

Cooperativas de crédito, community banking y pymes



La confianza, que es un aspecto clave de cualquier relación entre una entidad de crédito y ahorro y sus clientes, en la banca cooperativa se traduce en una

combinación de buenas prácticas bancarias y valores éticos al servicio de los intereses financieros de socios más que a la maximización de los beneficios".

Emilio Ontiveros Baeza

Presidente de Analistas Financieros Internacionales (AFI)

Esteban Sánchez Pajares

Socio de Analistas Financieros Internacionales (AFI)

Community banking

De acuerdo con el artículo 1 de la ley 27/1999 de Cooperativas, "la cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional..."; Estas necesidades y aspiraciones económicas y sociales se traducen en las cooperativas de crédito en servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.

En un sentido similar, el documento Fondos Propios en las Cooperativas de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas resalta que "en la sociedad cooperativa existe un interés común entre todos los socios por el desarrollo de una actividad en la que ellos son parte del proceso productivo, bien como suministradores bien como clientes del mismo."

Si bien la primera definición caracteriza la empresa cooperativa desde un punto de vista eminentemente jurídico, en el que llama la atención su especial mo-

delo de propiedad y de permanencia, también resalta los rasgos identificativos de un modelo particular de negocio que trasciende el hecho puramente jurídico. Y es que la existencia del mencionado interés común y los distintos roles en los que los socios pueden participar definen necesariamente un modelo en el que la banca de proximidad es la base de su gestión económica.

El propio presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, reconoció recientemente los beneficios de esta gestión de la proximidad. "Las cooperativas que se han mantenido fieles a los valores y principios cooperativos, así como los bancos cooperativos que han dependido de los fondos y recursos de sus afiliados y han sido controlados por la población local, han podido resistir la crisis muy bien". Igualmente Günter Verheugen, el que fue vicepresidente de la Comisión Europea desde 2004 a 2010, con motivo del primer fórum entre banca cooperativa y pymes ya en 2007 había puesto de manifiesto la necesidad de aprovechar esta economía del conocimiento. "Debido a su proximidad a la economía local, los bancos cooperativos son los principales actores de la financiación a las empresas. Su experiencia y su proximidad a las empresas se debe utilizar de manera más eficiente para la recuperación económica."

Cooperativas de crédito, community banking y pymes

Emilio Ontiveros Baeza

Presidente de AFI

Esteban Sánchez Pajares

Socio de AFI

Sin ser la única tipología de instituciones que integra el llamado *community banking*, las cooperativas de crédito (o *credit unions*, por su terminología en inglés) son los principales actores de la banca de proximidad, un segmento del negocio financiero imprescindible para el desarrollo local y regional.

En Estados Unidos, donde el concepto tiene un seguimiento diferenciado por parte de la Reserva Federal con todo el sentido, se define el *community banking* como el segmento de aquellas instituciones de crédito y ahorro que tienen propietarios y desarrollan sus operaciones en el ámbito local. Entidades que se concentran en las necesidades de las comunidades donde tienen sus oficinas y cuyas decisiones de financiación se toman por ejecutivos que entienden perfectamente las necesidades de esas familias y pymes locales, y cuyos riesgos se gestionan por empleados que no solo tienen interés en el cliente, sino que son parte de las comunidades a las que sirven y con las que están profundamente comprometidos.

A diciembre de 2011¹, en Europa existían unos 4.000 bancos cooperativos con 56 millones de socios, que operaban a través de unas 72.000 oficinas y una cuota de mercado media del 20%, sirviendo a más de 217 millones de clientes. En Estados Unidos, la cifra

de entidades operando en el ámbito local (*credit unions* y pequeños bancos locales) a esa misma fecha² ascendía a unas 13.500, por encima del 95% de entidades del país, operando a través de unas 56.600 oficinas y con una cuota de mercado por encima del 40%. De éstas, 7.000 eran *credit unions* con 95 millones de socios.

Confianza y compromiso, la base de la banca de proximidad

En España, a diciembre de 2011³ convivían 74 cooperativas de crédito, con más de 2,4 millones de socios, que operaban a través de unas 4.900 oficinas, con una cuota de mercado entre el 4% y el 6% sobre el total de créditos o depósitos de clientes, respectivamente.

Como se observa, la importancia de la banca cooperativa varía significativamente de unos países a otros en términos de participantes o cuotas de mercado. Sin embargo, en cualquier geografía en la que se encuentre presente comparte una serie de valores distintivos y característicos.

Entre los valores diferenciales del modelo de banca de proximidad de la banca cooperativa, la Asociación Europea de Bancos Cooperativos destaca la confian-

1. Fuente: European Association of Co-operative Banks (EACB).

2. Fuente: National Credit Union Administration (NCUA) y Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

3. Fuente: Unión Nacional de Cooperativas de Crédito.

Cooperativas de crédito, community banking y pymes

Emilio Ontiveros Baeza
Presidente de AFI
Esteban Sánchez Pajares
Socio de AFI

za y el compromiso con el desarrollo de los territorios en los que se asientan. La confianza, que es un aspecto clave de cualquier relación entre una entidad de crédito y ahorro y sus clientes, en la banca cooperativa se traduce en una combinación de buenas prácticas bancarias y valores éticos al servicio de los intereses financieros de socios más que a la maximización de los beneficios.

En la medida que la banca cooperativa es un colaborador local imprescindible, se convierte en parte del entorno económico y social de sus clientes ofreciendo servicios financieros y tomando iniciativas con el objetivo de mejorar dicho entorno, entre las que destacan las que tradicionalmente se han dirigido a la promoción del emprendimiento privado e individual. Por esta razón, la banca cooperativa juega un papel clave en el desarrollo de los territorios en los que se asientan. La mayoría de las operaciones de la banca cooperativa son pequeñas iniciativas iniciadas por los propios socios, apoyadas por el canal financiero, pero también muchas veces por los fondos de promoción cooperativa, ya que una parte de las ganancias de las entidades se reservan para promover iniciativas económicas generadoras de valor.

La pyme, un cliente clave.

Siendo la banca cooperativa un actor de referencia

en la provisión de servicios financieros en el ámbito local, la dependencia de la pyme de este tipo de entidades es aún más relevante por los siguientes factores:

1. Encuentran los mismos tipos de servicios financieros.

Las cooperativas de crédito ofrecen la misma gama de servicios que los bancos comerciales y, en muchos casos, a un coste relativamente más bajo que éstos en lo que a banca transaccional se refiere (menos comisiones).

2. Las cooperativas ponen su dinero a trabajar en el desarrollo de la economía local.

Las pymes, que crean una parte muy importante de los nuevos puestos de trabajo en la economía, dependen en gran medida para financiarse de las cooperativas de crédito. Aunque la cuota de mercado en inversión crediticia de las cooperativas de crédito en España se encuentra ligeramente por encima del 4%, representan una parte muy importante de los préstamos a pequeñas empresas. En Estados Unidos su papel es aún más relevante, ya que el *community banking* supone más del 50% del crédito a las pequeñas empresas, mientras que los 20 mayores bancos, que controlan aproximadamente el 60% de todos los



Cooperativas de crédito, community banking y pymes

Emilio Ontiveros Baeza

Presidente de AFI

Esteban Sánchez Pajares

Socio de AFI

activos bancarios, dedican sólo el 20% de sus carteras de préstamos a la pequeña empresa.

En un estudio publicado en 2007 en el *Journal of Banking and Finance* sobre la experiencia en Estados Unidos del crédito a las pequeñas empresas, Steven G. Craig y Hardee Pauline concluyeron que "el acceso al crédito en los mercados dominados por los grandes bancos tiende a ser menor para las pequeñas empresas que en los mercados con una proporción relativamente grande de pequeñas entidades". Otras investigaciones, también realizadas en Estados Unidos, han encontrado que, en igualdad de condiciones, las regiones con una potente red de pequeñas entidades locales son el sustento de empresas más pequeñas.

3. Mantienen la toma de decisiones en el ámbito local sobre la base de la información local.

La aprobación de préstamos y otras decisiones clave en las cooperativas de crédito se toman localmente por las personas que viven en el territorio, mantienen relaciones estrechas con sus clientes y entienden las necesidades locales. Debido a este conocimiento y sobre la base de experiencias económicas previas, las instituciones financieras locales son capaces a menudo de

aprobar préstamos a autónomos y pymes que los bancos comerciales rechazarían. Por otro lado, el control en última instancia corresponde a los socios-propietarios que son parte de la propia comunidad en la que trabaja la entidad.

Si recurrimos a la información cualitativa, podemos convenir que el conocimiento del prestatario y su negocio, y la mejor comprensión del mercado local, permite a las cooperativas de crédito evaluar mejor el riesgo de crédito y conceder financiación con elevadas probabilidades de devolución. A los bancos comerciales les resulta mucho más caro obtener el tipo de información cualitativa que las cooperativas de crédito recogen de forma natural por ser parte de la comunidad e interactuar con los prestatarios. Por este motivo, las cooperativas se convierten en los prestamistas de las empresas más pequeñas y son más efectivas en conseguir el retorno exigido sobre sus activos.

4. Comparten un compromiso con la comunidad.

El futuro de las cooperativas de crédito se encuentra estrechamente ligado a la suerte de las comunidades locales. Cuanto más próspero es un territorio desde un punto de vista económico, más lo es su cooperativa, razón por la cual las

Cooperativas de crédito, community banking y pymes

Emilio Ontiveros Baeza
Presidente de AFI
Esteban Sánchez Pajares
Socio de AFI

cooperativas de crédito están tan involucradas en el desarrollo de sus comunidades. Los bancos comerciales, en cambio, no se sienten igualmente vinculados a los territorios en los que operan. De hecho, a menudo utilizan los depósitos locales para realizar inversiones en otras regiones u otras actividades.

5. Apoyan la inversión productiva.

La actividad principal de las cooperativas de crédito es convertir los depósitos en préstamos y/o inversiones productivas de análoga naturaleza. Mientras tanto, los bancos comerciales, como la actual crisis financiera y económica ha puesto de manifiesto, han dedicado parte de sus recursos a la financiación de actividades (promoción inmobiliaria) que les han podido generar grandes beneficios, pero ha reducido su valor económico o social para el resto del territorio.

Por argumentos como los anteriores y en respuesta a que cerca de 1.000 comunidades han perdido todos sus bancos, el Reino Unido se ha creado recientemente la *Campaign for Community Banking Services*, un lobby de organizaciones empresariales y sociales que representan intereses sectoriales muy afectados en sus capacidades de desarrollo empresarial por el cierre de sucursales

bancarias locales, tanto en comunidades rurales como urbanas.

Gran banca comercial: *'too big to lend'*

La oferta de préstamos ha disminuido en los últimos meses, si bien es cierto también que muchas de las pequeñas empresas que necesitaban financiación han reducido sus solicitudes por la caída de la demanda. Por causas ajenas a su voluntad, las pequeñas empresas españolas están operando en un clima económico en el que la probabilidad de impago se está incrementando considerablemente, lo que las ha convertido en inversiones mucho más arriesgadas (la morosidad en empresas sin contar la promoción y construcción era del 8,3% a diciembre de 2012, frente al 5,1%⁴ a diciembre de 2011). Por otro lado, muchas pymes no tienen capacidad de aportar más garantías.

A pesar del proceso de reestructuración sectorial, la banca comercial ha ido reduciendo sus carteras de préstamos a pymes. Si bien la caída de la financiación a empresas no promoción construcción desde diciembre de 2010 hasta diciembre de 2012 se situó en un 8,5%⁵, se intuye que en el segmento de pymes ha sido muy superior al conjunto. Y todo hace pensar

4. Fuente: Banco de España.
5. Fuente: Banco de España.

que el futuro de la financiación de las pymes no puede ser muy alentador, debido al proceso de concentración del sector bancario español.

En Estados Unidos, donde el proceso de concentración sectorial se inició mucho antes que la crisis⁶, se empiezan a escuchar voces que reclaman una inversión de este proceso de concentración a fin de asegurar la función fundamental de canalización del ahorro hacia las pequeñas empresas, que los grandes bancos están descuidando. Las medidas que tratan de incentivar la financiación a pymes están resultando ineficaces, ya que parte del problema es inherente a la escala de las grandes entidades. Al carecer de la toma de decisiones a nivel local y el conocimiento real de los prestatarios y los mercados locales, las grandes entidades no son capaces de valorar adecuadamente el riesgo de crédito, por lo que se infrautilizan las líneas de financiación a pymes. Esta falta de correspondencia entre la escala de los bancos y las necesidades de la economía real está afectando la recuperación económica.

Ante esta posibilidad, además de por la desaparición del otro grupo de entidades del segmento del *community banking* en España, como son las cajas de ahorro, las cooperativas de crédito se perfilan como

las entidades de referencia para el sector de las pymes. Y, sin duda, esta es una razón fundamental para cuidar y fortalecer este modelo empresarial y aprovechar las enormes oportunidades que ofrece.

Emilio Ontiveros Baeza
Presidente de AFI

Esteban Sánchez Pajares
Socio de AFI

6. Fuente: Banco de España.