

# Sistema Financiero y Realidad Empresarial

---

## BANCA DE PROXIMIDAD EN EUROPA Y ESTADOS UNIDOS

---

Santiago Carbó Valverde (\*)

### 1. INTRODUCCIÓN

---

En los últimos años, el concepto de “banca de proximidad” ha ido ganando peso dentro del sistema financiero nacional e internacional. Este concepto alude a un modelo de banca vinculado a un territorio definido (local o regional) y con un claro acento social. Sin embargo, no resulta sencillo adoptar una única definición que incluya al amplio grupo de instituciones que realizan las actividades de banca de proximidad. En particular, esta definición es especialmente compleja en el caso de Estados Unidos, dada la amplia gama de instituciones financieras que se engloban como banca de proximidad. En este país, esta banca se asocia generalmente con el concepto de *community banking* y, en muchas ocasiones, la clasificación atiende meramente a un criterio de tamaño. Como regla general, se consideran *community banks* a los pequeños bancos privados, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. En Europa, sin embargo, la banca de proximidad se identifica, principalmente, con la labor que desarrollan las cajas de ahorros, particularmente en España, Alemania y, en menor medida, Francia.

La banca de proximidad, en el caso de EE.UU. ha suscitado un creciente interés en los últimos años. Merced al proceso de desregulación —y posterior consolidación— del sistema financiero, muchos de los llamados *community banks* fueron absorbidos por entidades financieras de mayor tamaño y diferente tipología o, sencillamente, desaparecieron, otros se fusionaron entre sí y otros se han manteni-

do sin mayores problemas. Las tendencias desregulatorias y la globalización de los mercados han sido percibidas en Estados Unidos como una amenaza para los *community banks*, con la consiguiente disminución de los incentivos que estas instituciones tienen para llevar a cabo su labor social. En este contexto, se ha generado un debate en torno a la mayor o menor protección regulatoria que este tipo de banca precisaría en Estados Unidos. En contraste, el modelo europeo de banca de proximidad —protagonizado por las cajas de ahorros— ha podido desarrollar su actividad no sólo de forma exitosa, sino en plenas condiciones de igualdad dentro del ámbito competitivo y sin ningún tipo de “paraguas” regulatorio. De este modo, las entidades europeas que han desarrollado actividades de banca de proximidad, han podido afrontar importantes retos competitivos y tecnológicos sin descuidar (bien al contrario, aumentando) su vinculación al cliente, al territorio y, en general, su lucha contra la exclusión financiera y social.

Cualquiera que sea el tipo de banca de proximidad, resulta, por lo tanto, conveniente, considerar dos modelos: 1) la banca de proximidad de los *community banks* estadounidenses y otras formas similares de banca de proximidad en países de corte anglosajón; y 2) la banca de proximidad europea, con un protagonismo destacado de las cajas de ahorros. Este artículo muestra la evolución reciente de ambos modelos de banca de proximidad, así como los contrastes existentes entre los mismos. Asimismo, se destaca el éxito del modelo de banca de proximidad europeo, fruto de

una misión y un concepto más amplio de banca que la que subyace de la mera maximización de beneficios que parecen imponer la globalización e integración financieras. El artículo se divide en tres apartados siguiendo a esta introducción. En el primero se analizan los principales rasgos de la banca de proximidad en Estados Unidos, así como su evolución reciente. El apartado segundo se centra en el análisis del caso europeo, tratando de identificar los parámetros que definen la dispar evolución de este modelo frente al anglosajón. Finalmente, se incorporan algunas reflexiones en torno al futuro próximo y principales retos que ha de afrontar la banca de proximidad en sentido genérico, subrayando su vigencia y necesidad.

## 2. LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESTADOS UNIDOS

Cuando se analizan los *community banks*, como representación más común de la banca de proximidad en Estados Unidos, resulta difícil adoptar una definición homogénea. Como *community banks* se engloban pequeños bancos privados, cajas de ahorros (*thrifts*), y cooperativas de crédito (*credit unions*). Siguiendo una definición amplia los *community banks* son entidades de depósito que cuentan con activos totales inferiores a mil millones de dólares; tienen, al menos, la mitad de sus depósitos en un solo condado; sus disponibles por tarjeta de crédito no superan el 10 por 100 de su cartera de crédito; y están organizados como un banco independiente o son la entidad principal en un holding bancario compuesto únicamente por entidades de características similares (1). Sin embargo, comúnmente, se suele tener en cuenta únicamente el

tamaño como criterio para la definición de este tipo de entidades. De hecho, la mayor parte de estudios recientes, dadas las dificultades en la obtención de datos y clasificación, emplea esta definición.

Tomando como definición únicamente la dimensión (entidades con menos de 1.000 millones de dólares de activo), en el año 2002 se contabilizaron en Estados Unidos más de 6.900 *community banks*. Cabe destacar, que en torno al 49,4 por 100 de ellos son entidades de depósito de dimensión reducida, con unos activos totales inferiores a los 100 millones de dólares. Por otro lado, el grupo más importante dentro de los denominados *community banks* (56,4 por 100) son los que se sitúan entre los 100 y 500 millones de dólares. El resto (8,1 por 100) son entidades con activos entre los 500 y 1.000 millones de dólares.

En los últimos veinte años, como se puede observar en el cuadro 1, la importancia relativa de los *community banks* en el conjunto del sistema bancario norteamericano ha ido en declive. El principal factor que ha dado lugar a esta reducción es el intenso proceso de consolidación financiera estimulado por la desregulación del sector en un contexto en el que estas instituciones presentaban una menor eficiencia relativa (respecto a la media del sistema bancario estadounidense), lo que les convirtió en presa fácil en procesos de adquisición o sencillamente propició su desaparición. Los *community banks* representaban el 89 por 100 del total de entidades bancarias al final de 2002, lo cual da más una idea del elevado número de entidades de tamaño reducido en Estados Unidos que de su representatividad en términos de negocio. Así pues, los *community banks* mantienen el 34,1 por 100 de

CUADRO 1  
CUOTA DE LOS *COMMUNITY BANKS* RESPECTO AL TOTAL DE LA ACTIVIDAD BANCARIA EN LOS ESTADOS UNIDOS (A FINALES DE AÑO)

		1980	1990	2002
<b>Community Banks</b>	Número.....	12.366	10.180	6.938
	Porcentaje del total.....	85,7	83,3	88,5
<b>Oficinas bancarias</b>	Número.....	23.947	22.171	23.565
	Porcentaje del total.....	51,6	39,3	34,1
<b>Activos</b>	Cantidad (miles de millones de dólares de 2002).....	1.024	907	923
	Porcentaje del total.....	30,6	21,7	14,8
<b>Depósitos</b>	Cantidad (miles de millones de dólares de 2002).....	895	798	762
	Porcentaje del total.....	34,5	24,7	19,3
<b>Créditos</b>	Cantidad (miles de millones de dólares de 2002).....	535	502	591
	Porcentaje del total.....	30,0	19,3	15,5

*Nota:* Los datos son a finales de año excepto para las oficinas bancarias (a junio). Los activos, créditos y depósitos relacionados se refieren tan sólo a actividad en territorio estadounidense.

*Fuente:* *Reports of Condition and Income y Summary of Deposits. Federal Deposits Insurance Corporation (FDIC).*

oficinas totales en 2002 (este porcentaje era del 51,6 por 100 en 1980). Asimismo, su cuota en términos de activos ha pasado del 30,6 por 100 en 1980 al 14,8 por 100 en 2002, habiéndose producido la principal reducción en la década de 1990. Las cuotas de mercado depósitos (19,3 por 100 en 2002 frente a 34,5 por 100 en 1980) y en créditos (15,5 por 100 en 2002 y 30 por 100 en 1980) atestiguan, asimismo, su pérdida de peso relativo. Esta considerable pérdida de cuota respecto a años anteriores ha puesto de manifiesto la necesidad de impulsar acciones en materia de regulación, dado que se considera que estas entidades resultan necesarias para garantizar la provisión de servicios bancarios en determinados territorios. En Estados Unidos se calcula que el 9,5 por 100 de los hogares no posee ningún tipo de cuenta bancaria y que esta exclusión tiene un claro sesgo hacia ciertos grupos de población rural. La amenaza de desaparición de los *community banks* en Estados Unidos, ha sido, pues, interpretada por el legislador como una amenaza para el desarrollo de muchas economías locales y rurales. Entre las medidas adoptadas, destaca especialmente la CRA (2) (*The Community Reinvestment Act*, elaborada por el congreso de los EE.UU. en 1977 y revisada en 1995), en la que se agrupan un conjunto de políticas para mejorar el acceso a los servicios financieros de la población, siendo uno de sus objetivos principales ayudar financieramente a los menos favorecidos económicamente por medio de créditos, a través de organizaciones tanto públicas como privadas.

Al margen de la regulación, el análisis de la naturaleza de las actividades llevadas a cabo por los *community banks*, constituye una buena muestra de su incidencia en sectores claves de la economía estadounidense. En primer lugar, destaca el préstamo a pequeños comercios y empresas, cuya importancia radica en la evaluación, en el momento de la concesión de préstamos o créditos, de diversas características personales de sus clientes teniendo en cuenta aspectos cualitativos habitualmente no considerados por otras grandes entidades bancarias. De este modo, se ha demostrado que la aplicación de prácticas estándar de *credit scoring* a familias y a empresas sin calificación o de nueva creación, reducen considerablemente la probabilidad de acceso al crédito de estos agentes. Sin embargo, los *community banks* aprovechan el conocimiento del territorio donde se asientan y cercanía al cliente como información para explotar las ventajas de la banca relacional (basada en las relaciones a largo plazo con estos clientes o su entorno). De esta manera se generan unos importante víncu-

los a largo plazo en los que se produce una información de naturaleza amplia sobre el prestatario.

Una segunda acción propia de los *community banks* es la financiación agrícola en las áreas rurales. En este sentido, en numerosas áreas de Estados Unidos existe una elevada dependencia de las actividades agrícolas. La financiación a este grupo por parte de los *community banks* es de vital importancia para la economía de la región, financiando el 65 por 100 de los préstamos concedidos con garantía de propiedades rurales y el 61 por 100 de los préstamos a granjas agrícolas.

Un tercer frente de actuación de los *community banks* es el mercado de depósitos. En este sentido, es importante destacar el papel que juegan para el pequeño ahorrador que busca servicios personalizados y seguridad en sus depósitos (con una elevada aversión al riesgo), que los *community banks* tienden a cargar menores comisiones por los servicios bancarios que ofrecen en relación a entidades de mayor tamaño, debido a que los primeros presentan un mayor interés en captar los depósitos de las familias y pequeños ahorradores. En el cuadro 2 se puede observar que las cuentas de depósito personales, para las que los depositantes deben mantener un saldo medio mensual (*monthly low balance fee on NOW account*), la penalización por incumplimiento de este mantenimiento fue dos o tres dólares más bajo en las entidades de dimensión inferior a 100 millones de dólares que en las de tamaño superior a 1.000 millones de dólares. Por otro lado, la comisión por aviso de suspender pagos pendientes sobre los cheques personales (*stop-payment order*) o por cheques devueltos o sin fondos (*bounced check*) fue hasta cinco dólares más baja. Esto pone de manifiesto la menor atención prestada por los grandes bancos a los depositantes que realizan aportaciones de menor cuantía. Asimismo, es habitual encontrar en Estados Unidos que los grandes bancos que dan servicio a múltiples mercados tienden a pagar unos tipos de interés pasivos menores que los que ofrecen bancos que actúan en su mismo ámbito pero exclusivamente a escala local.

Los servicios de los *community banks* ponen de manifiesto su importancia en determinadas comunidades y zonas rurales, realizando una importante labor — estrechamente relacionada con la provisión de crédito y de servicios de pago — para un gran número de individuos que, de otro modo, se encontraría en situación de exclusión. Con objeto de cuantificar la importancia de los *community*

CUADRO 2  
COMISIONES MEDIAS DEL SISTEMA BANCARIO AL POR MENOR EN ESTADOS UNIDOS SEGÚN EL TAMAÑO DE LA ENTIDAD  
(En dólares de 2001)

TIPO DE COMISIÓN	TAMAÑO DE LA INSTITUCIÓN		
	< 100 millones de dólares	100 millones de dólares- 1.000 millones de dólares	> 1.000 millones de dólares
Por incumplimiento en el mantenimiento del saldo medio mensual en una cuenta personal ( <i>monthly low balance fee on NOW account</i> ).....	7,61	8,52	10,71
Por solicitar la suspensión de pagos pendientes sobre cheques emitidos ( <i>stop-payment order</i> ).....	16,69	19,46	21,53
Por cheques devueltos o sin fondos ( <i>bounced check</i> ).....	19,33	22,05	24,70

Source: Reserva Federal (Board of Governors), *Annual Report to Congress on Retail Fees and Services of Depository Institutions*, junio 2002.

*banks* en diversos territorios de Estados Unidos, el cuadro 3 proporciona una idea del considerable peso que tienen estas instituciones en las zonas rurales —suponiendo el 49 por 100 del total de los depósitos mantenidos en estas áreas—. Asimismo, cuenta con una red de oficinas que supone cerca del 58 por 100 del total en estos territorios. Cabe, asimismo, destacar la presencia de los *community banks*, en las áreas metropolitanas de menor dimensión —de menos de un millón de habitantes— en donde se localizan el 31 por 100 de sus oficinas bancarias, con una cuota de mercado en los depósitos del 23 por 100.

Teniendo en cuenta que los *community banks* realizan una banca de proximidad con diferentes perfiles en productos, precios, evaluación de prestatarios y población objetivo, cabe cuestionarse hasta qué punto su rentabilidad resulta equiparable al de otras entidades bancarias en Estados Unidos. En el gráfico 1 se muestra el comportamiento de los *community banks* en comparación con el top-25 de

entidades de depósito estadounidenses (en cuanto a activos totales) en términos de rentabilidad sobre activos (ROA) y sobre los recursos propios (ROE). La evolución de estos indicadores muestra que los *community banks* han generado tasas de rentabilidad completamente equiparables a los de las entidades de mayor dimensión entre 1985 y 2003. Desde 1993 los *community banks* han obtenido tasas de rentabilidad sobre activos superiores al 1 por 100, manteniendo un reducido *spread* a su favor respecto al ROA de los 25 mayores bancos. Sin embargo, esta brecha resulta favorable al top-25 del sistema bancario estadounidense cuando el indicador de rentabilidad empleado es la ROE.

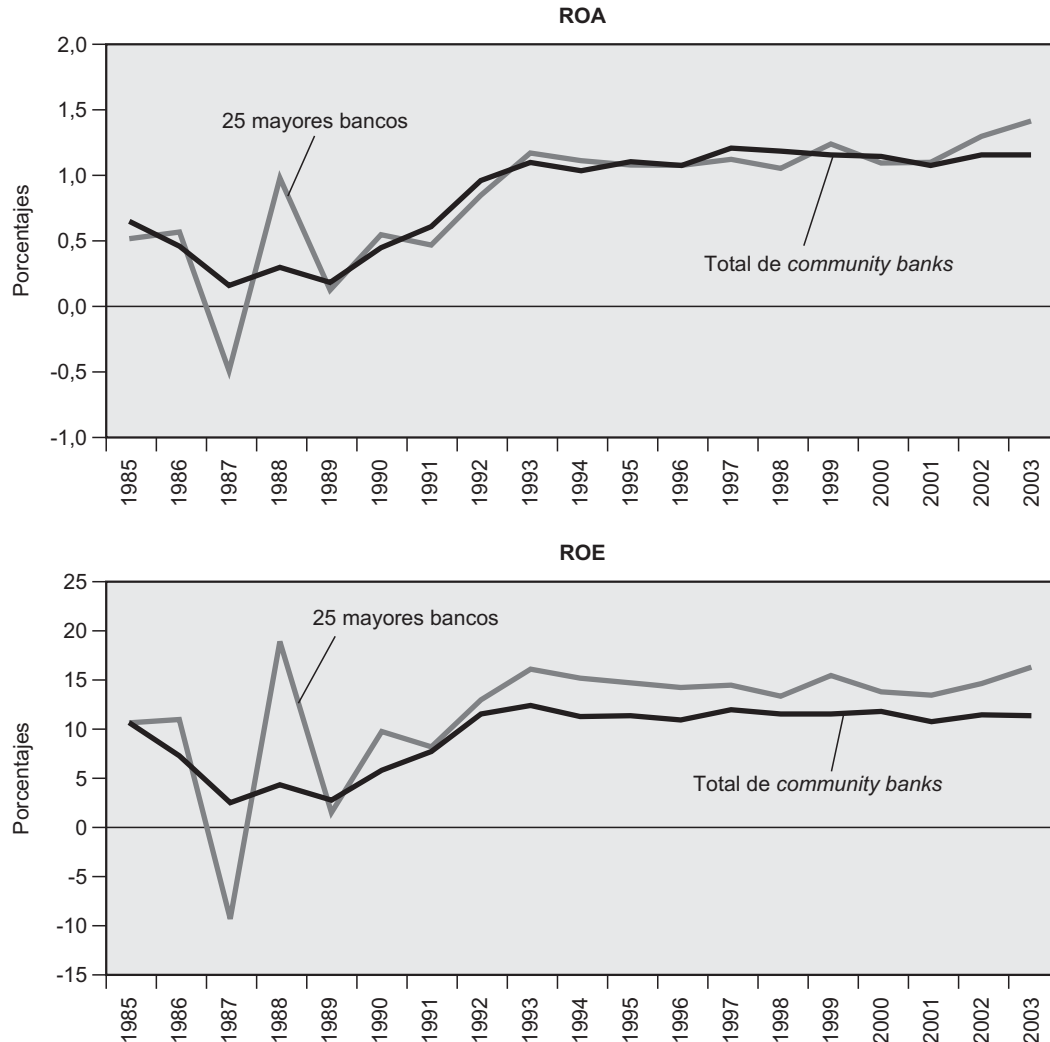
Por último, resulta conveniente, asimismo cuestionarse el papel que han desempeñado las nuevas tecnologías en el desarrollo de los *community banking*. En general, las inversiones en tecnología de la banca estadounidense han sido superiores, en promedio, a la media mantenida por los *community banks*, en particular en el terreno de la

CUADRO 3  
IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS *COMMUNITY BANKS* POR TIPO DE MERCADO  
(Junio de 2002)

TIPO DE COMMUNITY BANK	NÚMERO DE OFICINAS DE COMMUNITY BANKS	PORCENTAJE DEL TOTAL DE OFICINAS BANCARIAS	DEPÓSITOS EN LAS OFICINAS DE LOS COMMUNITY BANKS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)	PORCENTAJE DE DEPÓSITOS DEL TOTAL DE LAS OFICINAS BANCARIAS
Rurales .....	11.787	57,8	325.9	49,3
Urbanos < un millón habitantes .....	5.222	30,9	159.7	23,2
Entre uno y cinco millones de habitantes.....	3.887	23,2	136.2	13,9
> cinco millones de habitantes.....	2.669	17,8	116.1	8,4
Total Urbanos .....	11.778	24,2	412.1	13,5
Totalidad de Estados Unidos.....	23.565	34,1	737.9	19,8

Fuente: *Summary of Deposits. Federal Deposits Insurance Corporation (FDIC)*.

GRÁFICO 1  
ROA Y ROE DE LOS 25 MAYORES BANCOS Y DE LOS COMMUNITY BANKS  
EN ESTADOS UNIDOS (1985-2003)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del artículo "The Future of Banking in America. Community Banks: Their Recent Past, Current Performance, and Future Prospects", *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) Banking Review 2004*, vol. 16, núm. 3.

banca *on-line* y en el procesamiento de datos. Si bien los efectos de estas desigualdades aún no se han manifestado de forma significativa, esta menor inversión tecnológica podría generar una cierta disminución de su capacidad de captación de pasivos en el medio y largo plazo. Este hecho puede tener consecuencias graves, de no solventarse, puesto que el principal problema de liquidez de los *community banks* radica en las limitaciones que encuentran, para acceder a otras fuentes alternativas de financiación (como el mercado de fondos federales) en comparación con otros intermediarios financieros de mayor dimensión.

En definitiva, los datos señalan que los *community banks* tendrán un importante rol y presencia en la banca estadounidense al por menor, siempre que sean capaces de sobreponer el valor añadido de su estilo de banca relacional sobre las capacidades de otros bancos de mayor dimensión en sus territorios. Parece plausible esperar, por otro lado, que el modelo de negocio para los *community banks* se mantenga, en la medida que sepan aprovechar y aprender de la experiencia y errores de los grandes bancos, y orientar sus inversiones, con un carácter defensivo, hacia aquellas áreas donde pueden obtener una ventaja comparativa,

recurriendo al *outsourcing* y la cooperación en las actividades donde sus capacidades son menores.

### 3. LA BANCA DE PROXIMIDAD EN EUROPA

El fenómeno de la banca de proximidad desde una perspectiva europea no guarda la misma homogeneidad que se observa en el caso estadounidense, teniendo en cuenta no sólo la pluralidad de entidades que realizan estas actividades en los distintos países, sino las diferencias existentes entre los propios grupos de entidades denominadas de manera idéntica (como, por ejemplo, son las diferencias entre los modelos de cajas de ahorros o de cooperativas de crédito existentes). En cualquier caso, tanto por su relevancia cualitativa como cuantitativa, y respetando las diferencias existentes entre los distintos países, el modelo de banca de proximidad europeo puede identificarse, en gran medida, con la labor desarrollada por las cajas de ahorros, de forma especial en países como España, Alemania o Francia. Bien es cierto que existen otras entidades, como las cooperativas de crédito o pequeños bancos provinciales, que desarrollan actividades en un ámbito local o rural. Sin embargo, por su importancia relativa en términos de activos totales es considerablemente inferior y no tienen incorporada de forma explícita en sus objetivos una función social.

Con objeto de establecer las similitudes y diferencias entre la banca de proximidad europea y el modelo estadounidense, se pueden adoptar algunos de los parámetros analizados para este último. En particular, cabría analizar su necesidad y marco legal, su importancia relativa en el conjunto del sistema, sus características básicas de especialización y servicio y su eficiencia y rentabilidad.

Dejando al margen criterios estrictamente económicos de competencia —a pesar de su enorme relevancia— la necesidad de la banca de proximidad en Europa, en términos sociales, estriba en su contribución a la inclusión financiera y a la cobertura de necesidades específicas no cubiertas por otros modelos de banca más convencionales. En este sentido, con objeto de aproximar el problema del acceso a los servicios financieros, el cuadro 4 muestra el porcentaje de población que no tiene acceso a una cuenta bancaria en la Unión Europea. El porcentaje medio supera el 10 por 100. En este sentido, España alcanza un nada desdeñable 8,4 por 100 de población que no tiene acceso a una cuenta bancaria. Otros países, como Reino Unido (12,3 por

CUADRO 4  
PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN QUE NO TIENE ACCESO  
A UNA CUENTA BANCARIA EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA

PAÍS	PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN	PAÍS	PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN
Dinamarca .....	0,9	España .....	8,4
Holanda .....	1,1	Reino Unido .....	12,3
Suecia.....	2,0	Portugal .....	18,4
Finlandia .....	3,3	Austria.....	18,6
Alemania.....	3,5	Irlanda.....	20,4
Francia.....	3,7	Grecia.....	21,1
Luxemburgo .....	5,9	Italia .....	29,6
Bélgica.....	7,3	UE .....	10,4

Fuente: Elaboración propia a partir de la información proporcionada en el informe: Peachey, S. y Roe, A. (2004): *Access to finance: a study for the World Savings Banks Institute*, Instituto Mundial de Cajas de Ahorros.

100), Portugal (18,4 por 100), o Austria (18,6 por 100) presentan una situación aún más preocupante. No obstante, es en Italia (29,6 por 100), Grecia (21,1 por 100) y Portugal (20,4 por 100) donde la carencia de servicios bancarios mínimos reviste la mayor gravedad. En cualquier caso, y aun de forma prematura, se puede observar como en aquellos países donde las cajas de ahorros desarrollan con más intensidad su labor de banca de proximidad (España, Alemania o Francia), estos porcentajes son considerablemente inferiores a otros países donde las cajas han perdido su status o no tienen igual presencia (siendo Italia el ejemplo más representativo).

En lo que se refiere al marco legal, y a diferencia de los *community banks* estadounidenses, la banca de proximidad europea carece de la protección del marco legal (o iniciativas tales como la CRA). En cualquier caso, en cuanto al marco regulatorio, deben tenerse en cuenta, al menos, dos consideraciones de relevancia. En primer lugar, existen notables diferencias entre las entidades que desarrollan actividades de banca de proximidad en la Unión Europea. Baste con analizar la heterogénea configuración jurídica de las cajas de ahorros en los países donde actúan, haciendo que cualquier comparación de las mismas en términos de su status jurídico sea, cuando menos, arriesgada. En segundo lugar, sí que pueden distinguirse dos tendencias claramente diferenciadas en el tratamiento legal de la banca de proximidad europea, desde la perspectiva de las cajas de ahorros. De este modo, en un conjunto de países (destacando los casos de Italia y Reino Unido), las cajas de ahorros han seguido un proceso de paulatina desaparición,

quedando este sector absorbido por el resto de la industria bancaria y desnaturalizando, de este modo, su inicial vocación social. Por otro lado, existen otros países (en particular, España), donde la tendencia, bien al contrario, ha sido hacia la equiparación del marco legal de las cajas de ahorros con el resto del sistema bancario. Siguiendo este último modelo se observa que las cajas han conseguido tanto convertirse en fuertes competidoras en el mercado, como incrementar, al mismo tiempo, su contribución social. En cualquier caso, aun existiendo estos contrastes, el modelo europeo dista del estadounidense en cuanto a la inexistencia de una protección legal explícita definida para la banca de proximidad.

En cuanto a la representatividad de la banca de proximidad europea en el sistema bancario, o sus pautas de especialización, eficiencia y rentabilidad, han sido numerosos los estudios que han destacado la representatividad de las cajas europeas, así como el mantenimiento de estándares de eficiencia y rentabilidad iguales o superiores a la media de las entidades bancarias europeas (3). Esta evolución contrasta, significativamente, con la registrada por numerosos *community banks* en Estados Unidos, que afrontaron el proceso de desregulación con niveles de eficiencia inferiores a la media del sector. Así, por ejemplo, se constata que durante la década de 1990 las cajas de ahorros han sido, en términos medios, más eficientes que los bancos privados en numerosos países europeos como Bélgica, Dinamarca, Alemania, Países Bajos o España. En cualquier caso, en este artículo, más que redundar sobre indicadores de naturaleza cuantitativa profusamente analizados en otros estudios, conviene señalar algunas de las principales rasgos características e iniciativas concretas y recientes de la banca de proximidad en algunos países europeos, con objeto de mostrar tanto su contribución social a los territorios que sirve, como sus particularidades respecto a otros modelos de banca más convencionales.

Las principales acciones de la banca de proximidad europea se centran en en la responsabilidad social, con un enfoque fundamentalmente orientado a la lucha contra la exclusión social y financiera. En el cuadro 5 se muestra una reducida muestra —aunque representativa en cuanto al tipo de acciones analizadas— de las principales medidas adoptadas por las cajas de ahorros en Francia, España y Alemania —como principal exponente de la banca de proximidad— y el grado de compromiso social que ostentan, no solo a escala local sino también internacional, incluyendo su compromiso con los países en vías de desarrollo.

En el caso de Francia, algunas de las principales iniciativas han tenido por objeto la promoción del ahorro y el acceso a los servicios financieros, en condiciones favorables, para las personas con menores niveles de renta (como la *Livret A* o *Sen-sea Visa Card*, entre otras). Asimismo, las cajas de ahorros francesas ofrecen programas específicos de asesoramiento y financiación para la creación de empresas.

En España, si se estudia de forma comparativa, se observa un cierto papel de liderazgo y de mayor madurez en la labor social de estas instituciones con respecto a sus homólogas europeas. En primer lugar, las cajas de ahorros constituyen un ejemplo de cómo la localización de su propia actividad puede paliar los problemas de exclusión social. En particular, la extensión de su red de oficinas permite que en torno a un 3,5 por 100 de la población haya sido rescatada potencialmente de la exclusión financiera. Se puede constatar que los municipios potencialmente rescatados de la exclusión financiera (mediante el servicio prestado por las cajas) presentan tasas de crecimiento y densidad poblacional significativamente inferiores a la media, así como niveles de desempleo femenino y de personas mayores de 50 años superiores al promedio nacional. Tampoco resulta sorprendente que, aunque las cajas sean las entidades que lideran el mercado de depósitos, el importe medio de las cuentas sea inferior (6.200 euros) al de los bancos (7.700 euros), al atender a segmentos poblacionales que, en promedio, presentan menores niveles de renta. Asimismo, su *Obra Benéfico Social (OBS)* se ha convertido en uno de los principales instrumentos de mejora social en los territorios a los que sirven. Entre sus contribuciones tradicionales, las cajas españolas han mantenido siempre un cierto protagonismo en la materialización de los planes de vivienda, así como en el desarrollo de iniciativas propias para el acceso a la vivienda, en alquiler y propiedad, de los jóvenes con menos recursos. Por otro lado, recientemente, las cajas de ahorros se han convertido en las pioneras de los programas de microcrédito en España, tanto a iniciativa propia, como principales gestoras del programa de microcrédito del Instituto de Crédito Oficial. De forma similar, la Confederación Española de Cajas de Ahorros estableció una plataforma específica en 2004 para facilitar servicios financieros (incluyendo las transferencias internacionales) al colectivo, cada vez mayor, de inmigrantes.

Por último, el caso de Alemania resulta, de algún modo, paradigmático en cuanto al compromiso social más allá de sus fronteras. De este modo, la

**CUADRO 5**  
**PRINCIPALES INICIATIVAS DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EUROPEA PARA LA REDUCCIÓN DE LA EXCLUSIÓN FINANCIERA Y SOCIAL**

<i>PAÍSES</i>	<i>ENTIDADES</i>	<i>INICIATIVAS POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS, LÍNEAS DE ACCIÓN, PROYECTOS</i>	<i>ASPECTOS EN LOS QUE INCIDEN LAS INICIATIVAS</i>
Francia	Federation Nationale Des Caisses D'Epargne	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Livret A (libreta de ahorros sujeta a desgravación fiscal, enfocada a la gran mayoría de personas).</li> <li>2. Sensea Visa Card (para personas que desean controlar sus gastos)</li> <li>3. Liaison package (servicio básico bancario por 13 euros al año).</li> <li>4. Livret d'Epargne Populaire (diseñada para personas que pagan menos de 684 euros en impuestos para 2004)</li> </ol> <p>Programa PELS</p> <p>Programa "Finances &amp; Pédagogie"</p>	<p>Cohesión social, fomento de la responsabilidad social y educacional</p> <p>Financiación de proyectos para el desarrollo de actividades económicas de cara a la mejora de las condiciones de vida de la población</p> <p>Educación financiera enfocada a reducir la auto-exclusión de las personas por su escaso conocimiento de los productos financieros</p>
España	Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA)	<p>Localización espacial: ejemplo de servicio a territorios rurales y áreas desfavorecidas</p> <p>Obra Social para paliar carencias en áreas específicas (cultura y tiempo libre, asistencia social y sanitaria, educación e investigación, y patrimonio histórico artístico y natural)</p> <p>Programas de microcrédito en las distintas cajas de ahorros españolas.</p> <p>Apoyo y asesoría a las PYMES</p> <p>Plataforma de operaciones financieras para inmigrantes</p> <p>Contribución a la materialización de los planes nacionales y regionales de vivienda. Establecimiento de créditos especiales para el alquiler y compra de vivienda para los jóvenes</p>	<p>Inclusión financiera de un importante porcentaje de la población (3,5 por 100)</p> <p>Mejora social en la población a la que sirven con un elevado grado de eficiencia</p> <p>Lucha contra la exclusión financiera y social</p> <p>Facilidades para realizar transferencias monetarias a sus países de origen con un mínimo coste, además de potenciar convenios con otros países. Se espera que tres cuartas partes de la población extranjera que vive en España quede cubierta por esta plataforma en los próximos años</p> <p>Contribución a la mitigación de problemas sociales asumiendo parte de la carga financiera y de servicio de la actividad financiera asociada a estas acciones</p>
Alemania	<p>Sparkassenstiftung für Internationale Kooperation (Fundación Alemana de Cajas de Ahorro para la Cooperación Internacional)</p> <p>La asociación Alemana de Cajas de Ahorros (DSGV)</p>	<p>Programa para el desarrollo de sistema financiero de diversos países</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apoyo a la infraestructura de gerencia.</li> <li>2. Desarrollo de recursos humanos y productos.</li> <li>3. Tecnologías de la información</li> </ol> <p>Han puesto en marcha la iniciativa "geld und Haushalt"</p>	<p>Cooperación internacional con países del tercer mundo</p> <p>La Fundación Alemana de Cajas de Ahorro para la Cooperación Internacional cubre con su conocimiento especializado un amplio abanico de campos de consultoría y aprovecha estos conocimientos para fomentar el desarrollo de los institutos con los que colaboran en sus proyectos de desarrollo</p> <p>Tiene como finalidad introducir a los más jóvenes, en los conceptos económicos y financieros a fin de adoptar una mayor sensibilidad y responsabilidad financiera</p>
Reino Unido	Lloyds TSB Foundation	<p>Programa de Becas para jóvenes poco cualificados entre 16 y 25 años</p> <p>Diversas donaciones a instituciones médicas y para la infancia</p>	<p>Adquirir las habilidades necesarias para formarse como líderes de la comunidad</p> <p>En 2004 brindó apoyo a la campaña nacional de lucha contra el asma</p>



Federación Alemana de Cajas de Ahorros se ha convertido en una importante colaboradora en programas de cooperación internacional con países del tercer mundo, ofreciendo financiación y asesoramiento. Por último, en el Reino Unido, la Fundación Lloyds TSB —que agrupa lo que originariamente fue el sector de cajas de ahorros británicas— ofrece programas de becas para jóvenes poco cualificados en comunidades desfavorecidas, de modo que estos puedan liderar la recuperación económica de su comunidad. Del mismo modo, colabora en campañas sanitarias de prevención para la infancia en estas comunidades.

#### 4. REFLEXIONES FINALES

En los últimos años, una parte representativa de la industria bancaria internacional ha optado por incluir la responsabilidad social dentro de su misión y objetivos empresariales. El modelo de entidad financiera cuyos objetivos no son, de forma exclusiva, lucrativos, se ha desarrollado y ha sido aceptado a ambos lados del Atlántico. Este modelo se caracteriza por tener una misión más amplia que las entidades que persiguen meramente una distribución y apropiación privada del beneficio. Asimismo, su actividad presenta importantes connotaciones relacionales que son valoradas por el cliente minorista. Un factor que explica en gran medida estas iniciativas es la exclusión financiera que sufren no sólo en algunos países en desarrollo, sino que se manifiesta con especial intensidad, asimismo, en otros desarrollados. Entre las diversas iniciativas, la llamada “banca de proximidad” ha aglutinado conceptualmente a todas aquellas entidades que mantienen un cierto compromiso con un territorio o con grupos sociales desfavorecidos, o que entre sus objetivos tiene especial presencia la responsabilidad social. En Estados Unidos, la banca de proximidad se ha identificado, fundamentalmente, con la labor realizada por los *community banks*, generalmente cajas de ahorros, cooperativas de crédito o bancos de reducida dimensión. Los *community banks*, sin embargo, han sufrido una profunda reestructuración tras la liberalización financiera, y muchos de ellos se han visto abocados a la desaparición o absorbidos por otras instituciones financieras de distinta naturaleza. Dado que se considera que este tipo de bancos son necesarios para garantizar los servicios financieros a determinados segmentos y áreas poblacionales, el legislador ha protegido, con diversas iniciativas, el sostenimiento de los *community banks*. En Europa, sin embargo, la banca de proximidad se encuentra identificada, principalmen-

te, con la actividad de las cajas de ahorros. Aun asumiendo la variedad de configuraciones legales de las cajas europeas, como rasgo común, estas cajas no han contado con la protección explícita del legislador. Más aún las iniciativas legales han conducido en más casos a su desaparición que a su mantenimiento. Cualquiera que sea el lugar, Europa o Estados Unidos, o la institución, *community banks* o cajas de ahorros europeas, el modelo de banca de proximidad es necesario allí donde la amenaza de la exclusión financiera existe.

Un rasgo común para definir el éxito de las entidades que perviven realizando banca de proximidad —con estándares de eficiencia y rentabilidad similares o superiores a los de la media del sector bancario— es la explotación de las ventajas de la banca relacional. En particular, su especial vinculación al cliente y al territorio que sirven y la información que se genera de estas relaciones. Teniendo en cuenta la relevancia de la exclusión financiera en los países desarrollados y el papel destacado que se otorga a la responsabilidad social como elemento estratégico y necesario en la gestión empresarial actual, no resultaría sorprendente que, en los próximos años la banca de proximidad se convirtiera en el paradigma de contribución, desde el sistema financiero, a la sociedad civil y a la llamada “ciudadanía empresarial”. Eso sí, existen, asimismo, amenazas para la continuidad de este tipo de entidades —como se ha evidenciado en Estados Unidos y algunos países europeos—, tanto por los que opinan que la responsabilidad social no debe incluirse en la misión de las empresas, como por los que se empeñan en homogeneizar, de forma antinatural, los diversos modelos de entidad bancaria. En cualquier caso, el debate debe mantenerse y siempre juzgarse a la luz de los hechos que, a la vista de la evidencia, parecen favorables a la continuidad de este tipo de banca.

#### NOTAS

(\*) Universidad de Granada y FUNCAS.

(1) DEYOUNG, R.; HUNTER, W. y UDELL, G. (2004): “The Past, Present, and Probable Future for Community Banks”, *Journal of Financial Services Research*, núm. 25, págs. 85-133.

(2) Véase PEACHEY, S. y ROE, A. (2004): *Access to finance: a study for the World Savings Banks Institute*, Instituto Mundial de Cajas de Ahorros.

(3) Véase, por ejemplo, CARBÓ, S.; HUMPHREY, D. y LÓPEZ, R. (2004): “Eficiencias técnica, interna, externa y de gestión de las entidades financieras”, *Papeles de Economía Española*, núm. 101, págs. 212-220, y MAUDOS, J. y PASTOR, J. M. (2000): “La eficiencia del sistema bancario español en el contexto de la Unión Europea”, *Papeles de Economía Española*, núm. 84-85, págs. 165-168.