales que en las cajas populares y profesionales.
- En cuanto al nivel de renta familiar, los tramos de renta baja y media-baja representan cerca del 80% de los clientes, pero hay considerables diferencias entre cajas rurales y cajas populares-profesionales.
- En cuanto a la valoración de la percepción por parte de los clientes del servicio prestado por las cooperativas de crédito, las cualidades más apreciadas son la cercanía al cliente, la competitividad de los productos y servicios, el asesoramiento prestado, la agilidad en la resolución de concesiones de créditos y la disponibilidad de horarios.
- La relación socio-cliente, convenientemente cuantificada, indica muy altos porcentajes de clientes de activo que son socios, frente a valores porcentuales mucho menores en los clientes de pasivo. Destaca una mayor afiliación de las personas físicas y menor en las personas jurídicas y de las empresas de participación y economía social.
- Por lo que respecta al ámbito de actividad profesional o de ocupación principal de los socios personas físicas, en las cajas rurales destacan, por este orden, el sector agropecuario, los jubilados y los particulares en general; mientras que en las cajas populares proceden de grandes empresas, profesiones liberales y clases pasivas.

En relación con estos y otros aspectos cabe realizar las siguientes valoraciones susceptibles de ser tenidas en cuenta para lograr un mayor crecimiento del sector de las cooperativas de crédito:

³ Este epígrafe se ha elaborado, principalmente, a partir del estudio realizado por R. Palomo y C. Valor para la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, entre mayo y octubre de 2001. Parte de este trabajo fue publicado por UNACC bajo el título: La banca cooperativa: entorno competitivo y proyección social.

- Puede aprovecharse el potencial negocio futuro que constituyan los clientes más jóvenes, evitando así la pérdida de clientes por la progresiva reducción del número de clientes de mayor edad.
- Hay un considerable potencial de crecimiento en un amplio número de productos y servicios hasta ahora menos comunes pero demandados de forma creciente (bolsa- valores, banca electrónica, etc.).
- Se detecta un potencial de crecimiento en las cooperativas de crédito que sean capaces de incentivar el aumento del número de socios, dada su mayor fidelidad esperada.
- Puede mejorarse la proyección social y la imagen de mercado de las cooperativas de crédito mediante la mayor difusión del destino de su Fondo de Educación y Promoción (especialmente en su vertiente de proyección social).
- Es oportuna la creación de una cultura corporativa común sobre una identidad sectorial, además de difundirse de forma adecuada los rasgos distintivos propios de las cooperativas de crédito, que pueden ser utilizados como factor de diferenciación (e incluso como «novedad») en un negocio tan maduro como es el bancario.

5. Conclusiones.

Entre los diversos retos a los que tendrán que enfrentarse las cooperativas de crédito en un futuro inmediato cabe destacar los siguientes:

- Continuar con su evolución como modelo de banca especializada, compatible con los servicios que ofrece el modelo de banca universal.
- Mejorar la productividad mediante la introducción de políticas que permitan flexibilizar sus estructuras, motivar a sus recursos humanos, profundizar en estrategias de cooperación y/o de concentración, mejorar la eficacia de las acciones comerciales, gestionar adecuadamente el nuevo modelo de negocio de banca multicanal, etc.
- Potenciar el grado de fidelización de sus clientes y de los vínculos con los socios.
- Implicarse más en participaciones empresariales que sean rentables y/o estratégicas.
- Desarrollar un modelo de intercooperación más cohesionado.
- Mantener el arraigo territorial, que es el factor que puede resultar más dañado con las fusiones, pero que puede lograrse mediante la introducción de órganos de gobierno delegados en cada territorio significativo.
- Iniciar cierto proceso de internacionalización de forma controlada y selectiva.
- Aumentar la colaboración del conjunto de entidades que componen la banca cooperativa española: las cajas rurales, las populares y las profesionales.

En resumen, los problemas y potencialidades de las cooperativas de crédito españolas son, por un lado, genéricos (es decir, similiares a los de sus competidores); y, por otro lado, específicos (dados sus peculiares rasgos diferenciadores). En este complejo escenario tienen la necesidad de sobrevivir y de ser capaces a afrontar los retos del siglo XXI.

Bibliografía.

- BANCO CENTRAL EUROPEO: «Mergers and acquisition involving the EU banking industry-facts», (Documento de Trabajo), diciembre, 2000.
- BANCO DE ESPAÑA: *Boletín Estadístico*, Banco de España, Madrid, varios años.
- BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L. (Directores): *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia, 1999.
- CAFARO, P.: La solidarietà efficiente, *Credito Cooperativo*, Anno XV, Numero 1/2, Gennaio-Febraio, 1999, pp. 16-19.
- CALS GÜELL, J.: La competencia entre bancos y cajas en España: una perspectiva de los años noventa, *Cuadernos de Información Económica*, N. 154, enero-febrero 2000, pp. 69-76.
- CALVO, A.; CUERVO, A.; PAREJO, J.A.; RODRIGUEZ, L. (Varios años): *Manual de Sistema Financiero Español*, Ariel Economía, Barcelona.
- CARBÓ VALVERDE, S.: La exclusión financiera en las sociedades occidentales, *Cuadernos de Información Económica*, N. 148-149, julio-agosto 1999, pp. 163-168.
- CARRASCO MONTEAGUDO, I.: Cooperativas de crédito, desarrollo y creación de empleo, *CIRIEC-España*, N. 32, agosto 1999, pp. 189-208.
- CHAVES, R.: Grupos empresariales de la economía social: un análisis desde la experiencia española; en BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L.: *Grupos empresariales de la economía social en España*, CIRIEC-España, Valencia, 1999, pp. 67-98.
- COMMISSION EUROPÉENNE (DG XXIII): *Le secteur coopératif, mutualiste et associatif dans l'Union Européenne*, DG XXIII (Politique d'entreprise, commerce, tourisme et économie sociale) / EUROSTAT, Luxembourg, 1997.
- CÔTÉ, D.; VEZINA, M.: *Profile des Institutions Bancaires Coopératives dans le Monde*, École des Hautes Etudes Commerciales du Quebec, Montreal, 1998.
- EMBID IRUJO, J.M.: Los grupos cooperativos, *CIRIEC-España*. Legislación y Jurisprudencia, N. 7, diciembre, 1995, pp. 221-232.
- FAURA VENTOSA, I.; MONZÓN CAMPOS, J.L. (Dir.): *Memoria CEPES-CIRIEC de la Economía Social 1998*, Ciriec-España, Valencia, 1999.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y a los principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España, *REVESCO*, N. 61, 1995, pp. 53-88.
- LEJARRIAGA PEREZ DE LAS VACAS, G.: *El ambiente externo en las sociedades cooperativas ante la redefinición del marco legislativo*, CIRIEC-España, diciembre 1995, N. 21, pp. 67-88.
- LISO, J.M.; BALAGUER, T.; SOLER, M.: *El sector bancario europeo: panorama y tendencias*, Servicio de Estudios de La Caixa, Barcelona, 1999.
- MARCO GUAL, A.; MOYA CLEMENTE, I.: Análisis comparado de los aspectos técnicos y de las partidas del balance más importantes en las cooperativas de crédito en el período 1988-97, *CIRIEC-España*, N. 31, junio 1999, pp. 85-112.
- OCDE: *Bank Profitability. Financial Statements of Banks*, OCDE, París, 2000.
- PALOMO ZURDO, R.J.: Grupo Caja Rural; en BAREA, J.; JULIÁ, J.F.; MONZÓN, J.L.: Grupos empresariales de la economía social en España, CIRIEC-España, Valencia, 1999, pp. 293-349.
- PALOMO ZURDO, R.J.: *Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España*, CIRIEC-España y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (DG Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo), Valencia, 2000.
- PALOMO, R.J.; CARRASCO, I.: Le caractère spécifique des groupes bancaires coopératifs dans un environnement financier global (pp.: 139-160) y Le réponse de la banque coopérative espagnole au défi de la globalisation financière: la formation du "Grupo Caja Rural" (pp.:333-348), en *Les holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive?*, De Boeck Université, Bruselas, 2001.
- PALOMO, R.J.; VALOR, C.: *Banca cooperativa: entorno competitivo y proyección social*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid, 2001.

- PUENTE GARCIA, M.: La capacidad operativa de las cooperativas de crédito frente a las secciones de crédito, *REVESCO*, N. 63, 1997, pp. 121-146.
- SERVER IZQUIERDO, R.; MELIÁN NAVARRO, A.: Vertebración del cooperativismo de crédito en España y en la Comunidad Valenciana en el marco del sistema financiero, *CIRIEC-España*, N. 28, 1998, pp. 139-166.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO: *Financiación del Desarrollo Local*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid, 2001.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO: *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid, varios años.