

CASO 6

LAS CAJAS RURALES DE VILLAMALEA Y CASAS IBÁÑEZ (ALBACETE): EL CRÉDITO COOPERATIVO LOCAL Y SU PAPEL EN LA VERTEBRACIÓN DEL TERRITORIO, LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y LA LUCHA CONTRA LA DESPOBLACIÓN

Inmaculada Carrasco Monteagudo

Universidad de Castilla-La Mancha
Inmaculada.Carrasco@uclm.es

Marcos Carchano Alcaraz

Universidad de Castilla-La Mancha
Marcos.Carchano@alu.uclm.es

RESUMEN

Las cooperativas de crédito, caracterizadas por un tamaño más reducido, localismo y vocación de banca de proximidad, muestran un comportamiento diferencial con respecto al resto de entidades bancarias, abandonando patrones de asentamiento basados en indicadores demográficos y de renta. Suelen adoptar una estrategia defensiva estableciéndose en mercados tradicionales, dotando de servicios financieros aquellos espacios no rentables desde el punto de vista de la banca comercial, pues tienen en cuenta tanto el impacto económico, como social generado con su actividad. De esta forma, juegan un importante papel tanto en el desarrollo local y regional como en la inclusión financiera. Por otro lado, las cooperativas de crédito dotan de mayor estabilidad al sistema financiero, sobre todo en periodos recesivos. En este contexto, el presente caso tiene como objetivo analizar el papel de Caja Rural de Villamalea, S.C.C.A de C-LM y Caja Rural de Casas Ibáñez, S.C.C. de C-LM como agentes dinamizadores de recursos que colaboran en la lucha contra la exclusión financiera, el desarrollo regional y la vertebración del territorio.

ÍNDICE

- 1. Introducción**
- 2. Revisión de literatura**
 - 2.1. Orientación estratégica de las cooperativas de crédito
 - 2.2. Exclusión financiera y entidades de crédito cooperativo
- 3. Contexto socioeconómico de los municipios de Villamalea y Casas Ibáñez (Albacete)**
- 4. Las cajas rurales de Villamalea y Casas Ibáñez**
 - 4.1. Presentación del caso de estudio
 - 4.2. El papel de las cajas rurales de carácter local en la vertebración social y la lucha contra la exclusión financiera y la despoblación
- 5. Conclusiones**
- 6. Bibliografía**

1. INTRODUCCIÓN

La pasada crisis financiera ha impactado negativamente en el sector bancario español. Uno de los efectos colaterales de ésta se relaciona con la accesibilidad a los servicios bancarios. El cierre de más del 40% de la red de oficinas, junto con la concentración del mercado, profundiza el riesgo de exclusión financiera (Maudos, 2018). De forma amplia, siguiendo la definición de la Comisión Europea, entendemos exclusión financiera como "cualquier proceso por el cual la gente encuentra dificultades de acceso y/o uso de servicios y productos financieros en el mercado bancario" (ver Anderloni et al., 2008). En este sentido, la presencia de oficinas bancarias será un elemento clave para resolver problemas de exclusión financiera, tanto de oferta (provisión de servicios), como de demanda (autoexclusión financiera), más si tenemos en cuenta que la poca presencia de oficinas bancarias conlleva la degradación económica de los territorios en cuestión (Albers, 2007).

Por tanto, el problema de exclusión financiera no deja de ser un asunto de gran interés por dos razones: en primer lugar, por los devastadores efectos económicos de la crisis provocada por el coronavirus en muchos espacios y en segundo lugar por la dimensión ética que plantea el derecho al crédito (Hudon, 2009) como instrumento de desarrollo económico, reducción de la pobreza y mejora del bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos. A este respecto, Roubin y Bilodeau (2008) evidencian la estrecha relación existente entre desarrollo financiero y crecimiento económico y reducción de la pobreza. Es por ello, que, desde la óptica del desarrollo sostenible, se debe asegurar a la población, en particular la más vulnerable, el acceso a servicios básicos, entre ellos, los servicios financieros, incluidas las microfinanzas (United Nations, 2015) al tiempo que se protege a los perceptores de crédito de los riesgos y daños potenciales (Hudon, 2009).

Las instituciones de crédito cooperativo se caracterizan por tener una composición y gobernanza democrática y desarrollar estrategias de negocio definidas por la proximidad y la vinculación al entorno local. Así, las cooperativas de crédito actúan como instrumentos de inclusión financiera, dotando a la población con dificultades de acceso al crédito de servicios financieros (McKillop et al., 2011; Myers et al., 2012). Este hecho se ha hecho más evidente tras la pasada crisis financiera y la posterior reestructuración bancaria, donde las cooperativas de crédito han demostrado su capacidad de resiliencia, al sufrir una contracción moderada de su red de sucursales, sobre todo en las provincias españolas más rurales (Fernández-Olit, 2020). La mayor resiliencia viene explicada en parte por las características de banca relacional y la cercanía al entorno que las dota de mayor eficiencia competitiva por los menores costes de agencia, gracias a la menor jerarquización de sus estructuras (Delgado et al., 2007).

El presente trabajo se centra en el estudio de Caja Rural de Villamalea, S.C.C.A de C-LM y Caja Rural de Casas Ibáñez, S.C.C. de C-LM. La elección de estos casos queda justificada por el hecho de ser las dos únicas cooperativas de crédito de ámbito local existentes en Castilla-La Mancha y haberse mantenido al margen de la política de fusiones promovida por el Banco de España como respuesta a la crisis financiera de 2008. Así, el objetivo de este caso es analizar el papel que tienen estas cajas rurales en el desarrollo económico y social, y en la lucha contra la exclusión financiera de los municipios en los que operan. Con este objetivo, el documento se estructura en cinco partes, donde, tras esta introducción, se realiza la revisión de literatura. La tercera parte analiza el contexto socioeconómico de los municipios de Villamalea y Casas Ibáñez. La cuarta parte se dedica a la presentación de los casos de estudio y su contribución en la lucha contra la exclusión financiera y desarrollo económico y social. Finalmente, se presentan las principales conclusiones.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Orientación estratégica de las cooperativas de crédito

Existen dos tipos de instituciones financieras (Goglio y Alexopoulos, 2012; Ayadi, 2017): las orientadas a la maximización de beneficios para sus accionistas-inversores (*share holders*), y las que buscan la maximización del valor para todos los relacionados con la organización (*stakeholder value*), lo que incluye especialmente a socios, clientes y la sociedad en general. Por otro lado, Ayadi (2017) plantea una segunda categorización en función de la orientación del negocio, distinguiendo la banca de inversión, la mayorista, la diversificada y la centrada en el cliente minorista. Combinando ambos criterios, puede producirse una multiplicidad de situaciones.

Las cooperativas de crédito se caracterizan por tener en cuenta el impacto (social y económico) generado sobre el territorio, diferenciándose así de la banca privada, que busca maximizar beneficios con su actividad, independientemente del impacto generado (Castro y Romero, 2011; Sanchís y Pascual, 2017; Toke, 2005), con una orientación más de corto plazo y menos prudente (Cornée et al, 2018). Se pone de manifiesto, por tanto, la diferente orientación estratégica de las cooperativas de crédito en relación con los bancos comerciales (Mckillop et al., 2020) que vendrían caracterizadas, en términos generales, por ofrecer principalmente servicios de banca minorista y su orientación y vinculación al entorno más inmediato, primando la generación de valor en él (*stakeholder value*).

La literatura sobre planificación de la localización de la actividad bancaria mantiene que la ubicación de las oficinas es un problema complejo para las entidades

que depende de factores como (García Cabello, 2019; Zainab et al., 2019; Crawford, 1973): la población, la densidad de población, su crecimiento, el tamaño medio de los hogares, el ingreso per cápita, el número de empresas, la posición de los bancos competidores, el volumen total de depósitos y su potencial de crecimiento. De esta forma, mayores niveles de renta, de población, de densidad de población o de potencial de crecimiento de esos factores se correlacionan positivamente con un mayor número de oficinas, debido a una demanda de servicios financieros más pujante. Más concretamente, Maudos (2017) prueba que en la economía española un aumento de 10.000 habitantes provoca un aumento de 4 o 5 oficinas bancarias y Fernández-Olit et al. (2018), demuestran que la exclusión financiera se relaciona con la precariedad económica. Todo ello, en coherencia con la tendencia a concentrar la actividad económica en determinadas regiones, que disponen de mejores infraestructuras y accesibilidad (Fujita & Thisse, 2000; Fujita, Krugman & Venables, 2001) siguiendo las fuerzas de la aglomeración (Fujita, 2006, 2007), lo que explican el desarrollo espacial desigual (Hirschman, 1958; Myrdal, 1957).

En este contexto, cabe destacar la importancia que juega el desarrollo financiero en el proceso de desarrollo de las regiones, posicionándose como uno de los factores clave en el crecimiento económico de los territorios (Levine, 1997). Los antecedentes teóricos sobre esta relación se remontan a obras de Schumpeter (1911, 1934) quien defendía que el desarrollo de intermediarios financieros aumentaba la eficiencia en la distribución de recursos, afectando sobre el crecimiento económico a través del cambio tecnológico y crecimiento de la productividad. En esta misma línea, King y Levine (1993) examinaron la relación entre crecimiento económico y un conjunto de indicadores del sistema financiero, concluyendo que la existencia de un sistema financiero maduro contribuye al crecimiento endógeno a través del aumento de la productividad. Posteriormente, han sido muchos los trabajos que han demostrado que el sistema financiero interviene en el proceso de crecimiento económico (Levine, 1998; Levine y Zervos, 1999; Rousseau y Sylla, 2001; Christopoulos y Tsionas, 2004; Van Nieuwerburgh et al., 2006; Cole et al., 2008; Chang et al., 2010; Zhang et al., 2012; Narayan y Narayan, 2013; Chiu y Lee, 2019) y que los patrones de asentamiento de la población tienen que ver con la actividad económica, financiera, y la concentración del poder (Turgel y Ulyanova, 2019).

Por su parte, la propia estrategia definida por las entidades financieras puede ser un factor explicativo de la mayor o menor presencia de oficinas bancarias, estrategias que podrían clasificarse en dos grupos (Illueca et al., 2009): estrategias ofensivas y estrategias defensivas. Mientras que las primeras son adoptadas por empresas que intentan posicionarse en nuevos mercados, las segundas son seguidas por empresas que intentan reforzar su cuota de mercado en los mercados tradicionales.

El sector bancario español experimentó estas dos tendencias a partir de la década de 1980, tras la aplicación de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria y su

transposición a la normativa española (Real Decreto 1582/1988) que, en la práctica, eliminaba las restricciones geográficas para operar. Las cajas de ahorros, hasta ese momento constreñidas al ámbito provincial, iniciaron una carrera vertiginosa para su expansión, adoptando una estrategia ofensiva, mientras los bancos intentaban defender su cuota de mercado aumentando su presencia en los enclaves más interesantes. Las cooperativas de crédito, mientras tanto, mantenían su orientación tradicional de prudencia y proximidad, que podría interpretarse como estrategia defensiva. En la mayoría de las ocasiones se mantenían muy vinculadas a una actividad productiva concreta (agricultura, actividad industrial cooperativa), razón por la cual tienen una presencia desigual por provincias. Su mayor presencia en áreas de elevada exclusión financiera puede determinar un rendimiento económico menor de las cooperativas de crédito (McKillop et al, 2007), aparte de que la metodología de la técnica de préstamo también determina resultados diferentes entre diferentes localizaciones (Hudon, 2009).

El estudio llevado a cabo por Alamá y Tortosa-Ausina (2012) para el periodo previo a la gran crisis financiera, demuestra que existió una gran rivalidad entre los bancos y las cajas de ahorros, sobre todo en zonas urbanas con fuerte presencia de la banca privada. Por su parte, identifican un comportamiento de complementariedad entre las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, pues en espacios donde había una mayor presencia de cajas de ahorro, había un número de oficinas de cooperativas de crédito relativamente bajo. Estos resultados confirman que las estrategias de bancos comerciales y cajas de ahorro se guiaron, en el periodo previo a la crisis, por los principios tradicionales de población (tamaño y densidad) y renta. Por su parte, los territorios menos ricos y menos densamente poblados, cuyos habitantes podrían tener más riesgos de sufrir exclusión financiera, eran atendidos por estos dos grupos de entidades llamados "de la Economía Social".

Aunque puede resultar llamativo este resultado, debemos recordar que los principios fundacionales y la misión social de las cajas de ahorros planteaban la lucha contra la exclusión financiera (Carbó et al. 2005, 2007; Martín-Oliver, 2019). El resultado en el sistema financiero español pudo haber sido similar al producido en el mercado norteamericano en el que la segunda oleada de desregulación bancaria centrada en la liberalización intra-estados de bancos y oficinas, aumentó la densidad de oficinas bancarias. Con ello se redujo la exclusión financiera y la probabilidad de que los hogares quedaran desbancarizados, favoreciendo a los hogares de menor ingreso, pero el beneficio también se extendió a otros agentes de la economía (Célerier y Matray, 2019). Sin embargo, Bernad, Fuentelsaz y Gómez (2008) demuestran que en España la desregulación de 1988 provocó, a largo plazo, un aumento de la dificultad de acceso a los servicios financieros, especialmente en los municipios de menor renta y que las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito contribuían en mayor medida a su inclusión financiera.

Antes de la crisis financiera las entidades de crédito orientadas al *stakeholder value*, cajas de ahorro y cooperativas de crédito, venían a suponer el 50% de la actividad bancaria en España. Salvo las cajas más grandes, estas entidades tenían una clara vocación territorial y se constituían en agentes dinamizadores regionales. La gestión irresponsable y la deriva expansionista desencadenaron la desaparición de la práctica totalidad de las cajas de ahorro con su transformación en bancos por acciones que se deben a sus *shareholders*. Tan solo dos cajas de ahorros, precisamente las de menor tamaño y más identificadas con su territorio, han conservado su estatus inicial (Caixa Ontinyent y Caixa Pollença). Para algunos autores (Martín-Oliver, 2019), las cajas de ahorros cumplieron en España una labor similar a la que los bancos de microcréditos juegan en las economías emergentes: proveer de servicios financieros a los agentes en riesgo de sufrir exclusión financiera, como los ubicados en zonas rurales o los de renta más baja.

Como decíamos, la crisis de 2008 barrió al sector de cajas de ahorro del mapa, unas fusionadas y convertidas en bancos por acciones, otras, directamente compradas por bancos. El panorama resultante en el sistema financiero español es de hegemonía de los bancos comerciales, una consolidación y reducción del número de instituciones y de su capacidad (reducción del número de oficinas y empleados), nuevos modelos corporativos, mejora en la gobernanza, aumento de los requerimientos de solvencia, y esfuerzos en la recapitalización (Alamá y Tortosa-Ausina, 2012). Sin negar que estas orientaciones estratégicas puedan ser razonables desde el punto de vista de las entidades, debe hacernos pensar en un impacto en términos de exclusión financiera. La desaparición de gran parte de las cajas de ahorros y su transformación en bancos por acciones, con una menor vocación territorial y social, puede afectar en una disponibilidad de crédito más desequilibrada y, por tanto, una concentración del mismo en los principales centros económicos (García Verdugo y de la Cuesta, 1999), llegando a generar auténticos desiertos financieros.

Por su parte, y como ya se ha comentado, las cooperativas de crédito sucumbieron en menor medida al comportamiento rebaño y, en consecuencia, no tuvieron problemas graves de solvencia, aumentando tras la crisis su participación en el crédito total del sistema bancario del 5,3% en 2008 al 7,9% en 2018. A pesar del impacto de la crisis, el modelo de crédito cooperativo español ha avanzado muy modestamente hacia un sistema más integrado. Si bien se ha reforzado el liderazgo, con la creación del Banco de Crédito Social Cooperativo y la integración en el mismo del grupo Ruralcaja, se mantiene el predominio de cajas rurales con un marcado carácter territorial y de un tamaño heterogéneo, en el que coexisten entidades de ámbito autonómico (fruto de fusión de cajas de menor tamaño), provinciales e, incluso, locales. Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, y siguiendo a Mckillop et al. (2020) las cooperativas de crédito se han convertido en un refugio seguro para los depósitos, especialmente en periodos recesivos o ante shocks monetarios, pues estas entidades

tienden a restringir menos el crédito que los bancos comerciales ante estos sucesos (Ferri et al., 2014).

A raíz de la crisis de 2008, se ha planteado una revalorización del localismo como elemento que genera una mayor diversidad financiera, otorga una mayor estabilidad al conjunto del sistema crediticio y contribuye al equilibrio regional (Arnone, 2015; Ammirato, 2018), en especial en aquellos países en los que existen grandes diferencias de desarrollo económico entre regiones. De hecho, la existencia de cooperativas de crédito firmemente asentadas ha contribuido a la dinamización de regiones como evidencian, por ejemplo, Giagnocavo, Gérez y Sforzi (2012) para los casos de Almería y el Trentino. De esta forma, las cooperativas de crédito se convierten en importantes fuentes de crédito, jugando un papel clave en la lucha contra la exclusión financiera (Comisión Europea, 2008).

Paralelamente, el rápido desarrollo de las TIC aplicadas al negocio bancario ha acelerado el desplazamiento de la banca comercial y los servicios financieros al cliente hacia modelos de negocio online o de autoservicio que genera redundancia de oficinas en aras de la optimización de recursos del banco (Xue et al., 2019). Esta tendencia empuja a la centralización de las operaciones de los bancos y la marginación de la provisión de servicios bancarios básicos a los clientes de menor valor añadido (Godfrey, Canfei, Liu, 2012) o con peor acceso a los servicios digitales. Por su parte, las cooperativas de crédito han combinado atención presencial con transformación digital (Palomo et al., 2018) logrando mayor capacidad de resiliencia durante la crisis (Soler-Tormo y Melián-Navarro, 2012).

Investigaciones recientes indican que la facilidad de oferta de las *FinTech* y la supuesta extensión de acceso al crédito también tiene limitaciones, pues se pueden estar replicando los patrones discriminatorios a través de los algoritmos y el uso del *big data*, de forma que se perjudique a colectivos que ya sufrían la exclusión financiera (Velasquez, 2020), esto sin olvidarnos de los problemas de acceso provocados por el gap tecnológico (Maudos, 2017). En el caso español, gran parte de la población todavía no usa este tipo de canales, por lo que las oficinas bancarias siguen jugando un papel importante, (Maudos, 2017).

La desaparición de las oficinas bancarias puede tener efectos negativos en las pequeñas empresas locales, al debilitarse las ventajas de la banca relacional, derivadas del trato estable y duradero entre la entidad y los clientes, pues tanto la proximidad física a la entidad como las relaciones personales son muy importantes para que los pequeños negocios tengan un mejor acceso al crédito al reducir los costes de transporte y ser menos costosa la información "soft" generada sobre la calidad crediticia de los clientes potenciales (Petersen y Rajan 2002; Agarwal y Hauswald 2010).

Esto puede ser más grave en las zonas rurales y remotas, donde una proporción mayor de emprendedores se establecen en sectores más dependientes del dinero metálico, como el turismo o el comercio minorista (Berggren y Silver 2010) o tienen

un acceso más limitado a otros intermediarios financieros como los *business angels*, que se concentran en centros financieros y zonas metropolitanas (Mason et al. 2016), de forma que el cierre de oficinas bancarias fuera de las áreas metropolitanas puede plantear restricciones financieras a la actividad empresarial (Ho y Berggren, 2020).

2.2. Exclusión financiera y entidades de crédito cooperativo

Llegados a este punto, cabe señalar la existencia de varios tipos de exclusión financiera. La de *acceso* se define como la ausencia de servicios financieros por razones geográficas, debido a la menor (o nula) presencia de oficinas bancarias, si bien también puede deberse a la concurrencia de factores especiales de riesgo en el espacio en cuestión. La exclusión *por condición* se produce cuando los individuos no alcanzan o no tienen las condiciones impuestas por el producto financiero, mientras que la exclusión *por el precio* o por los recursos se establece cuando los individuos no pueden hacer frente al nivel requerido por los precios de los productos financieros o no pueden alcanzar el nivel de renta necesario para hacer frente a los pagos. Por su parte, la exclusión *de marketing* se puede producir cuando ciertos colectivos son ignorados por las acciones comerciales de las entidades bancarias. Por último, algunos individuos pueden autoexcluirse como consecuencia de una impresión difundida de manera informal, por el boca a boca entre la población, por convicción o por experiencias negativas previas (Sinclair, 2001).

Autores como Alamá y Tortosa-Ausina (2012) o Maudos (2016) señalan que la exclusión financiera de tipo geográfico aparece estrechamente relacionada con la densidad de población, existiendo una relación directa entre este indicador demográfico y el número de oficinas bancarias. Además, también influyen las características de los hogares, como el nivel educativo, tamaño medio de los hogares, nivel de renta y edad, entre otros (Devlin, 2009). De este modo, las zonas con menor densidad, menor renta y mayor edad pierden atractivo para los intermediarios bancarios, que limitan sus capacidades financieras e inhiben la demanda, al tiempo que los proveedores de servicios financieros restringen su oferta en estos espacios al carecer de productos adecuados a las necesidades específicas de la población (Daneshvar et al, 2017). Así, siguiendo a De la Cruz-Ayuso (2016) la exclusión financiera profundiza el círculo vicioso de aquellos espacios que no cuentan con servicios esenciales de calidad como el empleo, la vivienda, la educación o la asistencia sanitaria.

El retroceso generalizado del crédito producido con la Gran Recesión se plasmó en el aumento del número de municipios excluidos de servicios financieros (Maudos, 2016). En el ámbito europeo, caracterizado por una elevada inclusión financiera media, si lo comparamos con otras áreas, se percibe igualmente una proporción significativa de personas y PYMES que tienen dificultades para acceder a servicios

financieros, fenómeno que creció con el incremento del paro y los recortes de servicios sociales como consecuencia de la crisis de 2008 (Gómez, 2015). Preocupada por este problema, la Comisión Europea publicó la Directiva 2014/92/EU que defiende el derecho de todos los ciudadanos al acceso a cuentas de pago, sin importar el lugar de residencia o la situación financiera.

En este contexto, de acuerdo con Nanda et al. (2017) los modelos basados en la banca relacional o de proximidad, social y ética, donde las cooperativas de crédito se enmarcan, juegan un papel importante en términos de inclusión financiera, pues junto con el rendimiento económico buscan la mejora social; a la hora de elegir a los clientes no tienen en cuenta únicamente criterios de tipo financiero (solvencia), pues, como entidades de crédito ligadas a la Economía Social tienen más en cuenta características como el origen de su ahorro y necesidades específicas. De este modo la banca ética presenta diferentes patrones de comportamiento en relación con la banca privada convencional (Ballesteros, 2005). En esta misma línea, autores como Palomo y Valor (2001) o Chaves y Soler (2004) destacan la capacidad de inclusión financiera, social y territorial, así como en la creación y mantenimiento de empleo, que tienen las cooperativas de crédito frente a la banca privada. De hecho, McKillop et al., 2011 destacan el papel protagonista de este tipo de entidades en la lucha contra la exclusión financiera, la disponibilidad de crédito y la provisión de servicios.

Las relaciones consolidadas y la proximidad al medio (Berger y Udell, 2002) permiten a las entidades regionales una información más precisa a la hora de valorar el crédito. De este modo, permiten gestionar un riesgo más sostenible y, en definitiva, contribuir al bienestar de la sociedad (Azmi, 2015; Goglio y Alexopoulos, 2012).

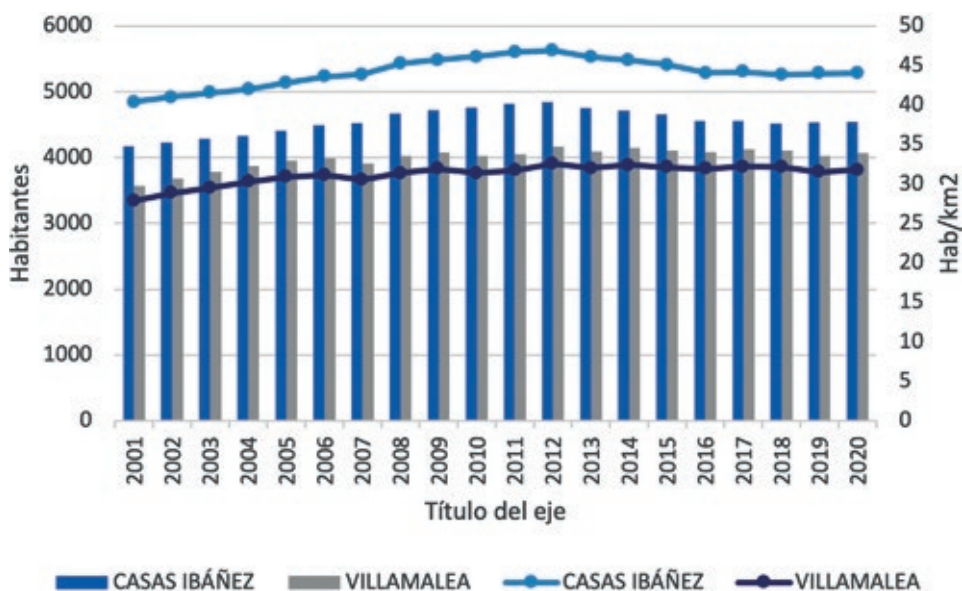
En este sentido, Cornée et al., (2018) destaca que las entidades de crédito cooperativo contribuyen al desarrollo regional gracias a sus propios principios diferenciales: gobernanza democrática; proximidad e inversión local; gestión prudente y objetivos a largo plazo. Así, los patrones de comportamiento de las cooperativas de crédito difieren del resto de entidades financieras debido a sus características específicas. Como cooperativas, sus códigos de valores y la acción colectiva favorecen una mayor responsabilidad social (Pel y Baulet, 2017; Castilla-Polo et al. 2017; Gonzales y Phillips, 2013), lo que permite afianzar el capital social que se genera en las relaciones entre la cooperativa y los stakeholders (Marcuello y Saz, 2008; Bretos et al., 2018). Estos vínculos alimentan los procesos de innovación social, fuente de recursos estratégicos, incluso para empresas maduras de la economía social (Vézina, Malo y Ben Selma, 2017) y permite a los socios beneficiarse de un efecto multiplicador como co-innovadores (Ole Borgen y Aarset, 2016), favoreciendo en última instancia el crecimiento, desarrollo económico local (Coccorese y Shafter, 2020; Sfar y Ouda, 2016) y reducción de desigualdad de renta (Minetti et al., 2019).

3. CONTEXTO SOCIOECONÓMICO DE LOS MUNICIPIOS DE VILLAMALEA Y CASAS IBÁÑEZ (ALBACETE)

Villamalea y Casas Ibáñez son dos municipios de la provincia de Albacete, en la comunidad autónoma de Castilla-La Mancha. Situados al noreste de la comarca de La Manchuela, se encuentran entre los de mayor densidad demográfica, por detrás de Madrigueras, con una población de 4.544 habitantes para el caso de Casas Ibáñez y 4.070 habitantes para Villamalea. Representan, respectivamente, el 16% y 15% de la población total de la comarca, según datos del Instituto Nacional de Estadística.

Ambos municipios han tenido una evolución reciente de la población similar (vid gráfico1): aumentó de forma sostenida durante la primera década de siglo, marcando un punto de inflexión en 2012, con 4.761 habitantes para Casas Ibáñez y 4.164 habitantes para Villamalea. Es a partir de entonces cuando empiezan a perder población, concretamente Casas Ibáñez cuenta con 299 habitantes menos con respecto a 2012 y Villamalea con 94 habitantes menos con relación a ese mismo año.

Gráfico 1. Evolución número de habitantes y densidad demográfica



Fuente: Elaboración propia con datos de INE (2021)

Esta misma situación se hace extensiva al análisis de la densidad demográfica, que, actualmente es de 44,02 hab/km² para Casas Ibáñez y de 31,79 para Villamalea. En este sentido, aunque ambos municipios se encuentran por debajo de la media nacional en lo que este indicador demográfico se refiere (94 hab/km²), sobresalen en la media provincial (26,01 hab/km²) y regional (25,74 hab/km²). Sin embargo, atendiendo a la Ley 45/2007 para el Desarrollo Sostenible del Medio Rural (LDSMR) estos municipios son catalogados como municipio rural de pequeño tamaño al contar con una población inferior a los 5.000 habitantes. Este panorama se alinea con el conjunto regional, donde la gran mayoría de los municipios son de pequeño tamaño y el 80% cuentan con menos de 2.000 habitantes, lo que destaca el carácter eminentemente rural de esta región.

Centrándonos a continuación en el principal indicador de crecimiento de la población, crecimiento vegetativo, consultado en la Estadística de Movimiento Natural de la Población del INE, Casas Ibáñez arrastra un saldo negativo en la balanza de movimiento natural de población desde 2015, llegando a su máximo (-30) en 2019. Lo mismo ocurre en Villamalea, pues desde 2014 (con excepción de 2016) este indicador ha venido oscilando entre -17 y -4, debido a la diferencia negativa entre nacimientos y defunciones.

Otro indicador que debemos tener en cuenta a la hora de definir la situación socioeconómica de un espacio son las características de los hogares. Según el último censo realizado, año 2011, Casas Ibáñez cuenta con 1.893 hogares, de los cuales el 32% son núcleos familiares con dos personas, el 24% con tres personas, el 21% con un solo miembro, el 19,5% por cuatro personas y el restante se corresponde con núcleos familiares de cinco y seis personas. Por su parte, Villamalea cuenta con 1.509 hogares, de los cuales el 28% son núcleos familiares con dos personas, el 25% con tres personas, el 20% con cuatro personas, el 16% por un solo miembro, correspondiendo el resto a los hogares compuestos por cinco y seis miembros. Se observa que, para ambos casos, el núcleo familiar medio predominante es el compuesto por dos miembros.

Adicionalmente, desde el punto de vista económico, atendiendo a la renta bruta media por municipio (mayores de 1.000 habitantes) cabe destacar que Casas Ibáñez cuenta con un ingreso medio de 20.133€, situándose en décimo tercera posición en el ranking de municipios de la provincia de Albacete. Sin embargo, se encuentra por debajo de la media provincial (23.259€), regional (23.437€) y nacional (28.384€). Lo mismo ocurre en Villamalea, que con una renta bruta media de 14.734€ se sitúa en el puesto treinta y ocho a nivel provincial.

En último lugar analizaremos el mercado de trabajo y tejido empresarial. Tradicionalmente, el sector primario (agricultura y ganadería) ha sido el motor principal de actividad y eje vertebrador de ambos municipios, sin embargo, en la actualidad predomina el sector servicios como principal motor económico. En 2020 Casas Ibá-

ñez contaba con 242 empresas instaladas en su término, que dotaban de empleo a 1.472 trabajadores. La actividad principal de este municipio es el sector servicios con 144 empresas, que emplean a 741 trabajadores, seguido de la agricultura que ocupa el 20,66% de la actividad empresarial, empleando al 22,83% de los trabajadores, industria (12,40%) y construcción (7,44%). En Villamalea, el 48% de las 200 empresas instaladas se dedican al sector servicios, empleando al 28,49% de los trabajadores. Sin embargo, en este caso, la actividad que más empleos genera es la agricultura, que contando con 74 empresas emplea al 49,73% de los trabajadores afiliados. El resto de las empresas se distribuyen en el sector industrial (8,5%) y construcción (6,5%). Todo ello referido a los datos existentes en la Tesorería General de la Seguridad Social a 30 de septiembre de 2020.

4. LAS CAJAS RURALES DE VILLAMALEA Y CASAS IBÁÑEZ

4.1. Presentación del caso de estudio

La Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha cuenta con cuatro cooperativas de crédito: Globalcaja, Eurocajarural, Caja Rural de Casas Ibáñez y Caja Rural de Villamalea. Junto a la comunidad castellanoleonesa, ocupa el tercer lugar nacional por número de entidades, por detrás de la Comunidad Valenciana (13) y Andalucía (8), según datos de UNACC para 2021

Las cajas rurales de Villamalea y Casas Ibáñez son las dos únicas de carácter local que quedan en la comunidad autónoma. No participaron en el proceso de fusiones y creación de grandes grupos empresariales que se produjo como reacción a la crisis financiera de 2008, que, entre otras consecuencias, arrasó con la práctica totalidad de cajas de ahorro y empujó a la desaparición de las otras dos cajas rurales locales de la región (La Roda y Mota del Cuervo).

Por tanto, el conjunto de cooperativas de crédito castellano manchegas está muy polarizado, al existir dos de gran tamaño y dos, nuestro caso de estudio, de tamaño muy reducido. El conjunto de cooperativas de crédito regional agrupa a un total de 220.274 socios, que se integran mayoritariamente de Globalcaja (56,7%) y Eurocajarural (42%). Por su parte, Caja Rural de Villamalea y Caja Rural de Casas Ibáñez representan el 0,72% y 0,58% respectivamente, en relación con el total de socios de la región castellanomanchega. En cuanto al tipo de socios, para ambos casos, predominan los socios personas físicas. Los socios personas jurídicas representan el 3,6% y 7,8%, respectivamente, en relación con el total de socios. Minoritariamente, encontramos a las cooperativas socio, que representan para ambos casos, menos del 3%.

Tabla 1. Resumen principales datos de las Cooperativas de Crédito de Villamalea y Casas Ibáñez

	CR Villamalea			CR C. Ibáñez		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Número de socios	1.567	1.589	1.613	1.255	1.266	1.286
Cooperativas socio	36	36	36	7	7	7
Personas Físicas	1.473	1.495	1.519	1.155	1.162	1.179
Personas Jurídicas	58	58	58	93	97	100
Número de trabajadores	6	6	6	6	6	6
Hombres	2	2	3	3	3	3
Mujeres	4	4	3	3	3	3
Datos de la Actividad						
Total Activo	82.954,04	84.363,20	98.002,89	57.544,49	60.609,27	69.974,29
Crédito a la Clientela	41.600,10	44.744,53	48.816,35	22.108,23	23.096,48	25.695,36
Dotación Obligatoria F.E.P.	57.894	54.064	44.556	66.196	65.360	59.610
Recursos de Clientes	66.146,83	71.331,84	84.560,73	46.591,71	50.895,36	57.937,17
Fondos Propios	9.877,04	10.314,46	10.676,25	8.804,29	9.169,32	9.516,93
Resultados del ejercicio	457.924	490.813	401.005	375.109	370.373	337.792
Número total de operaciones	5.079	5.235	5.383	4.466	4.571	4.680
Número de oficinas	1	1	1	1	1	1
Tarjetas de crédito y débito	2.338	2.507	2.472	1.834	1.963	2.058
Ratio de Solvencia	29,09%	30,93%	29,07%	41,52%	42,87%	44,48%

Fuente: Elaboración propia a partir del Unión Nacional de Cooperativas de Crédito. Panel de Datos. Memorias 2018, 2019 y 2020. Datos en miles de € a 31 de diciembre de cada año.

El número total de trabajadores empleados por estas dos entidades de la Economía Social conjuntamente asciende a 12 en 2020. La distribución de empleados según el sexo difiere según año y entidad analizada. Así, en la Caja Rural de Villamalea, para el año 2019 las mujeres representan el 66,66% de los trabajadores de dicha entidad, mientras que en Caja Rural de Casas Ibáñez el 50% de los empleados son mujeres. Actualmente, para ambos casos de estudio, tanto hombres como mujeres representan el 50% del total de empleados.

Por otro lado, el total de activos de las cooperativas de crédito Villamalea y Casas Ibáñez ascendió en 2020 a 167,9 millones de euros. La Caja Rural de Villamalea es la que mayor incremento experimenta en el volumen de activos en los años considerados, siendo el crecimiento de dichos activos del 16%. Por su parte, el total de créditos a la clientela de las cooperativas de crédito Villamalea y Casas Ibáñez ascendió en 2020 a 74,4 millones de euros. En este sentido, los recursos de clientes de las cooperativas locales de estos municipios son de 146,6 millones de euros en 2020. Por su lado, los Fondos Propios de la Caja Rural de Villamalea y Casas Ibáñez ascendieron a 10,6 millones de euros y 9,5 millones de euros, respectivamente, en 2020.

En cuanto al número de oficinas bancarias, cabe destacar que ambas entidades poseen una única oficina. Conjuntamente, ambas oficinas realizaron un total de 10.063 operaciones en 2020, produciéndose el 53,5% de éstas en Villamalea y el 46,5% restantes en el municipio de Casas Ibáñez.

El número total de tarjetas de crédito y de débito de la Caja Rural de Villamalea ascendió a 2.472 en 2020. Por su parte, Caja Rural de Casas Ibáñez registra un aumento de 5% con respecto a 2019, alcanzando 2.058 tarjetas de crédito y débito en 2020.

Por último, analizamos la ratio de solvencia de las cooperativas de crédito de Villamalea y Casas Ibáñez. Ambos casos presentan una ratio muy superior a la media de entidades de crédito españolas y la exigida por el regulador. A pesar de ello, tras el análisis de vulnerabilidad realizado por el BCE en el verano de 2020, en el que las entidades españolas, en media, no salen muy bien paradas, el BCE, avanza de nuevo como solución una nueva oleada de fusiones bancarias, en este caso, nacionales y europeas. Esto pone de nuevo la máxima presión en las entidades de menor tamaño, paradójicamente las más solventes y siembra las dudas sobre la posible solución a los problemas de exclusión financiera, en especial, en los territorios más despoblados.

4.2. El papel de las cajas rurales de carácter local en la vertebración social y la lucha contra la exclusión financiera y la despoblación

Para completar la información estadística que proviene de fuentes públicas con información de tipo más cualitativo, se realizó una entrevista en profundidad a la directora general de la Caja Rural de Villamalea S.C.C.A. de C-LM, Susana González Alarcón.

A continuación, se pondrá en relación la información recogida con la literatura más relevante sobre el tema.

De la conversación mantenida se desprende, en general, el importante papel del crédito cooperativo en el desarrollo de local. Por un lado, en línea con las afirmaciones de Berger y Udell (2002), las entidades de crédito de carácter local o regional gozan de una información más precisa, al conocer mucho más pormenorizadamente el entorno operativo. Esta situación es considerada por Caja Rural de Villamalea como una de las principales ventajas de las entidades de carácter local. Su directora destaca la flexibilidad con la que se trata a cada cliente, pues teniendo en cuenta sus posibilidades y necesidades crediticias, se intenta crear un producto exclusivo para cada uno, lo que contribuye al crecimiento económico, en particular y al bienestar de la sociedad en general (Azmi, 2015; Goglio y Alexopoulos, 2012). Además, como entidades de crédito cooperativo no tienen en cuenta únicamente criterios de tipo financiero, sino que también ponderan características personales como el origen de su ahorro o las necesidades específicas (Nanda et al., 2017) jugando un papel importante el conocimiento profundo del entorno y las relaciones de confianza que se establecen.

Asimismo, Caja Rural de Villamalea, gracias al desarrollo de los Principios Cooperativos, enfatiza la vocación de servicio al socio y a su entorno, manteniendo la proximidad e inversión locales; la gestión prudente; el establecimiento de objetivos a largo plazo y participa activamente en la vida del municipio, constituyendo un pilar importante en el desarrollo económico y social de la localidad, lo que está en línea con Cornée et al. (2018). Además, genera un importante impacto social a través de la fundación asociada a la caja, la cual revierte directamente, aproximadamente 50.000€ anuales, que se destinan a la dotación de las asociaciones municipales de ámbito cultural, y a la cofinanciación de servicios municipales, ayudando así al sostenimiento de la intensa vida asociativa de la localidad, verdadera seña de identidad del municipio y pilar de su importante resiliencia. Esta situación se alinea con afirmaciones de autores como Mckillop et al., (2020), Castro y Romero (2011) o Sanchís y Pascual (2017) que destacan la orientación estratégica diferencial de las cooperativas de crédito que buscan la maximización del valor para todos los agentes relacionados con la organización, mientras que el resto de las entidades de crédito buscan la maximización de beneficios con su actividad (Goglio y Alexopoulos, 2012; Ayadi, 2017). De este modo, se pone de manifiesto el mayor grado de responsabilidad social de la entidad (Pel y Baulet, 2017; Castilla-Polo et al. 2017; Gonzales y Phillips, 2013).

Desde el punto de vista de la inclusión social, en línea con Palomo y Valor (2001) o Chaves y Soler (2004), la entidad juega un papel importante al abandonar patrones de asentamiento basados en indicadores como densidad de población, nivel de renta, tamaño medio de los hogares, etc., pues mientras que las zonas con menor densidad, renta y mayor edad de la población pierden atractivo para los intermediarios

bancarios (Daneshvar et al., 2017), las cooperativas de crédito mantienen su presencia en las zonas rurales, dotando de servicios financieros a aquellos municipios abandonados por el resto de intermediarios bancarios (Mckillop et al., 2011). En este contexto, las cooperativas de crédito son capaces de romper con el círculo vicioso de la exclusión financiera anunciado por De la Cruz-Ayuso (2016) al abandonar patrones de asentamiento basados en características demográficas y económicas. Además, tras el estallido de la crisis financiera de 2008, este papel se vio reforzado, pues las cooperativas de crédito, en general, no tuvieron que hacer frente a grandes problemas de solvencia. Esta misma situación se repite para nuestro caso de estudio, que mantiene la independencia operativa anterior a la crisis. La única diferencia es su incorporación al mecanismo institucional de protección en 2014, que reúne a 29 cajas rurales. En este sentido, como sugieren Mckillop et al., (2020) y Ferri et al., (2014), en periodos recesivos las cooperativas de crédito se convierten en refugio seguro para los depósitos.

Por último, en la entrevista también pudimos confirmar la posición de esta entidad de crédito local entorno a la digitalización. Las cooperativas de crédito no actúan desplazando la banca comercial y los servicios financieros hacia modelos de negocio online, sino que apuestan por combinar atención presencial con transformación digital (Palomo et al., 2018). De este modo, no se margina a los clientes que todavía no usa este tipo de canales, que para el caso español se corresponde con el 59,4% de la población.

5. CONCLUSIONES

En un contexto de creciente exclusión financiera, las cooperativas de crédito, debido a sus propias características (reducido tamaño, localismo y vocación de banca de proximidad), se establecen como agentes dinamizadores de recursos que contribuyen a frenar la restricción crediticia. Además, la pasada crisis financiera ha puesto en relieve las fortalezas con las que cuentan este tipo de entidades para permanecer al margen de las turbulencias financieras.

Del mismo modo, el presente caso revela la diferente orientación de negocio existente entre el crédito cooperativo y el crédito capitalista. Las cooperativas de crédito adoptan una estrategia defensiva al intentar reforzar su cuota de mercado en mercados tradicionales, en otras palabras, buscan la maximización del *stakeholder value*, en beneficio de socios, clientes y entorno en general.

En esta misma línea, se observan diferencias con respecto a la planificación de la localización de su actividad, pues abandonan criterios demográficos y económicos en busca del beneficio social, ocupando, en ocasiones, los nichos de mercado abandonados por el resto de las entidades. Así, las cooperativas de crédito y, en concreto

las de carácter local, pasan a jugar un papel determinante en términos de inclusión financiera y vertebración del territorio, convirtiéndose en importantes fuentes de crédito en estos espacios. De esta manera, participan en el desarrollo económico del municipio al favorecer la actividad económica y el empleo, al mismo tiempo que se consolida el capital social gracias al reforzamiento de redes de empresas y personas.

6. BIBLIOGRAFÍA

AGARWAL, S. & HAUSWALD, R. (2010): "Distance and private information in lending", *Rev Financ Stud*, 23(7), 2757-2788.

ALAMÁ, L., D. CONESA, A. FORTE, & E. TORTOSA-AUSINA (2015) "The geography of Spanish bank branches". *Journal of Applied Statistics* 42(4), 722-744.

ALBERS, M. B. (2007): "What types of neighbourhoods are redlined?". *Journal of Housing and the Built Environment*, 2(22), 177-198. DOI: 10.1007/s10901-007-9074-9.

AMMIRATO, P. (2018): *The growth of italian cooperatives: innovation, resilience and social responsibility*. Oxon, Abingdon: Routledge.

ANDERLONI, L., BAYOT, B., BLEADOWSKI, P., IWANICZ-DROZDOWSKA, M. & KEMPSON, E., (2008): *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Brussels, European Commission.

ARNONE, M. (2015): "Il credito cooperative negli anni della crisi: un'analisi territoriale", *Economia Cooperativa*. <https://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/10-Arnone.pdf>. Descargado en mayo de 2020.

AYADI, R. (2017): Banks' business models in Europe: Are cooperative banks different? En E. Miklaszewska (ed.). *Institutional diversity in banking: small country, small banks perspectives*. London: Palgrave Macmillan.

AZMI, A. (2015): Cooperative Finance and Sustainability After the Financial Crisis. En *Finance and Sustainability: Towards a New Paradigm? A Post-Crisis Agenda (Critical Studies on Corporate Responsibility, Governance and Sustainability)*. Bingley: Emerald Group Publishing Limited, DOI: 10.1108/S2043-9059(2011)0000002017

BALLESTEROS, C. (2005): "La banca ética". En Federico Sabaté, A. M. et al. (2005): *Finanzas y Economía Social*, Buenos Aires: Editorial Altamira.

BERGER, A.N. & UDEL, G. F. (2002): "Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organisational Structure", *Economic Journal*, 112(477), 32-53.

- BERGGREN, B. & SILVER, L. (2010): "Financing entrepreneurship in different regions: The failure to decentralise financing to regional centres in Sweden". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(2), 230-246
- BERNAD, C., FUENTELESAZ, L. & GÓMEZ, J. (2008): "Deregulation and its long-run effects on the availability of banking services in low-income communities", *Environment and Planning A*, 40, 1681-1696. DOI: 10.1068/a39222
- BRETOS, I., DÍAZ-FONCEA, M. & MARCUELLO, C. (2018): "Cooperativas, capital social y emprendimiento: Una perspectiva teórica", *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 128, 76-98, DOI: 10.5209/REVE.59775
- CARBÓ, S., GARDENER, E., & MOLYNEUX, P. (2005): *Financial Exclusion*. London: Palgrave MacMillan.
- CARBÓ, S., LÓPEZ DEL PASO, R., & RODRÍGUEZ, F. (2007): "Financial innovations in banking: impact on regional growth", *Regional Studies*, 41(3), 311-326.
- CASTILLA-POLO, F., GALLARDO-VÁZQUEZ, D., SÁNCHEZ-HERNÁNDEZ, M.I. & RUIZ-RODRÍGUEZ, M.C. (2017): Cooperatives as Responsible and Innovative Entrepreneurial Ecosystems in Smart Territories: The Olive Oil Industry in the South of Spain en Carvalho, L. (Ed.) *Handbook of Research on Entrepreneurial Development and Innovation Within Smart Cities* Hershey, P.A: IGI Global.
- CASTRO COTÓN, M. & ROMERO CASTRO, N. (2011): "Cooperativas de crédito y banca ética: ¿Un camino por explorar?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 72, 263-300.
- CÉLERIER, C. & MATRAY, A. (2019): "Bank-Branch Supply, Financial Inclusion, and Wealth Accumulation", *The Review of Financial Studies*, 32 (12), DOI:10.1093/rfs/hhz046
- CHANG, P. C., JIA, C. & WANG, Z. (2010): "Bank fund reallocation and economic growth: Evidence from China". *Journal of Banking & Finance*, 34(11), 2753-2766.
- CHAVES ÁVILA, R. Y SOLER TORMO, F.V. (2004): *El gobierno de las cooperativas de crédito en España*, CIRIEC-España, Valencia.
- CHIU, Y. B. & LEE, C. C. (2019): "Financial development, income inequality, and country risk". *Journal of International Money and Finance*, 93, 1-18.
- CHRISTOPOULOS, D. K., & TSIONAS, E. G. (2004): "Financial development and economic growth: evidence from panel unit root and cointegration tests". *Journal of Development Economics*, 73(1), 55-74.
- COCCORESE, P. & SHAFFER, S. (2020): "Cooperative banks and local economic growth", *Regional Studies*, 1-15. DOI: 10.1080/00343404.2020.1802003.

COLE, R. A., MOSHIRIAN, F. & WU, Q. (2008): "Bank stock returns and economic growth". *Journal of Banking & Finance*, 32(6), 995-1007.

COMISIÓN EUROPEA (2008): *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*. Eurobarometer report.

CORNÉE, S., FATTOBENE, L. & MIGLIORELLI, M. (2018): "An overview of cooperative banking in Europe", In *New Cooperative Banking in Europe*, Palgrave Macmillan. Cham, DOI: doi.org/10.1007/978-3-319-93578-2_1

CRAWFORD, R. J. (1973): "A comparison of the internal urban spatial pattern of unit and branch bank offices", *The Professional Geographer*, 25(4), 353-356.

DANESHVAR, C., GARRY, S., LÓPEZ, J., SANTAMARÍA, J. & VILLAREAL, F.G. (2017): Financial inclusion of small-scale rural producers: trends and challenges. En F.G.Villareal (ed.) *Financial inclusion of small rural producers*. Santiago: United Nations, ECLAC.

DE LA CRUZ-AYUSO, C. (2016): "Exclusión Financiera, Vulnerabilidad y Subdiscriminación. Análisis crítico sobre el derecho al acceso a servicios bancarios básicos en la Unión Europea". *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, 34, 91-114.

DELGADO, J.M. & MARTÍNEZ, L.C. (2016): "La huella de la inmigración extranjera en las comunidades autónomas españolas de menor crecimiento demográfico", *Cuadernos Demográficos*, 55 (2), 127-150.

DEVLIN, J.F. (2009). "An Analysis of Influences on Total Financial Exclusion", *Service Industries Journal*, DOI: 10.1080/02642060902764160

FERNÁNDEZ-OLIT, B. (2020): "Modelo bancario e inclusión financiera del territorio español durante la Gran Recesión: un análisis comparativo entre Banca Social, Cooperativa y Comercial", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 135, e69187. <https://dx.doi.org/10.5209/reve.69187>.

FERNÁNDEZ-OLIT, B., PAREDES, J.D. & DE LA CUESTA, M. (2018). "Are Social and Financial Exclusion Two Sides of the Same Coin? An Analysis of the Financial Integration of Vulnerable People. Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary", *Journal for Quality-of-Life Measurement*, 135(1), 245-268.

FERRI, G., KALMI, P. & KEROLA, E. (2014): "Does bank ownership affect lending behavior? Evidence from the Euro area", *Journal of Banking and Finance*. 48. 194-209.

FUJITA, M (2006): "Economic development capitalizing on brand agriculture: Turning development strategy on its head". *Institute of developing economies discussion paper* 76.

FUJITA, M (2007): Spurring economic development by capitalising brand agriculture: Turning development strategy on its head. En F. Bourguignon, B. Pleskovic (Eds.), *Annual World Bank conference on development economics: Rethinking infrastructure for development*. Washington DC: World Bank.

FUJITA, M. & THISSE, J.M. (2000): "The formation of economic agglomerations: Old problems and new perspectives". En J.M. Huriot, J.F. Thisse (Eds.) *Economics of Cities: Theoretical Perspectives*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

FUJITA, M., KRUGMAN, P. & VENABLES, A.J. (2001): *The spatial economy: cities, regions, and international trade*. Cambridge, Mass: MIT Press.

GARCÍA CABELLO, J. (2019): "A decision model for bank branch site selection: Define branch success and do not deviate" *Socio-Economic Planning Sciences*, 68, 100599. DOI: [10.1016/j.seps.2017.09.004](https://doi.org/10.1016/j.seps.2017.09.004)

GARCÍA VERDUGO, J, & DE LA CUESTA, M. (1999): Efectos del comportamiento diferencial de las entidades bancarias sobre la distribución espacial del crédito. *Cuadernos de Información Económica*, 144/145, 138-149.

GIAGNOCAVO, C., GEREZ, S. & SFORZI, J. (2012): "Cooperative bank strategies for social-economic problem solving: supporting social Enterprise and local development", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83 (3), 281-315.

GODFREY, Y., CANFEI, H. & HAO, L. (2012): "Centralization and marginalization: The Chinese banking industry in reform", *Applied Geography*, 32 (2), 854-867.

GOGLIO, S. & ALEXOPOULOS Y. (eds.) (2012): *Financial Cooperatives and Local Development*. London: Routledge.

GÓMEZ, L. (2015): "Financial Exclusion in the European Union: Addressing Difficulties in Accessing Finance within the Current Integration Framework", *Journal of Contemporary European Studies*, 23 (1), 100-117, DOI: [10.1080/14782804.2014.961059](https://doi.org/10.1080/14782804.2014.961059)

GONZALES, V. & PHILLIPS, R. (Eds.) (2013): *Cooperatives and Community Development*. London and New York: Routledge.

HIRSCHMAN, A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*. Clinton, MA :Yale University Press

HO, C. S. T. & BERGGREN, B. (2020): "The effect of bank branch closures on new firm formation: the Swedish case", *The annals of regional science*, 65(2), 319-350.

HUDON, M. (2009): "Should Access to Credit be a Right?", *Journal of Business Ethics*, 84(1),17-28.

ILLUECA, M., PASTOR, J. M. & TORTOSA-AUSINA, E. (2009): "The effects of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks", *Journal of Productivity Analysis*, 32(2), 119-143.

KING, R. G. & LEVINE, R. (1993): "Finance and growth: Schumpeter might be right". *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-737.

LEVINE, R. & ZERVOS, S. (1998): "Stock markets, banks, and economic growth". *American Economic Review*, 537-558.

LEVINE, R. (1997): Financial development and economic growth: views and agenda. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688-726.

LEVINE, R. (1998): "The legal environment, banks, and long-run economic growth". *Journal of Money, Credit and Banking*, 596-613.

MARCUELLO, C. & SAZ, M. I. (2008): Los principios cooperativos facilitadores de la innovación: Un modelo teórico", *REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos*, 94, 59-79.

MARTÍN-OLIVER, A. (2019): "Financial exclusion and branch closures in Spain after the Great Recession", *Regional Studies*, 53 (4), 562-573

MAUDOS, J. (2016): "La concentración regional del mercado bancario", *Cuadernos de Información Económica*, 251, 49-62.

MAUDOS, J. (2018): "Bank Restructuring and Access to Financial Services: The Spanish Case". *Growth and Change*, 48 (4), 963-990.

MASON, C., BOTELHO, T. & HARRISON, R. (2016): "The transformation of the business angel market: empirical evidence and research implications", *Venture Capital*, 18(4), 321-344.

MCKILLOP, D., FRENCH, D., QUINN, B., SOBIECH, A.L. & WILSON, J.O. (2020): "Cooperative financial institutions: A review of the literature", *International Review of Financial Analysis*, 101520. DOI: 10.1016/j.irfa.2020.101520

MCKILLOP, D.G. & WARD, A.M. (2011): "An examination of volunteer motivation in credit unions: informing volunteer resource management", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 82 (3), 253-275, DOI: 10.1111/j.1467-8292.2011.00438.X

MCKILLOP, D.G., WARD, A. & WILSON, J. (2007): "The Development of Credit Unions and Their Role in Tackling Financial Exclusion", *Public Money & Management*, 27 (1), 37-44.

MINETI, R., MURRO, P. & PERUZZI, V. (2021): "Not all banks are equal: cooperative banking and income inequality". *Economic Inquiry* 59(1), 20. DOI: 10.1111/ecin.12932

MYERS, S.; BOGDAN, L.; EIDSNESS, M.; JOHNSON, A.; SCHOO, M.; SMITH, N., & ZACKERY, B. (2009): "Taking a trait approach to understanding college students' perception of group work", *College Student Journal*, 43, 22-831 2012

MYRDAL, G (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London, UK: Methuen and Company.

NANDA, K.; KAUR, B.; NANDA, P. (2017) SHG - Bank Linkage: A Case Study of Amritsar District. *Pacific Business Review International*, 9 (9), 19-28

NARAYAN, P. K. & NARAYAN, S. (2013). "The short-run relationship between the financial system and economic growth: New evidence from regional panels". *International Review of Financial Analysis*, 29, 70-78.

OLE-BORGEN, S. & BERNTAARSET, B. (2016): Participatory Innovation: Lessons from breeding cooperatives. *Agricultural Systems*, Volume 145, 99-105

PALOMO, R. & VALOR, C. (2001): *Banca cooperativa. Entorno financiero y proyección social*, Unión Nacional de Cooperativos de Crédito, Madrid.

PALOMO-ZURDO, R.J., FERNÁNDEZ-TORRES, Y. & GUTIÉRREZ-FERNÁNDEZ, M. (2018): Banca cooperativa y transformación digital: hacia un nuevo modelo de relación con sus socios y clientes. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 129, 161-182. DOI: 10.5209/REVE.62490.

PEL, B. & BAULET, T. (2017): "A transitions studies perspective on the social economy; exploring institutionalization and capture in Flemish "insertion" practices", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88, 279-298, DOI: 10.1111/apce.12167

PETERSEN, M.A. & RAJAN, R.G. (2002): "Does distance still matter? The information revolution in small business", *Lending. J Finance*, 57(6), 2533-2570

ROUBINI, N. & BILODEAU, J. (2008): "*The Financial Development Index: Assessing the World's Financial Systems*", The Financial Development Report 2008, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.

ROUSSEAU, P. L., & SYLLA, R. (2007). *Financial Systems, Economic Growth, and Globalization*. Chicago: University of Chicago Press.

SANCHIS PALACIO, J.R. & PASCUAL GARCÍA, E. (2017): "Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 124, 1.

SFAR, F.E.H. & OUDA, O.B. (2016): "Contribution of cooperative banks to the regional economic growth: Empirical evidence from France", *International Journal of Economics and Financial Issues*. 6(2).

SINCLAIR, S. P. (2001): *Financial exclusion: An introductory survey*. Edinburgh: CRSIS, Edinburgh College of Art/Heriot-Watt University.

SOLER-TORMO, F. & MELIÁN-NAVARRO, A. (2012): Cooperativas de crédito y banca social: viejas y nuevas respuestas éticas y solidarias a problemas de siempre. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, Tercer Cuatrimestre, 109, 45-80. DOI: https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2012.v109.40655.

TOKE, D. (2005): "Community wind power in Europe and in the UK", *Wind Engineering*, 29(3), 301- 308.

TURGEL, I., & ULYANOVA, E. (2019): Analysis of population concentration and economic activity in the largest regional capitals of Russia. *J. Geogr. Inst. Cvijic*. 2019, 69(3), 229–239.

UNITED NATIONS (2015): *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development* (A/RES/70/1). New York: UN.

VAN NIEUWERBURGH, S., BUELENS, F. & CUYVERS, L. (2006): "Stock market development and economic growth in Belgium". *Explorations in Economic History*, 43(1), 13-38.

VELASQUEZ, S. (2020): "FinTech: Means to inclusive economic development?", *Harvard Journal of Hispanic Policy*, 32, 32-40.

VÉZINA, M., MALO, M.C. & BEN SELMA, M. (2017): "Mature social economy enterprise and social innovation: The case of Desjardins Environmental Fund", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 88 (2), 257– 278.

XUE, J., ZHU, D., ZHAO, L., WANG, C. & LI, H. (2019): "Redundancy Identification and Optimization Scheme of Branches for Sustainable Operation of Commercial Banks" *Sustainability*, 11 (15), 4111. DOI: 10.3390/su11154111

ZAINAB, L., ZAHRA, N.A. & MOSTAFA, K. (2019): "Locating the branches using a hybrid method", *Tech J Eng Appl Sci*, 4 (3), 124-134.

ZHANG, J., WANG, L. & WANG, S. (2012): "Financial development and economic growth: Recent evidence from China". *Journal of Comparative Economics*, 40(3), 393-412.