

El modelo de banca cooperativa, el acierto de un siglo

Marta de Castro Aparicio

Secretaria General de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc)

Carmen Motellón García

Directora Financiera de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc)

“

Creemos que acciones como la reestructuración silenciosa, y sin ninguna contribución por parte del FROB, que está llevando a cabo el

sector redundará en ganancias de eficiencia que permitan afrontar con mayor claridad el futuro de las entidades resultantes”.

Quién iba a decir en los albores del otoño de 2007, que cuatro años más tarde el mapa financiero mundial hoy iba a ser el que es. Muchas cosas han pasado desde entonces en el mundo y en nuestro país, pero el sentimiento generalizado es la necesidad de volver a modos de hacer de antaño y recuperar la esencia de las cosas, el famoso *back to basic*.

Desde el sector de las cooperativas de crédito, la labor está siendo ciertamente fácil puesto que determinados factores han actuado como barrera que ha evitado la pérdida de la esencia de la banca minorista, lo que les está permitiendo sobrellevar las consecuencias de la crisis quizás bastante mejor que a otras entidades. Veamos por qué.

En palabras de Stiglitz y Weiss, los bancos aparecen como consecuencia de la existencia de una asimetría de información entre prestamistas y prestatarios. En el caso de las cooperativas de crédito, o bancos cooperativos como somos conocidos en el resto de mundo, la causa es la misma, pero los orígenes son más humildes ya que surgen como mecanismo para combatir la exclusión financiera en zonas industriales, en la mayoría de Europa, y en el caso de España, dado el retraso sufrido en materia industrial, en zonas rurales.

Y es que pensemos en la Europa del siglo XIX en la que la asimetría de la información a la que aludimos aún era ma-

yor en zonas alejadas de las sedes de los bancos de la época, de forma que en ese momento, sin redes de comunicación ni de infraestructuras, el concepto de lejanía era muy distinto al que tenemos hoy en día. A ello hay que unir las dificultades técnicas para asegurar el buen fin de los contratos y la frenética actividad de los usureros que suponían unos tipos de interés elevadísimos.

Aunque existe cierta polémica sobre la primera cooperativa de crédito constituida en España, ya que determinados autores señalan como tal a la cooperativa de crédito de Amusco en Palencia, otros a la extremeña de Almendralejo y algunos consideran que el antecedente más remoto del cooperativismo de crédito se remonta a 1895 con la cooperativa Manantial de Crédito, sobre lo que no existe ninguna duda es sobre la bondad de un modelo que ya ha cumplido un siglo y que está demostrando su validez, una vez más, con ocasión de la que ya está siendo denominada como la gran crisis.

Desde la Unacc mantenemos que la fortaleza de las cooperativas de crédito proviene de su propia esencia, del modelo de negocio que siguen y de su propia gobernanza, hecho aún más destacable en estos días en los que, tras el estallido de la crisis, se considera perentorio el reforzamiento del gobierno corporativo de determinadas entidades.

El modelo de banca cooperativa, el acierto de un siglo

Marta de Castro Aparicio
Secretaría General de la Unacc
Carmen Motellón García
Directora Financiera de la Unacc

Vayamos analizando algunos aspectos contenidos en la categórica afirmación anterior.

El modelo de negocio

Una de las principales características que definen a una entidad de crédito es su modelo de negocio. En esencia y, tras la experiencia de esta crisis, existen dos modelos básicos: el modelo de originar para distribuir (OTD, *originate to distribute*), y el modelo de originar para mantener (OTH, *originate to hold*), que es el modelo de las cooperativas de crédito.

Durante esta crisis se ha llegado a la conclusión de que el modelo OTD desincentiva la vigilancia y seguimiento de los prestamistas sobre los préstamos concedidos, dado que, a la postre y mediante la titulización, los riesgos inherentes a los mismos van a ser transferidos al resto del sistema financiero. De hecho, este modelo ha sido acusado de haber exacerbado las consecuencias de la crisis de las *subprime*, iniciada en los Estados Unidos, al diseminar el riesgo por todo el sector financiero mundial. Frente a éste, las cooperativas de crédito operan bajo un modelo de negocio OTH, lo que las ha llevado, hasta hace poco, a ser recriminadas como anticuadas e ineficaces, al desarrollar una banca minorista, tradicional, tranquila y pegada a la economía real, lo que naturalmente y por esencia, las aboca a evitar los instrumentos financieros sofisticados.

La definición como entidades creadoras de valor para sus miembros y para la comunidad en la que operan

Los propios estatutos de las cooperativas de crédito tienen mucho que ver esto ya que, a diferencia de las sociedades anónimas, no están obligadas a maximizar el valor para el accionista, sino para sus miembros y para la comunidad en la que operan. Son por lo tanto, y mucho antes de que se acuñase la tan repetida expresión, el prototipo de entidades creadoras de valor para los *stakeholders*. Se trata, por tanto, de una elección consciente de las propias cooperativas de crédito que se toma en el momento de su nacimiento y que se mantiene, al menos en el caso español, desde hace más de un siglo.

La estructura variable de capital con funcionamiento estable

Si bien las cooperativas de crédito son sociedades de capital variable, los cambios en dicho capital son menos frecuentes que en otro tipo de entidades que operan bajo otras formas societarias como por ejemplo, las sociedades anónimas. Esta mayor estabilidad les permite la consecución de objetivos más alejados del corto plazo, teniendo así una orientación a largo plazo lo que, en definitiva, supone el mantenimiento de políticas más estables que contribuyen a minimizar los riesgos totales del sistema financiero.

El modelo de banca cooperativa, el acierto de un siglo

Marta de Castro Aparicio
Secretaría General de la Unacc
Carmen Motellón García
Directora Financiera de la Unacc

La base de la estructura de la toma de decisiones

La toma de decisiones en el modelo de banca cooperativa tiene una serie de singularidades basadas en los principios propios del movimiento cooperativo, siendo especialmente importante el principio democrático. Podemos destacar tres cuestiones relevantes derivadas de este principio: en primer lugar, la falta de relevancia del capital social para la atribución y distribución de los derechos sociales, si bien en las cooperativas de crédito la regla “un socio-un voto” se puede alterar mediante el denominado voto plural. Así, el voto de los socios puede ser proporcional a sus aportaciones en el capital social, a la actividad desarrollada o al número de socios de las cooperativas asociadas. En segundo lugar, las reglas que tratan de impedir que un solo socio pueda controlar una cooperativa, destacando el límite a la concentración de aportaciones al capital y, por último, ciertas previsiones que tratan de potenciar la participación de los socios en la Asamblea mediante la desconcentración de esta en dos fases: Las Juntas preparatorias y las Asambleas de Delegados.

Este modelo de gobernanza, así como su estructura variable de capital con funcionamiento estable, actúan como un catalizador natural en las cooperativas de crédito hacia el modelo de negocio OTH a la vez que las aleja de los instrumentos financieros sofisticados, lo que limita su exposición a los vaivenes de los mercados financieros.

La fuerte base de relaciones comerciales, profesionales y bancarias con los socios y clientes

El tener sólidas relaciones con socios y clientes es una característica de la banca cooperativa que viene definida en muchos casos en sus propios estatutos, que frecuentemente llegan a establecer que la mayoría de los préstamos se destinen (incluso con mejores condiciones con respecto a otros prestatarios), a sus socios. En caso español, esta característica incluso viene impuesta legalmente, dado que el conjunto de las operaciones activas con terceros de una cooperativa de crédito no podrá alcanzar el 50% de los recursos totales de la entidad.

Además, es preciso tener en cuenta que entre los socios de una cooperativa de crédito hay fuertes relaciones profesionales y comerciales que facilitan las tareas de concesión de crédito y abaratan los costes de estudio y seguimiento de las operaciones. En este sentido, los clientes se alejan del denominado “síndrome del proveedor de servicios financieros”, en el que en el que dichos clientes ofertan sus operaciones de financiación y contratan con los más baratos, para orientarse a un comportamiento que se identifica con el sentimiento de socio. Esta relación de exclusividad, que permite una relación intensa y fluida, le otorga a la cooperativa de crédito una amplísima información que le permite responder a los requerimientos de cálculo de la prima de riesgo. Ello genera un ambiente de confianza y lealtad mutua que permite obtener

El modelo de banca cooperativa, el acierto de un siglo

Marta de Castro Aparicio

Secretaría General de la Unacc

Carmen Motellón García

Directora Financiera de la Unacc

no solo unos buenos diferenciales de tipos de interés sino apoyo, por parte de las cooperativas de crédito, a las familias y a las pymes y autónomos en los momentos difíciles.

Por último, el efecto estigma dentro de un grupo en el que existen este tipo de relaciones es un poderoso revulsivo a la hora de evitar comportamientos de tipo oportunista en los prestatarios, lo que sin duda permite a las cooperativas de crédito exhibir mejores ratios de morosidad.

La necesaria conservación de la diversidad del ecosistema financiero

Todas estas características vienen a definir una manera distinta de hacer banca que se ha demostrado especialmente útil en entornos complicados como el actual. La diversidad de formas de hacer asegura la sostenibilidad del sistema global y, en el caso del modelo de banca cooperativa, además permite reducir el riesgo total del sistema, ya que como se ha visto estas entidades han permanecido fuera de la oleada de titulizaciones.

Durante esta crisis han sido los bancos universales, los bancos dedicados a la banca minorista tradicional y, sobre todo, los bancos cooperativos los que han demostrado mayor resistencia, debido a su estructura y modelo de negocio que les ha permitido contar con balances sólidos con una fuerte base de depósitos. Aparejada a ellos, una fuerte liquidez.

Sólo esto sería suficiente para justificar la pervivencia del modelo, pero es que además hay que tener en cuenta que, hoy en día, la banca cooperativa todavía sigue desarrollando dos labores muy importantes, además de la de financiar la actividad económica de las comunidades en las que se asienta. La primera sigue siendo la razón por la que se crearon: llenar el vacío de otras entidades que provocaba la exclusión financiera de familias, empresas, territorios y actividades que no resultaban atractivos para otros modelos. La segunda, fomentar el desarrollo de la comunidad en la que se asientan en forma de actividades financiadas con cargo al Fondo de Educación y Promoción.

Cierto es que en España este modelo ha tenido un desarrollo mucho menor que el que exhiben otros países de nuestro entorno como Francia, Holanda o Alemania con entidades cooperativas muy potentes. Esta es una debilidad que el sector español habrá de analizar con el objeto de detectar qué problemas son los que le están impidiendo un crecimiento acorde con su potencialidad y un cierto retraso en la consolidación de fases de expansión por las que han pasado sus homólogos.

Desde la Unacc creemos que acciones como la reestructuración silenciosa, y sin ninguna contribución por parte del FROB, que está llevando a cabo el sector redundará en ganancias de eficiencia que permitan afron-

tar con mayor claridad el futuro de las entidades resultantes. En poco más de un año hemos asistido a la creación de 4 grupos consolidables: el Grupo Cooperativo Cajamar, que con cabecera Cajamar agrupa a 5 entidades, el grupo CRM, cuya cabecera es Ruralcaja y del que forman parte 15 entidades y, a estos dos se acaba de unir el Grupo Cooperativo Ibérico de Crédito -conformado por Caja Rural del Sur como cabecera, Caja Rural de Córdoba y Caja Rural de Extremadura- y el Grupo Solventia, que alrededor de la Caja Rural de Almedralejo como cabecera, conforman otras 5 entidades más. Además de ellos, varios proyectos de fusión se han venido sucediendo como el que alumbra Globalcaja, Nueva Caja Aragón o el anunciado proyecto alrededor de la Caja Rural de Burgos. Estos movimientos y otros más que están ahora mismo en proceso nos llevan a vislumbrar un futuro muy próximo por debajo de 45 entidades o grupos.

No menos cierto es que habrá que seguir trabajando, y desde la Unacc no cejaremos en el empeño, para que las nuevas exigencias que se le impongan a la banca como consecuencia de esta crisis tengan en cuenta sus particularidades y no penalicen al modelo de banca cooperativa que ha contribuido poderosamente a la disminución de los riesgos totales y que socializa sus beneficios, incluso de manera intergeneracional, mientras que la experiencia vivida en el caso de las entidades de

crédito con modelos OTD ha sido la de socialización de sus riesgos y pérdidas.

Marta de Castro Aparicio

Secretaría General de la Unacc

Carmen Motellón García

Directora Financiera de la Unacc