
El compromiso social de la banca alternativa

228

De forma tradicional las entidades bancarias han asumido un *compromiso económico* frente a ahorradores e inversores, canalizando sus fondos hacia los destinos más productivos en términos monetarios. Sin embargo, la actividad de intermediación puede también integrar un *compromiso social*, e incluso priorizarlo frente a aquél. Esta alternativa poco convencional del negocio bancario (banca alternativa o, también, banca ética, social o solidaria) minora la obtención de resultados económicos, pero dinamiza la utilidad social de la intermediación, haciéndola particularmente atractiva para ahorradores e inversores socialmente responsables y para aquellos prestatarios que permanecen al margen de la financiación bancaria tradicional. Este artículo analiza las características que distinguen a la banca alternativa de la banca tradicional, a partir de un desarrollo teórico de conductas de intermediación con consecuencias en la práctica bancaria. Se plantean algunos indicadores que consideramos relevantes para medir el grado de compromiso social adquirido en la actividad de intermediación. Por último, se introducen algunas reflexiones sobre la necesidad de evaluar, con criterios distintos a los habituales, el rendimiento no exclusivamente monetario de la banca alternativa.

Tradizioz, banku-erakundeek konpromiso ekonomikoa hartu izan dute aurreztaile eta inbertitzazileekin, eta haien fondoak ekonomikoki emankorren diren xedeetara bideratu dituzte. Nolanahi, bitartekotza-jarduerak konpromiso soziala ere barne har dezake, eta, are gehiago, baliteke horri lehentasuna ematea ere, konpromiso ekonomikoaren gainetik. Banku-negozioan oso ohikoa ez den alternatiba honek (Banku alternatiboa edo baita Banku etiko, sozial edo solidarioa ere) murriztu egiten ditu irabazi ekonomikoak, baina, era berean, bitartekotzaren onura soziala dinamizatzen du, eta bereziki erakargarri egiten du sozialki arduratsu diren aurreztaile eta inbertitzaileentzat, bai eta banku-finantzaketa tradizionaletik kanpo dauden mailegu-hartzaileentzat ere. Artikulu honetan, Banku alternatiboaren eta Banku tradizionalaren arteko aldeak aztertzen dira, bankuen jardunean ondorioak dituzten bitartekotza-jokaeren garapen teorikotik abiatuta. Bitartekotza-jardueran hartutako konpromiso sozialaren maila neurtzeko garrantzitsuak iruditzen zaizkigun hainbat adierazle proposatu ditugu. Azkenik, hainbat gogoeta egin ditugu Banku alternatiboaren etekinak —diruaz haratago doazenak— ohiko irizpideez bestelakoak erabilita ebaluatzeko beharraz.

Traditionally, banking entities have engaged in an economic commitment with savers and investors channelling their funds towards the most productive investments in the market. However, banking intermediation can also include a social commitment which may even take priority over the economic commitment. This alternative, atypical in banking (alternative banking, also known as ethical, social or sustainable banking), narrows economic profit margins, while enhancing the social utility of the intermediation, making it particularly attractive for socially responsible savers and investors. This article analyses the major differences between alternative and traditional banking, based on a theoretical study of the code of conduct which has consequences in banking practice. We introduce several indicators to measure, specifically, the acquired degree of the social commitment in the banking intermediation. Finally, we consider the necessity of evaluating the benefits of the alternative banking activity using variables other than the habitual ones.

ÍNDICE

1. El potencial económico y social de la intermediación bancaria
 2. Banca alternativa frente a banca tradicional
 3. Indicadores del compromiso social en la intermediación bancaria
 4. Rentabilidad y utilidad social
 5. Conclusiones
 6. Anexos
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: responsabilidad social corporativa, banca alternativa, utilidad social

N.º de clasificación JEL: G21, M14

1. EL POTENCIAL ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA

La literatura económica proporciona diversos estudios teóricos y empíricos sobre la contribución del sector financiero al crecimiento económico. Algunos autores subrayan la influencia decisiva que tiene el sistema bancario (Goldsmith, 1969; Vogel, 1979; Porter, 1992); otros, por el contrario, ensalzan los méritos del mercado bursátil frente al bancario (Allen y Gale, 1999). Alemania o Japón son exponentes de la primera tendencia; Estados Unidos o Reino Unido son los ejemplos más representativos de la segunda.

Conviene resaltar, sin embargo, que la semejanza de PIB per cápita de los cuatro países citados relativiza la cuestión de la preponderancia financiera mencionada. Un tercer enfoque más reciente (Levine y

otros, 2000), al que nos adherimos, sostiene que lo verdaderamente importante no es identificar el protagonismo del mercado bancario o del mercado bursátil como factor de crecimiento económico en una sociedad, sino asegurar que, en ella, se cumplen las condiciones necesarias para suministrar los servicios financieros claves:

- a) La evaluación *ex ante* de oportunidades de inversión, ejerciendo un control corporativo *ex post* de las inversiones financiadas.
- b) La gestión del riesgo, incluyendo el de liquidez, mediante la distribución del riesgo transversal, suavizándolo intertemporalmente y facilitando, en otros casos, su distribución intergeneracional.
- c) La disminución de los costes de movilizar recursos de una pluralidad heterogénea de agentes excedentarios,

canalizando su ahorro hacia las inversiones más productivas y reduciendo asimetrías de información asociadas a la delegación del control del ahorro.

Por tanto, la relación de causalidad con el crecimiento económico se establece en términos de la calidad con que el sistema financiero, en su conjunto, suministra a la sociedad los servicios financieros claves. Al respecto, los análisis de datos de panel y variables instrumentales muestran evidencia empírica suficiente de la idoneidad del mercado bancario para contribuir positivamente a su provisión (Beck y otros, 2000). Su contribución al desarrollo económico de una sociedad resulta incuestionable.

Pero si su importancia económica es evidente, con este artículo pretendemos subrayar la trascendencia social de la intermediación bancaria, con relativa frecuencia postergada ante su relevancia económica. Al mediar entre las unidades que desean ahorrar o invertir sus fondos y las unidades que necesitan tomar fondos prestados, las entidades bancarias influyen y se dejan influir por la sociedad en la que interactúan. De este modo, su contribución trasciende lo simplemente económico y alcanza una dimensión social. En particular, nos referiremos a la actividad de intermediación que desarrollan las entidades de depósito. Y ello por dos razones principales: *a)* la intensa labor de intermediación que ejercen en el sistema financiero español¹; *b)* tener reservada por ley, de forma exclusiva y ex-

cluyente, la captación de fondos del público, que aplican, por cuenta propia, a la concesión de préstamos y a otras operaciones activas de similar naturaleza.

En realidad, al recibir dinero de los agentes excedentarios, bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito pasan a detentar el control sobre su destino final. Salas (2006) señala el carácter fungible del dinero y la discrecionalidad con la que lo emplean las entidades, sobre todo, por la dificultad que tienen los prestadores de fondos para supervisar su uso. La tutela del ahorro y la capacidad de inversión les son conferidas como entidades especializadas y, en buena medida, dicha atribución se basa en la confianza que inspira tanto su competencia profesional, como el cumplimiento de las obligaciones contraídas.

En este sentido, el compromiso tradicional que las entidades de depósito han asumido frente a sus prestadores de fondos ha sido, exclusivamente, un compromiso económico: el de canalizar el dinero hacia las inversiones más lucrativas del mercado, remunerando a ahorradores e inversores de forma suficiente para mantener su preferencia frente a otros destinos rentables.

Sin embargo, esta obligación contraída con ahorradores e inversores, sólo en términos económicos, resulta incompleta y desfasada para un sector creciente de la sociedad actual, que promueve un movimiento generalizado hacia una conciencia cívica y social, y que incide en la economía, en el comportamiento empresarial e, indudablemente, también en el uso del dinero.

Si la sociedad en su conjunto valora de forma positiva el comportamiento ético del individuo y de sus organizaciones, la óptica de empresa se traslada, bien por convicción, bien por presión social, hacia una

¹ Los 145 bancos, las 47 cajas de ahorros y las 83 cooperativas de crédito (datos a marzo de 2007) que operan en España proporcionan el 96,14% de la financiación total del sistema crediticio al sector privado residente y captan, a través de depósitos, el 99,74% de los recursos que el sector privado concede al sistema crediticio español (datos a mayo de 2007). Banco de España. *Boletín estadístico*.

concepción más weberiana que neoclásica. Desde este enfoque, la labor de intermediación bancaria puede y debe integrar también un compromiso social con los aportantes de fondos. Esta mayor exigencia de responsabilidad social dirige los fondos hacia destinos que buscan para el dinero un beneficio que trasciende lo exclusivamente monetario, con cesión de rentabilidad económica en favor de mayor utilidad social. Aspiraciones como equidad, justicia, dignidad, desarrollo sostenible, inclusión, ecología, respeto, transparencia, personas,..., quedarían bajo el amparo de esta obligación social que sólo algunas entidades bancarias contraen, de forma explícita, frente a sus aportantes de fondos. De cualquier modo, no es ésta la tendencia dominante en el escenario bancario actual.

En un contexto de ciudadanía activa que sin duda le favorece, la reorientación cívica del negocio bancario, todavía anecdótica, ofrece prometedoras perspectivas. El compromiso social que asuman las entidades bancarias y la fuerza con la que sepan transformar dicho compromiso en utilidad social serán, en nuestra opinión, factores tan determinantes de confianza y de prestigio bancario como lo son, actualmente, sus cuentas de resultados o sus calificaciones crediticias. Y lo que es más, los resultados sociales de su intermediación y la transparencia de su gestión, tradicionalmente opaca, conferirán a las entidades de mayor valor social el privilegio de poder tutelar, por mérito propio, el destino final del dinero que le confía un segmento progresivo de ahorradores e inversores socialmente responsables, mucho más selectivos y exigentes con el uso de los fondos que el cliente bancario tradicional. En realidad, interpretamos dicho compromiso social, me-

nos frecuente que el compromiso únicamente económico, como la contribución más valiosa de la intermediación bancaria a la responsabilidad social. No la única, por supuesto, pero sí la más singular y ambiciosa, por cuanto supone redefinir un negocio tradicionalmente presidido por parámetros económicos.

De la Cuesta (2004, 2006a) otorga a las entidades de depósito un enorme potencial de responsabilidad social y señala dos vertientes para su desarrollo: por un lado, la búsqueda de la responsabilidad ambiental y social en la gestión interna del banco, que impulsa, desde un punto de vista organizativo, iniciativas respetuosas con el medio ambiente (programas de reciclaje, ahorro energético, identificación y evaluación de riesgos medioambientales,...) y con las personas y la cultura (patrocinio de actividades artísticas, culturales, educativas, asistenciales, laborales, donaciones,...). La autora señala, además, una vertiente externa de responsabilidad social en banca: la que se deriva de su propia actividad de intermediación bancaria, «incorporando consideraciones ambientales y sociales en el diseño de productos, la política de créditos e inversión y, en definitiva, en la estrategia del negocio y en la asunción de riesgos», que tiende a facilitar un acceso universal de los servicios financieros, mediante su acercamiento por medio de los diferentes canales de distribución. El compromiso social al que nos venimos refiriendo se situaría en esta segunda vertiente. En nuestra opinión, su mayor complejidad de desarrollo y el grado de convicción que implica supone haber asumido, de forma implícita, la primera de las vertientes indicadas.

Pero, ¿hasta dónde llega el grado de compromiso social en la función de in-

intermediación? Y lo que es más importante ¿hasta qué punto una entidad está dispuesta a alterar las reglas del juego bancario y renunciar a sus aplicaciones más lucrativas con el fin de intensificar la utilidad social que puede reportar su actividad de intermediación?

Intentar responder a estas preguntas nos lleva a comparar, en primer término, los conceptos de banca alternativa y banca tradicional. Con este objetivo, el trabajo se estructura en los siguientes epígrafes: inicialmente se plantea un desarrollo teórico de conductas extremas de intermediación bancaria. A partir de él, se identifican, en términos comparativos, las características distintivas de la banca alternativa frente a la banca tradicional, destacando su objetivo empresarial, su perfil de clientela, la cartera de productos que ofrece al mercado y el estilo de su gestión. A continuación, sobre la base de su singularidad, se definen algunos indicadores que consideramos particularmente significativos para medir el grado de compromiso social adquirido por una entidad bancaria en su labor de intermediación. Por último, y de forma previa a las conclusiones del trabajo, se formulan algunas variables que pretendan aproximarnos al intrincado pero apasionante reto de evaluar el rendimiento, no exclusivamente monetario sino también social, de la banca alternativa.

2. BANCA ALTERNATIVA FRENTE A BANCA TRADICIONAL

En el contexto bancario actual difícilmente es posible maximizar, de forma simultánea, el compromiso económico (*rentabilidad del dinero*) y el compromiso social (*utilidad del dinero*) que puede reportar la

actividad de intermediación². Con relativa frecuencia, el destino más productivo en términos monetarios no siempre es compatible con condicionantes éticos o sociales, que establecen límites al uso del dinero.

Cabe, no obstante, plantear una combinación que pueda simultanear esta dualidad de compromisos, a través del par óptimo que defina las preferencias de ahorradores e inversores. La combinación elegida se materializará, finalmente, en una determinada política de crédito e inversión, en una política de riesgo y en una cartera de productos y servicios bancarios, diseñadas para dar efectivo cumplimiento a los compromisos económicos y sociales (no necesariamente por este orden) asumidos frente a los aportantes de fondos.

En este contexto de elección, la entidad bancaria habrá de optar por una determinada conducta de intermediación que, por sencillez expositiva, situaremos inicialmente en torno a dos posiciones extremas:

- La maximización del compromiso económico con ahorradores e inversores, buscando para los fondos intermediados aquellos destinos que permitan a la entidad obtener las ratios más elevadas de rentabilidad, a partir de un determinado nivel de riesgo.
- La maximización del compromiso social con ahorradores, inversores y la

² Nuestra afirmación deja al margen, conscientemente, planteamientos estratégicos o comerciales que consideran el compromiso social de la intermediación bancaria como una oportunidad para incrementar el beneficio económico de la entidad y no como un fin en sí mismo. Y aunque desde tales enfoques podría ser factible la maximización simultánea de ambos compromisos (económico y social), su consideración trasciende el interés de este trabajo, al no ser coherente con el concepto de banca alternativa que pretendemos transmitir al lector.

sociedad en su conjunto, buscando para los fondos intermediados aquellos destinos que permitan obtener las cotas más elevadas de utilidad social, desde una perspectiva viable económicamente.

En el gráfico n.º 1, estas dos conductas extremas quedarían representadas, respectivamente, por los puntos «BT» (búsqueda de la máxima rentabilidad económica posible en la actividad de intermediación) y «BA» (búsqueda de la máxima utilidad social posible en la actividad de intermediación).

Obsérvese que hemos asumido las siguientes premisas para ubicar los dos puntos extremos identificados en el plano:

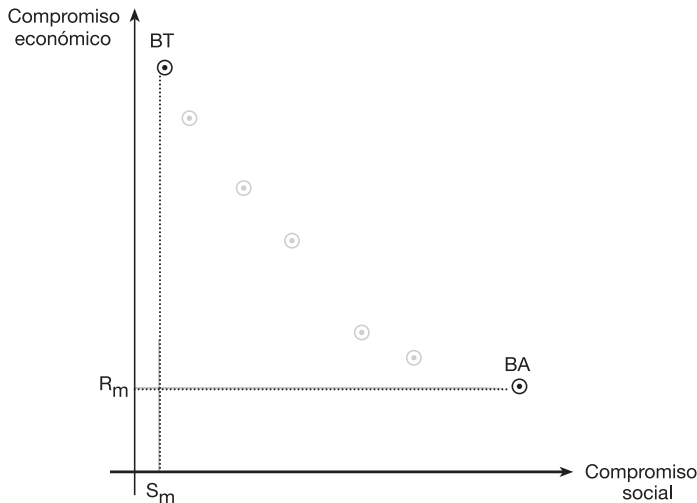
- El reconocimiento de una contribución económica y social de la inter-

mediación bancaria no negativa; aspecto que nos sitúa en el primer cuadrante del sistema de coordenadas cartesianas.

- La necesidad de partir de un nivel mínimo de rentabilidad (R_m) que garantice, a medio y largo plazo, la pervivencia del negocio bancario, su sostenibilidad. Este requisito (constatado gráficamente por puntos con ordenada mayor que cero) resulta ineludible para permanecer y crecer empresarialmente. De este modo, diferenciamos la actividad bancaria que elige priorizar el compromiso social de otras actuaciones que, aunque con un impacto social positivo indudable, se apartan de la racionalidad económica y de la lógica empresarial

Gráfico n.º 1

Conductas de intermediación bancaria



Fuente: Elaboración propia.

(ONG, donaciones, mecenazgo, filantropía,...).

- c) La asunción de un compromiso social mínimo (S_m) en la actividad de intermediación bancaria³. Este requisito (reflejado gráficamente por puntos con abcisa mayor que cero) hace referencia a la aportación benéfico-cultural que, en la actualidad, realizan todas las entidades bancarias. Naturalmente, con distinta intensidad y en diversas áreas de actuación (arte, educación, sanidad, participación en programas de ayudas y cooperación al desarrollo, auxilio en catástrofes,...), bien directamente, a través de su obra social (cajas de ahorros), o mediante fundaciones de carácter social, anexas a firmas bancarias.

Entre estos dos paradigmas extremos de conducta de intermediación bancaria se encuentran, como es lógico, múltiples combinaciones de pares ordenados. En términos generales, cualquier combinación de compromisos pondrá de manifiesto una determinada prioridad en la dualidad económico-social establecida. Esta prioridad nos permite trazar una línea divisoria entre dos modelos de banca mutuamente excluyentes:

- El modelo tradicional, presidido por una conducta de intermediación bancaria que prioriza la rentabilidad económica, sacrificando parte de la utilidad social que podrían llegar a conseguir

otros destinos menos lucrativos para los fondos, pero de mayor responsabilidad social. En este contexto, rentabilidad y riesgo son las variables críticas de la decisión financiera.

- El modelo alternativo, inspirado en la conducta de intermediación bancaria que prioriza la utilidad social, sacrificando parte de la rentabilidad económica que podría llegar a obtener de haber elegido un destino más lucrativo para el dinero. En este contexto, utilidad social (priorizada), rentabilidad y riesgo son las variables determinantes de la decisión financiera, de forma que parte de la rentabilidad potencial se invierte en utilidad social, evidenciando una renuncia monetaria que respaldan los aportantes de fondos.

El primer modelo refleja la conducta convencional en banca. Representa a un conjunto numerosísimo de entidades, que agrupamos bajo la denominación genérica de banca tradicional. Las firmas más competitivas, las que ocupan los primeros puestos en las listas mundiales y, en general, la gran mayoría de entidades de depósito que trabajan en el mercado bancario obedecen a esta pauta de comportamiento en la intermediación.

El segundo modelo representa al conjunto reducido, pero sumamente heterogéneo, de entidades bancarias que están dispuestas a renunciar a una parte de la rentabilidad económica y financiera por ganar en utilidad social. Para ello, ofrecen alternativas reales de inversión y de ahorro socialmente responsables. Agrupamos este modelo bajo la denominación genérica de banca alternativa. Los términos «banca ética», «banca social» o «banca solidaria» son afines y con frecuencia se utilizan para referir-

³ Conviene señalar, no obstante, que esta premisa no supone omitir la existencia de determinadas consecuencias negativas que tienen su origen en el modelo tradicional de banca. Por ejemplo, la situación de marginación o exclusión financiera que padecen determinados colectivos de población en situación de riesgo crediticio. El lector interesado podrá encontrar una referencia amplia sobre el tema en la monografía (2006) «Exclusión financiera», *Perspectivas del Sistema financiero*. N.º 84. FUNCAS, Madrid.

se a la misma realidad bancaria. En nuestro desarrollo hemos elegido, conscientemente, la denominación banca alternativa por varias razones: 1) por su clara alusión a un modelo que se contrapone al convencional y comúnmente aceptado entre los intermediarios financieros formales; 2) porque el término «banca ética» podría sugerir identificar al modelo tradicional como modelo «no ético», supuesto incorrecto; 3) porque el término «banca social o banca solidaria» podría inducir a pensar, ingenuamente, que la actividad de intermediación no precisa de un mínimo de rentabilidad para garantizar su supervivencia empresarial. En cualquier caso, el planteamiento de banca alternativa al que nos referimos resulta singular y anecdótico en un sector como el bancario, de fuerte convicción económica.

Como es lógico, la adhesión a uno u otro modelo de banca dependerá, en gran medida, de las preferencias de inversores y ahorradores, y de cuál sea el objetivo empresarial pretendido con la actividad de intermediación. Pero también de otros factores que no se pueden obviar, como la forma jurídica que adopta la entidad o el origen de su actividad de intermediación. Pensemos, por ejemplo, en el nacimiento de las cajas de ahorros en Europa, a partir de los montes de piedad, creados específicamente para luchar contra la usura. Su vocación social les llevó, en sus inicios, a financiar a las capas más pobres de la población europea, incluso con préstamos sin interés; o en el origen de las cooperativas de crédito, surgidas con la decidida intención de contribuir al progreso rural.

No obstante, tampoco existe una correspondencia exacta entre la forma jurídica que adopta una entidad y su mayor o menor inclinación hacia el compromiso social de la actividad de intermediación que realiza. En

España, por ejemplo, la progresiva bancarización de las cajas de ahorros es, al respecto, suficientemente expresiva. Habiendo mantenido su naturaleza fundacional y su carácter de entidades sin ánimo de lucro, con el paso de los años han ido perdiendo, en términos comparados con su origen, el protagonismo benéfico social en favor de una mayor relevancia económico-financiera.

En el mapa bancario mundial, los ejemplos más conocidos de *Banca alternativa* proceden de economías en vías de desarrollo. Tal vez su iniciativa más popular haya sido la que surgió hace treinta años en una aldea de Bangladesh, dando lugar al *Banco de los pobres* o *Grameen Bank*. Su trayectoria, no exenta de dificultades operativas y organizativas, es una clara evidencia de la contribución social que puede reportar, en la vida cotidiana de miles de personas, la actividad bancaria⁴. El profe-

⁴ Ofrecemos algunos datos (enero de 2007) para que el lector evalúe, por sí mismo, la utilidad social del Grameen Bank: salvo una mínima presencia estatal, el 95% del banco es propiedad de sus 6.908.704 prestatarios, mujeres en su mayoría (97%); el 100% de los préstamos concedidos se financian con fondos de sus depósitos; no se exige ninguna garantía de devolución al prestatario, ni es preciso la firma en ningún documento legal; el índice de devolución de los préstamos es del 98,82%; cobra un tipo de interés menor que el gobierno por los microcréditos que concede, carentes de interés para mendigos e indigentes; sus depósitos ofrecen intereses remuneratorios; sus préstamos para vivienda han permitido construir, desde el inicio de su actividad, 641.096 viviendas; los préstamos a microempresas financian la adquisición de arados, bombas de riego, embarcaciones para transporte y pesca,...; a través de sus 2.319 sucursales se suministran servicios financieros a 74.462 localidades de Bangladesh; cada año, sus becas financian a casi 20.000 escolares (especialmente a niñas) y se conceden préstamos para cursar estudios superiores a casi 10.000 estudiantes; más de 60.000 mendigos se han beneficiado de su programa especial de ayuda; dota reservas para deudas de dudoso cobro; ha introducido un programa para la creación de un fondo de pensiones para la tercera edad...; más del 58% de las familias de los prestatarios del Grameen Bank ha superado el umbral de la pobreza. Más información en: www.grameen-info.org/bank.

sor Yunus, su máximo referente, y el propio banco como institución, recibieron el Premio Nobel de la Paz 2006 «por sus esfuerzos por crear desarrollo económico y social desde abajo»⁵. En otros países de Asia, África o América Latina se han desarrollado experiencias similares. El empleo de las microfinanzas en economías en vías de desarrollo ha demostrado capacidad para paliar la pobreza, concibiendo las operaciones bancarias de pequeño importe como un instrumento eficaz de desarrollo integral para la población más desfavorecida.

Sin embargo, la idea de banca alternativa no es exclusiva del Tercer Mundo. También se desarrolla en economías industrializadas y en países ricos donde, paradójicamente, es patente la exclusión financiera de determinados colectivos. En Estados Unidos, por ejemplo, *South Shore Bank* se ha especializado en la atención bancaria a una población marginal que vive en barrios de renta baja. En Europa su presencia fue casi anecdótica hasta 1975, con la existencia de tres instituciones pioneras radicadas en Alemania y Holanda. En la actualidad, sin embargo, las entidades europeas de banca alternativa evidencian mayor diversidad, crecimiento y buenas perspectivas⁶. Sin pretensión exhaustiva, ni orden cronológico sino geográfico, citamos algunos ejemplos: en Alemania, *Bank für Sozialwirtschaft AG* (1923) y *GLS Gemeinschaftsbank* (1974); en Bélgica, *Credal* (1985); en Dinamarca, *Merkurbank* (1985); en Francia, *LaNef* (1988) y *Caisse Solidaire Nord - Pas de Calais* (1997); en Holan-

da, *ASN Bank* (1960), *Oikocredit* (1975) y *Triodos Bank* (1980); en Italia, *Banca Popolare Etica* (1989); en Noruega, *Cultura SpareBank* (1996); en Suecia, *JAK* (1997) y *Ekobanken* (1998); en Suiza, *Freire Gemeinschaftsbank BCL* (1984) y *Banque Alternative Suisse (BAS)* (1990); en Reino Unido: *Unity Trust Bank* (1984), *Cooperative Bank* (1992) y *Charity Bank* (2002); en España, son ejemplos actuales de este enfoque alternativo de banca: *Colonya Caixa Pollença*, *Triodos Bank*, desde su establecimiento en septiembre de 2004, y *Banca Popolare Etica*, que opera desde abril de 2005 a través de su agente *Fiare*, germen de una futura cooperativa de crédito prevista para el año 2010.

Hasta aquí, hemos delimitado el concepto de banca alternativa como aquel conjunto de entidades que, en su negocio de intermediación financiera, prioriza el compromiso social respecto al económico, sin que ello suponga dejar de ser rentable en términos empresariales. Conviene indicar, no obstante, que la adhesión a este compromiso social admite rangos diversos.

Y aunque, en sentido estricto, la banca alternativa a la que nos estamos refiriendo compromete toda su actividad de intermediación a la prioridad social, la realidad nos demuestra que son mucho más numerosas las entidades que, bajo este enfoque, aunque no de forma integral, orientan una determinada parcela de su negocio bancario (parcela alternativa al negocio tradicional), ofreciendo al mercado productos de alto valor social añadido dentro de una cartera más amplia que contempla otras opciones, menos sociales y más especulativas para la inversión y el ahorro. Éste es el caso, por ejemplo, de algunas cajas de ahorros en España. A pesar del enfoque tradicional de su negocio, han sido especialmen-

⁵ Mjøs, O. D., Furre, B. R., Rønbeck, S. M., Ytterhorn, I. M. y Five, K. K. Comité Nobel Noruego. Oslo, octubre 2006.

⁶ Según se desprende del informe *Avances de la Inversión sostenible y responsable en los mercados financieros internacionales* elaborado por *Sustainable Asset Management (SAM)*. Marzo, 2005.

te dinámicas en la concesión de microcréditos desde el sector privado, ofreciendo una alternativa de financiación a determinados colectivos excluidos de los circuitos tradicionales del crédito bancario. De este modo, las cajas han retomado, en parte de su negocio, su vocación originaria.

Sea como fuere, en su conjunto o en una parcela de su actividad, un aspecto determinante de la banca alternativa es, en nuestra opinión, la vinculación directa al negocio del resultado y riesgo de la intermediación comprometida socialmente, de forma que sus operaciones financieras se incorporan al balance y afectan a sus coeficientes de solvencia. Sólo entonces, el compromiso social está realmente incardinado en el negocio bancario y su prioridad se asume, en términos empresariales, hasta sus últimas consecuencias.

2.1. Objetivo empresarial de la banca alternativa

La orientación que adopte la banca alternativa está condicionada por el contexto socioeconómico donde se desenvuelve, con objetivos iniciales diferentes en países en desarrollo y en países industrializados. Como indica De la Cuesta (2006b), la lucha contra la pobreza constituye el objetivo prioritario en los primeros, asumiendo un papel adicional de alfabetización financiera entre la población; en países industrializados, donde centramos nuestro análisis, su objetivo básico ha consistido en la inclusión financiera de determinados colectivos que permanecen al margen del mercado bancario tradicional⁷.

De cualquier modo, priorizar el compromiso social respecto al económico supone, para la entidad de depósito, respetar determinados condicionantes en su labor de intermediación y, por tanto, en todas sus decisiones de inversión y de financiación. Estos requerimientos sociales limitan económicamente el objetivo empresarial de la actividad típica de intermediación bancaria y actúan en un doble sentido, al exigirle:

- a) Captar fondos con el compromiso adquirido de emplearlos en destinos que, siendo viables económicamente, tengan un impacto social positivo⁸.
- b) Rechazar destinos con un impacto social negativo⁹.

En consecuencia, el objetivo básico de la banca alternativa no es la rentabilidad de la intermediación en sí misma, sino la utilidad social que esta actividad rentable pueda conseguir. Por tanto, la función que realiza

contra la exclusión laboral, social y financiera; en el Norte europeo, sin embargo, prevalece el objetivo medioambiental y sociocultural.

⁸ Los criterios éticos positivos más habituales (Alsina, 2002) son la fabricación de productos medioambientales y biológicos, control de polución, ahorro energético, utilización de energías renovables, respeto a la biodiversidad, ayuda al desarrollo comunitario local, igualdad de oportunidades de género, inclusión social y financiera, transferencia de tecnología a países pobres, apoyo al comercio justo y al consumo responsable, respeto a los derechos humanos, ocupación laboral de discapacitados y colectivos en dificultades, etc.

⁹ Los criterios éticos negativos más usuales (Alsina, 2002) son la producción y venta de alcohol, armamento, tabaco, pornografía, explotación de trabajo infantil, juegos de azar, suministro al ejército, pruebas con animales, destrucción del medio ambiente, contaminación del agua o del aire, agricultura intensiva, biotecnología y manipulación genética, energía nuclear, destrucción de la capa de ozono, pesticidas, tala de bosques tropicales, minería de alta contaminación y residuos, explotación laboral y medioambiental en los países del Sur, manipulación de los consumidores, apoyo a regímenes políticos dictatoriales, evasión de impuestos y paraísos fiscales, especulación financiera, comercio de drogas y mafia, etc.

⁷ En Europa, en concreto, se aprecian planteamientos diferentes por áreas geográficas. Así, en la zona mediterránea, el objetivo principal es la lucha

no consiste en canalizar el ahorro hacia las inversiones más productivas económicamente, sino en desarrollar una intermediación selectiva, dirigiendo el ahorro responsable hacia las inversiones de mayor interés social, según las convicciones y preferencias de los aportantes de fondos (socios y ahorradores). Como es lógico, esta intermediación selectiva y comprometida socialmente define los objetivos específicos con los que se plantea la captación y la aplicación de los fondos intermediados.

Por una parte, la captación de fondos que realiza la banca alternativa pretende una progresiva sensibilización y desarrollo de la cultura del ahorro socialmente responsable, partiendo de que el sistema bancario puede, y debe, contribuir a una renovación social positiva y sostenible. Por otra, la aplicación de los fondos captados se gestiona con la máxima transparencia e información sobre el uso del dinero confiado, dirigiendo la inversión crediticia hacia la inclusión financiera de determinados colectivos al margen de los circuitos bancarios clásicos. Sus inversiones se convierten en créditos y préstamos socialmente responsables, al integrar factores medioambientales, sociales y éticos en el uso del dinero confiado.

Si como indica la Comisión Europea (2002), los criterios sociales intervienen cada vez más en las decisiones financieras de los ciudadanos y de las instituciones, la banca alternativa gozará, por su conducta de intermediación, de una clara ventaja competitiva frente a la banca tradicional.

2.2. Perfil de clientes

La intermediación socialmente selectiva responde, en buena medida, a la existencia de necesidades financieras comple-

mentarias entre sus clientes, que no son adecuadamente atendidas por la banca tradicional.

En realidad, el sector bancario convencional ha descuidado las expectativas de algunos segmentos de ahorro y de inversión emergentes, originando la exclusión de determinados prestatarios, por su baja calidad crediticia, y la autoexclusión de determinados ahorradores, que prefieren confiar la tutela de sus depósitos a instituciones financieras más sensibles al interés social y sin prioridad lucrativa.

La clientela de pasivo de la banca alternativa demanda productos de ahorro que se ajusten a sus requerimientos y exigencias éticas en el uso del dinero intermediado. Éste es su principal rasgo diferenciador y el motivo por el que un número creciente de ahorradores (aunque anecdótico en términos globales de ahorro bancario) decide rebajar su aportación de los circuitos tradicionales o, incluso, autoexcluirse de ellos, trasladando su dinero hacia otras opciones bancarias y no bancarias que le garantizan un mayor valor social añadido.

La banca alternativa ofrece, en este sentido, una oportunidad real de ahorro responsable. Es su principal atractivo, al dar cobertura a una necesidad financiera con exigencia social explícita no satisfecha por la banca tradicional. Aún con ánimo de lucro, no gestiona los fondos captados con prioridad económica y discrecionalidad, sino con vocación social y desde la transparencia que identifica el destino último del dinero depositado. En nuestra opinión, este aspecto constituye la principal fortaleza de la banca alternativa frente a la tradicional. La confianza y buena reputación que puede generar su gestión transparente y socialmente responsable le confieren mayor

capacidad para fidelizar el ahorro a largo plazo y reducir asimetrías informativas en la delegación de su control. No obstante, por el momento, ambas bancas no operan en los mismos mercados, sin que se plantee, inicialmente, una competencia directa por el mismo segmento de ahorro.

En contrapartida, los clientes de activo de la banca alternativa demandan una financiación que, sistemáticamente, les es denegada por la banca tradicional. Su inversión crediticia representa una oportunidad real de combatir el fenómeno todavía presente de la exclusión financiera, por la que determinados individuos y colectivos marginados, debido a limitaciones geográficas, económicas o sociales, son incapaces de acceder a la adquisición y contratación de productos y servicios bancarios (Sinclair, 2001. En Carbó y otros, 2005).

Desde esta perspectiva, la clientela de activo responde a un perfil de prestatario con riesgo elevado, que carece de garantías suficientes para ser admitido en el sistema bancario tradicional, motivo que argumenta su exclusión financiera. Sólo le avala un proyecto viable desde el punto de vista económico y positivo desde el punto de vista social. Mujeres con un bajo nivel de formación, parados de larga duración, personas que viven en situación de pobreza y marginación social, inmigrantes, jóvenes y colectivos con dificultad para acceder al mercado laboral constituyen, en los países industrializados, una clientela activa, a priori, mucho más arriesgada que la tradicional, sin garantías reales ni de firma que avalen el cumplimiento de sus obligaciones financieras, ni el retorno de la deuda. La capacidad emprendedora del prestatario y su habilidad para poner en marcha un proyecto empresarial viable, con impacto social positivo, son los factores que

compensan la nula calidad crediticia que le atribuye la banca tradicional y que respaldan su oportunidad de inclusión financiera a través de la banca alternativa.

En la mayoría de los casos analizados, la captación del ahorro es el mecanismo que financia la inversión crediticia de la banca alternativa. Y, aunque en algunos sistemas financieros existe normativa estatal que promueve el compromiso social de las propias entidades bancarias¹⁰, consideramos que su principal motor es, sin duda, la iniciativa ciudadana y su progresivo grado de sensibilidad hacia el ahorro y la inversión socialmente responsables. No obstante, desde la iniciativa pública, una fiscalidad favorable contribuiría eficazmente a su dinamización.

2.3. Cartera de productos

Las necesidades financieras del segmento de mercado al que atiende la banca alternativa determinan una oferta de productos y servicios con características distintivas respecto a la cartera tradicional. En cualquier caso, sus principales herramientas financieras de intermediación siguen siendo las formas clásicas: el depósito y el préstamo, aunque con personalidades propias.

Nos ceñimos a estas dos herramientas básicas de banca comercial por su relación directa con la función de intermediación, sin que ello suponga obviar la valiosa contribución de otras iniciativas bancarias socialmente responsables: tarjetas solida-

¹⁰ Por ejemplo, en Estados Unidos, la Ley de Reversión en la Comunidad (*Community Reinvestment Act, CRA*), que fue aprobada en 1977 por el Congreso.

rias, emisión de empréstitos para financiar proyectos sociales a medio y largo plazo, gestión de fondos de inversión sociales (verdes, éticos o solidarios), fondos de pensiones, microseguro, promoción de iniciativas de accionariado crítico, capital riesgo, etc.

En el sector alternativo de banca comercial apreciamos una relajación general de la calidad crediticia que se exige al prestatario tradicional, y que se traduce en el acceso más universal a la financiación en condiciones dignas (no usureras). Se constata, además, una minoración en los tipos de interés pasivos, cuyo diferencial, respecto a la banca tradicional, no permanece ocioso, al ser reinvertido socialmente.

Tal vez la iniciativa más novedosa de la banca alternativa en productos de pasivo sean los depósitos de ahorro finalista, dirigidos hacia proyectos de desarrollo sostenible e impacto social positivo. En todos ellos se identifica, de forma clara, el proyecto al que el depositante destina sus fondos (destino social explícito). Otra fórmula empleada es dar la oportunidad al ahorrador de seleccionar entre varios proyectos sociales alternativos, según sus convicciones y ética inversora. Bajo este diseño transparente se ofrecen, actualmente, depósitos a la vista y a plazo, que se materializan en distintas cuentas de ahorro y libretas de imposiciones. Un análisis general de sus particularidades financieras evidencia la ausencia de comisiones, inexistencia de franquicias, importes asequibles para el pequeño ahorro y rentabilidades aceptables, a las que, en nuestra opinión, se debe incorporar el interés social que se deriva del uso responsable del dinero depositado, tal como se desarrolla analíticamente en el cuarto apartado de este artículo.

La rentabilidad de estos depósitos finalistas constituye su rasgo más innovador. Se identifican diversas modalidades para el depositante socialmente responsable:

- Remuneración combinada del depósito: una parte de interés recibida por el ahorrador y otra blindada, que es automáticamente reinvertida en un proyecto social seleccionado de forma previa.
- Autodeterminación del tipo de interés remuneratorio por parte del depositante, entre un límite máximo fijado por la entidad y un 0%, con reinversión social del diferencial al que renuncia el ahorrador.
- Cesión de una parte de los intereses remuneratorios para un proyecto social, equiparándose a una subvención privada.
- Reducción porcentual del tipo de interés pasivo sobre el tipo de interés activo, que se aplica directamente para abaratar la financiación de un proyecto social.
- Depósitos sin remuneración económica.

También en los productos de activo existen rasgos distintivos. En primer lugar conviene indicar que la banca alternativa no tiene clientes preferenciales, habituales en la banca tradicional. Dicho de otro modo, todos sus clientes de activo son buenos prestatarios si sus proyectos tienen calidad social suficiente y son viables económicamente.

Los destinos más habituales de la inversión crediticia en países industrializados son los siguientes: promoción de empleo local y fomento del autoempleo generador

de renta; promoción del trabajo en colectivos con dificultades o en riesgo de exclusión sociolaboral; vivienda social o ecológica; cooperación al desarrollo en países del Tercer Mundo; y respeto al medio ambiente y a la naturaleza (energías renovables, programas de reciclaje, ecología), cultura, arte y prestaciones asistenciales (actividades artísticas, educación, sanidad, ...).

El coste real de la financiación es acorde al perfil de prestatario, con plazos de amortización que dependen de su finalidad y del importe solicitado, que es generalmente reducido. Se ofrecen préstamos de equipamiento a medio y largo plazo, préstamos a corto plazo, préstamos de tesorería a un año e incluso créditos puente. Los préstamos para consumo son, en este contexto, excepcionales.

Según Gutiérrez (2006), la experiencia de los microcréditos en países en desarrollo es optimista, al haber contribuido a la reducción de la pobreza. Sin embargo, como indica la autora, es todavía pronto para obtener resultados concluyentes en países industrializados, donde el principal objetivo no es la reducción de la pobreza, sino la generación de autoempleo, que exige autosuficiencia y sostenibilidad financiera. En España, en concreto, el microcrédito se ha concedido mayoritariamente a mujeres e inmigrantes, avalados por la viabilidad de sus proyectos empresariales, con posibilidades económicas alternativas, experiencia laboral y estabilidad social. En este sentido, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito han sido las entidades de depósito más dinámicas en su concesión (De la Cuesta, 2006b).

Otro aspecto característico de la financiación que concede la banca alternati-

va afecta a las garantías. Debido a que el deudor no dispone de garantías patrimoniales suficientes, el principal requisito que se exige al prestatario es la calidad social del proyecto para el que solicita financiación y la capacidad emprendedora para afrontarlo. Algunas entidades de depósito disponen de sistemas internos de valoración que les permite definir un umbral de admisibilidad y categorizar solicitudes diversas. En otras ocasiones, se acepta la garantía de las personas del entorno del prestatario y se crea un círculo por el que cada garante responde de una pequeña parte de la deuda total, haciendo posible la concesión del préstamo. De forma paradójica, pese a atender a un segmento de riesgo, la experiencia demuestra que las tasas de morosidad de la banca alternativa son relativamente bajas.

Conviene indicar, por último, que los productos de pasivo y de activo que hemos mencionado son específicos de la banca alternativa, pero suelen ir acompañados de otros productos de perfil más tradicional, con el fin de ofrecer una prestación bancaria completa al cliente. En particular, para su clientela activa, diseña servicios de asesoramiento técnico, financiero y de cualificación microempresarial. No en vano su capacidad para generar rentas futuras constituye el elemento crucial para su inclusión en los circuitos alternativos de financiación bancaria.

2.4. Estilo de gestión

Uno de los principales distintivos de la banca alternativa es la transparencia con que asume la labor de intermediación. Este requisito resulta fundamental para vincular a la inversión y al ahorro socialmente

responsables. Es la clave de su confianza, que anima a delegar el control del ahorro en un sector tradicionalmente opaco e impopular.

Los aportantes de fondos disponen, en todo momento, de información suficiente sobre los criterios de elección de los proyectos seleccionados y de los prestatarios a financiar. Así mismo, existe transparencia informativa sobre cuáles son los valores y principios que rigen la actividad de la banca alternativa. Es frecuente, en este sentido, tanto la publicación de boletines periódicos, en los que se informa con detalle de la inversión crediticia realizada, como el seguimiento de los proyectos financiados y los principales logros sociales alcanzados, sin omitir los fracasos. Por otra parte, las condiciones financieras y comerciales de su cartera de productos y servicios suelen estar claramente especificadas, con suficiente información sobre tarifas de comisiones, gastos repercutibles, normas de valoración, resolución de reclamaciones y demás normativa vigente de disciplina sectorial.

Las entidades de banca alternativa disponen, además, de comités éticos que velan por la observancia de los valores que garantizan su actividad socialmente responsable y el respeto a los principios de una cultura de finanzas éticas. Además, desde una concepción sólida de dirección participativa, se aplican mecanismos activos de participación de socios, ahorradores, personal y colaboradores en las decisiones bancarias estratégicas.

Hasta aquí, los principales rasgos distintivos de la banca alternativa que recoge, de forma sintética, el cuadro n.º 1, planteando un breve análisis comparado con la banca tradicional mediante once criterios observados. En el siguiente epígrafe, con la inten-

ción de dar una visión más práctica a esta reorientación social del negocio bancario, se realiza una propuesta de indicadores que evalúa el mayor o menor grado de compromiso social adquirido por las entidades de depósito en su labor de intermediación.

3. INDICADORES DEL COMPROMISO SOCIAL EN LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA

La definición de indicadores que proponemos parte, como es lógico, de las características distintivas de la banca alternativa ya analizadas. Por sencillez expositiva y orden preliminar, estructuramos su singularidad en cuatro dimensiones básicas que cubren, en gran medida, el compromiso social que puede asumir una entidad bancaria en su labor de intermediación. Estas dimensiones, íntimamente relacionadas entre sí, expresan el alcance y la profundidad con que se contrae dicho compromiso y son las siguientes:

- Promoción del ahorro socialmente responsable.
- Promoción de la inversión socialmente responsable.
- Transparencia.
- Gestión democrática.

En su conjunto, representan el modo funcional y organizativo que elige la banca alternativa para materializar su obligación social, haciéndose responsable de su logro mediante los fondos confiados. Cada una de las cuatro dimensiones identificadas refleja una faceta propiamente bancaria de responsabilidad social, al emanar de su función más característica: la intermediación.

Cuadro n.º 1

Análisis comparado banca tradicional frente a banca alternativa

| Criterio comparado | Banca tradicional (BT) | Banca alternativa (BA) |
|--------------------------------|--|--|
| Forma jurídica | Bancos Cajas de ahorros Cooperativas de crédito | Bancos Cajas de ahorros Cooperativas de crédito |
| Objetivo empresarial | Maximizar el compromiso económico contraído con los aportantes de fondos | Maximizar el compromiso social contraído con los aportantes de fondos |
| Prioridad de la intermediación | Lucrativa | Social, con rentabilidad |
| Perfil de socio | Sensible a la rentabilidad, asumiendo riesgo | Sensible a la utilidad social, asumiendo riesgo |
| Perfil de depositante | Sensible a la rentabilidad | Sensible a la utilidad social |
| Ahorro | Lucrativo, sin preocupación por el destino de los fondos | Finalista, con destino socialmente responsable |
| Perfil de prestatario | Suficiente calidad crediticia | Suficiente calidad social |
| Inversión crediticia | Genera exclusión financiera | Promueve inclusión financiera |
| Garantías exigidas | Garantías reales o de firma | Capacidad emprendedora Avales técnicos Círculos de garantía |
| Gestión del dinero | Discrecional | Transparente |
| Participación | Decisiones bancarias no compartidas | Socios, ahorradores y empleados participan en las decisiones bancarias |

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, cada dimensión se concreta en varios indicadores de desempeño, que trascienden el plano meramente teórico que podría reducir su significado a un compendio de buenas intenciones, sin consecuencias en

la práctica bancaria. En este sentido, la definición de indicadores permite medir y comparar, cronológica y sectorialmente, el compromiso social que asume una entidad financiera intermediando los fondos que recibe.

Existen otras iniciativas (SPI-Finance, 2002)¹¹ adaptadas al sector financiero que definen indicadores para evaluar el desarrollo de la responsabilidad social. No obstante, dichos indicadores, cuantitativos y cualitativos, se refieren en la mayoría de los casos al desempeño social de la entidad en su vertiente interna, haciendo referencia a la política y organización de la RSC, auditorías, códigos de conducta voluntarios, relación con empleados, proveedores y clientes, marketing responsable, etc. Nuestra propuesta, sin embargo, se centra en la vertiente externa de la responsabilidad social en banca, es decir, la que se deriva de su actividad de intermediación. La juzgamos más relevante y distintiva frente a otros sectores empresariales. Su desarrollo significa un mayor grado de complejidad e implicación bancaria con el compromiso social, porque afecta a la esencia misma de su negocio, convirtiéndose en su finalidad. Por este motivo, los indicadores que a continuación se presentan aluden, exclusivamente, a esta vertiente externa de la responsabilidad social, sin que ello suponga obviar o desmerecer aspectos internos de desempeño social, los cuales, por otra parte, no difieren de forma significativa de los que pueden ser aplicados en cualquier otra empresa, sea o no financiera.

Teniendo en cuenta estas precisiones, se define un conjunto de catorce indica-

dores que consideramos relevantes para evaluar la calidad del compromiso social asumido por medio de la actividad de intermediación bancaria. En modo alguno el lector debe considerarla una relación cerrada, sino ampliable y sucesivamente revisable. Por otra parte, cada indicador, formulado de forma genérica en esta primera versión de la propuesta, puede ser objeto de una definición más detallada dentro de su categoría, dando lugar a una pluralidad de indicadores derivados de aquél. El cuadro n.º 2 recoge de forma sucinta las cuatro dimensiones y los catorce indicadores que conforman nuestra propuesta inicial de medición. A continuación, definimos las variables seleccionadas, haciendo referencia a su naturaleza cuantitativa o cualitativa y a un breve comentario sobre las mismas.

3.1. Promoción del ahorro socialmente responsable

Consideramos cuatro indicadores que evidencian, en la práctica, el compromiso de promover el ahorro socialmente responsable mediante la intermediación bancaria. Todas las variables seleccionadas son cuantitativas y se expresan en términos porcentuales:

- La ratio α_1 es la proporción de depósitos (en unidades monetarias) con destino social identificado sobre el total de depósitos de la entidad (en unidades monetarias). Representa la intensidad con la que la entidad financiera canaliza el ahorro hacia empleos socialmente responsables.

Con idéntico planteamiento, se pueden formular indicadores que consideren las ratios correspondientes a otras opciones de ahorro alternativas

¹¹ El SPI-Finance (*Social Performance indicators for the financial industry*) es un grupo internacional integrado por representantes de entidades financieras de Alemania, Australia, Países Bajos, Reino Unido, Sudáfrica y Suiza. En el año 2002 elaboró un suplemento sobre el sector de servicios financieros, que se utiliza junto con la Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad del *Global Reporting Initiative* (GRI). En concreto, el SPI-Finance organiza los indicadores de desempeño social para las entidades financieras en ocho aspectos principales: sistemas de gestión, desempeño interno, proveedores, sociedad, banca minorista, banca de inversiones, gestión de patrimonios y seguros.

Cuadro n.º 2

Indicadores del compromiso social asumido en la intermediación bancaria

| Dimensiones | Indicadores |
|---|--|
| Promoción del ahorro socialmente responsable | $\alpha_1 = \frac{\text{Depósitos con destino social identificado}}{\text{Total depósitos}}$ |
| | $\alpha_2 = \frac{\text{Depósitos con autodeterminación del interés}}{\text{Total depósitos}}$ |
| | $\alpha_3 = \frac{\text{N.º productos de pasivo socialmente responsables}}{\text{N.º total de productos de pasivo}}$ |
| | $\alpha_4 = \frac{\text{N.º de clientes de pasivo socialmente responsables}}{\text{N.º total de clientes de pasivo}}$ |
| Promoción de la inversión socialmente responsable | $\beta_1 = \frac{\text{Inversiones con valor social añadido}}{\text{Total inversiones}}$ |
| | $\beta_2 = \frac{\text{Financiación concedida sin garantías reales o patrimoniales}}{\text{Total financiación concedida}}$ |
| | $\beta_3 = \frac{\text{Microcréditos}}{\text{Total créditos y préstamos}}$ |
| | $\beta_4 = \frac{\text{N.º de clientes activos incluidos financieramente}}{\text{N.º total de clientes activos}}$ |
| Transparencia | $\gamma_1 \rightarrow$ Código ético en política de inversión |
| | $\gamma_2 \rightarrow$ Boletín periódico con logros sociales |
| | $\gamma_3 \rightarrow$ Inclusión de variables sociales explícitas en los métodos de selección de activos |
| Gestión democrática | $\delta_1 \rightarrow$ Forma jurídica |
| | $\delta_2 \rightarrow$ Participación de propietarios en la política de inversión |
| | $\delta_3 \rightarrow$ Participación de ahorradores en la política de inversión |

Fuente: Elaboración propia.

a los depósitos tradicionales. El hecho de que estos productos de pasivo (bonos, obligaciones, fondos de inversión, etc.) puedan ser comercializados por otro tipo de instituciones financieras distintas de la banca justifica que nuestro planteamiento inicial se haya centrado en el ahorro socialmente responsable por medio de la fórmula tradicional de depósito bancario.

- La ratio α_2 es la proporción de depósitos (en unidades monetarias) que permite al cliente renunciar a parte o a la totalidad del interés remuneratorio, a partir de un máximo predefinido por la entidad. Refleja la posibilidad de ofrecer al depositante una participación más activa en los proyectos financiados que la simple elección del empleo de sus fondos, cediendo de forma voluntaria, total o parcialmente, los intereses que su depósito pueda generar. Es, en definitiva, una clara muestra de confianza por parte de los depositantes en la competencia profesional de la entidad y en la credibilidad que inspira su compromiso social.
- La ratio α_3 se obtiene por cociente entre el número de productos de ahorro con valor social añadido y la cartera total de productos de pasivo. Evidencia la amplitud o variedad del ahorro socialmente responsable en el conjunto de los fondos captados por la entidad. Las instituciones más dinámicas en la búsqueda de destinos sociales ofrecen distintos sectores de actividad para ser financiados, acordes con las diversas exigencias y preferencias éticas de sus ahorradores.
- La ratio α_4 es el resultado de dividir el número de clientes de pasivo social-

mente responsables (número de titulares de productos de ahorro con valor social añadido) entre su clientela total de pasivo. Refleja la propensión social de la misma. Un bajo porcentaje de esta ratio muestra un perfil de ahorrador especulativo, más sensible al interés económico que al interés social que puede reportar su ahorro.

3.2. Promoción de la inversión socialmente responsable

El impulso a la inversión socialmente responsable se concreta en cuatro indicadores cuantitativos, que expresamos en términos porcentuales:

- La ratio β_1 es la proporción de financiación concedida (en unidades monetarias) a proyectos con valor social añadido sobre la financiación total (en unidades monetarias). Supone el apoyo monetario efectivo a iniciativas personales o empresariales viables económicamente, que la banca tradicional desatiende en favor de empleos más lucrativos o que, directamente, resultan excluidas de su consideración por su baja calidad crediticia.
- La ratio β_2 es la proporción de la financiación (en unidades monetarias) que no exige, para su concesión, garantías reales o de firma, aunque sí la viabilidad económica y la calidad social del proyecto financiado. Refleja la oportunidad de incluir financieramente a prestatarios marginados de los circuitos bancarios tradicionales. Es una clara evidencia, por parte de la entidad prestamista, de confianza en su autonomía y en su capacidad empresarial.

- La ratio β_3 es el cociente entre el volumen de microcréditos (en unidades monetarias) y el volumen total de créditos y préstamos concedidos por la entidad (en unidades monetarias). Refleja el peso que representa la financiación de reducido importe, al ser una de las fórmulas financieras más frecuentemente utilizadas por la banca alternativa.
- La ratio β_4 es el resultado de dividir el número de clientes de activo que son incluidos financieramente (número de prestatarios alternativos avalados por la calidad social de sus proyectos) entre su clientela total de activo. Evidencia el perfil de prestatario que posee la entidad. Un porcentaje bajo de este indicador refleja una escasa contribución de la entidad a combatir el fenómeno de la exclusión financiera.

3.3. Transparencia

Tres indicadores cualitativos expresan la transparencia como requisito fundamental del compromiso social adquirido frente a los aportantes de fondos:

- La variable γ_1 hace referencia a la existencia de un código deontológico en política de inversión, que suele ser revisado por un comité ético de supervisión de todas las actividades bancarias. Representa la responsabilidad que tiene la entidad de garantizar un uso adecuado (social) y transparente (no discrecional) del dinero aportado.
- La variable γ_2 alude a la existencia de un boletín periódico que permita difundir los principales datos relativos a las financiaciones concedidas, los logros sociales y las iniciativas más recientes, con el fin de facilitar a los prestadores de fondos la supervisión del uso de su dinero. Representa la responsabilidad de informar sobre la actividad integral de la entidad. Su existencia evidencia, además, el interés por difundir en la sociedad una cultura financiera ética.
- La variable γ_3 se refiere a la inclusión de criterios sociales explícitos en los procedimientos de selección de los proyectos a financiar, que resultan tan determinantes como su propia viabilidad económica y técnica.

3.4. Gestión democrática

Lograr una gestión más participativa y democrática es también un componente del compromiso social que asume la banca alternativa. Integramos este aspecto por medio de tres indicadores de naturaleza cualitativa:

- La variable δ_1 considera la forma jurídica de la entidad de depósito (banco, caja de ahorros o cooperativa de crédito). Y aunque, como ya se indicó, no existe una clara correspondencia entre la forma societaria que adopta una entidad y el compromiso social asumido en su labor de intermediación, es evidente que existen formas jurídicas más apropiadas que otras para consolidar dicho compromiso.
- La variable δ_2 hace referencia a la participación de los propietarios en la política de inversión, con indicación de aquellos sectores y proyectos que se consideran de interés social preferente.

—La variable δ_3 significa un paso más en la democratización de las decisiones de la entidad, al incorporar, también, la participación de los ahorradores en la política de inversión.

Conviene destacar, en esta línea, la iniciativa recientemente emprendida por alguna caja de ahorros española, que ha otorgado a sus clientes (titulares de cuentas) el poder de decisión sobre la totalidad de su obra social. La controvertida medida elimina eslabones en la cadena de intermediación bancaria y democratiza más que nunca las decisiones de inversión adoptadas en este tipo de instituciones.

Por otra parte, muchas de las iniciativas analizadas de banca socialmente responsable, asumidas desde una perspectiva integral del negocio bancario, se desarrollan bajo la forma de sociedad cooperativa. En este caso, la convicción de los aportantes de fondos es suficientemente sólida para llegar a asumir riesgo en la financiación de proyectos y participar, de forma simultánea, como socios y ahorradores. Sin embargo, cuando se trata, exclusivamente, de parcelas alternativas al negocio tradicional es frecuente canalizar su desarrollo a través de instituciones vinculadas sin ánimo de lucro, como fundaciones o asociaciones.

4. RENTABILIDAD Y UTILIDAD SOCIAL

En este cuarto apartado pretendemos aproximarnos a la medición del rendimiento, no sólo monetario sino también social, de la banca alternativa.

Las variables que habitualmente se emplean para medir el resultado de la actividad bancaria se basan en el binomio

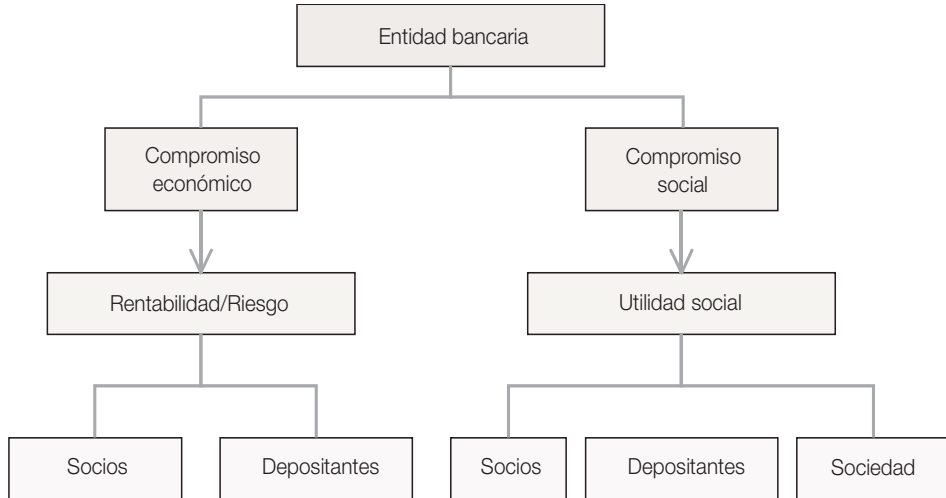
rentabilidad/riesgo, que evalúa, de forma exclusiva, el grado de cumplimiento del compromiso económico contraído con los aportantes de fondos. Dichas variables ofrecen una visión parcial (sólo el rendimiento económico) del rendimiento total (gráfico n.º 2) que puede llegar a alcanzar una entidad bancaria cuando asume un compromiso social explícito.

Si en el apartado anterior definimos un conjunto de indicadores representativos del grado de compromiso social adquirido, en este punto nos interesa medir el producto que rinde dicho compromiso y que, en última instancia, se debe materializar en un determinado nivel de utilidad social. A través de un desarrollo analítico, trataremos de identificar diversas variables que nos permitan valorar, en términos de intereses, la utilidad del compromiso social que asume la entidad frente a sus socios, sus depositantes y la sociedad en su conjunto.

La intermediación bancaria selectiva y comprometida socialmente que representa el modelo de banca alternativa al que nos venimos refiriendo tiene consecuencias directas sobre la rentabilidad de su negocio, al ceder protagonismo en favor de la utilidad social de la intermediación.

Por ser el más claro exponente de la actividad típica de intermediación bancaria, iniciamos el planteamiento analítico a partir del primer escalón de la cuenta de resultados de una entidad: su margen financiero. Ahora bien, los productos de su activo rentable y los costes de su pasivo oneroso proceden de la agregación de diversas partidas. De entre todas ellas, nos interesa resaltar las rúbricas que incorporan un mayor potencial social en la intermediación, al implicar directamente a su clientela activa y pasiva. Por esta razón, se define la variable

Gráfico n.º 2

Rendimiento de la actividad bancaria

Fuente: Elaboración propia.

margen financiero crítico, que denotamos MF^* y que, conceptualmente, refleja la diferencia entre la rentabilidad media del crédito a la clientela y el coste medio que supone el ahorro remunerado por medio de depósitos bancarios de la clientela.

Para el cálculo de la rentabilidad media del crédito a la clientela, denominada i_a^* , comparamos por cociente los intereses por créditos a la clientela con el volumen total de esta partida de activo, es decir:

$$i_a^* = \frac{\text{Interés por créditos a la clientela}}{\text{Créditos a la clientela}}$$

Por su parte, para calcular el coste medio del ahorro remunerado a través de depósitos bancarios, denotado i_p^* , comparamos por cociente los intereses de los

depósitos a la clientela con el volumen total de esta partida de pasivo, corregida con la minoración del importe de aquellos depósitos que se materializan en cuentas corrientes, por su escasa (cuando no nula) remuneración, es decir:

$$i_p^* = \frac{\text{Interés por depósitos a la clientela}}{\text{Depósitos a la clientela} - \text{Cuentas corrientes}}$$

Veamos cómo se comportan estas variables cuando la intermediación bancaria tiene prioridad económica (modelo tradicional) o prioridad social (modelo alternativo). Esta simplificación intencionada de la realidad bancaria, que sólo contempla dos escenarios extremos, es necesaria para aproximarnos a las pretendidas variables de utilidad social. La posterior relación de este supuesto de partida permi-

tirá, en desarrollos posteriores, incorporar todas aquellas situaciones intermedias que las diversas conductas de intermediación bancaria, no siempre extremas, pueden generar. Por ejemplo, considerar que una determinada entidad priorice lo social en una parcela específica de su negocio bancario y no en su totalidad.

Para contextualizar el modelo tradicional de intermediación bancaria se ha elegido como referencia los tres primeros bancos españoles en función de sus recursos totales, propios y de clientes¹², tomando como fuente de información los informes auditados registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Por su parte, para contextualizar el modelo alternativo de intermediación se ha tomado como referencia un banco de implantación reciente en España, con más de dos décadas de experiencia en Europa, que orienta su negocio desde la prioridad social¹³. Se ha optado por un banco alternativo y no una caja o una cooperativa de crédito para eliminar los sesgos adicionales que podrían derivarse de comparar formas societarias distintas. No obstante, respecto al contexto tradicional, se asume heterogeneidad en la fuente de información de sus datos contables, obtenidos directamente de su página web.

Los datos de balance y de la cuenta de resultados de los cuatro bancos analizados (tres de banca tradicional y uno de banca alternativa) corresponden a los ejercicios cerrados el 31 de diciembre de 2005 y de 2006, con el fin de disponer de información contable adaptada a las nuevas normas y directamente comparable. Ahora bien, la

lectura de las distintas ratios calculadas debe realizarse con la cautela que aconseja la breve perspectiva histórica de que se dispone en la actualidad y el hecho de que no necesariamente las entidades analizadas representan a todas las instituciones de banca tradicional o de banca alternativa que operan en España. De cualquier modo, consideramos que este primer esfuerzo de concreción con datos de la realidad bancaria actual es un inicio interesante, por su novedad y pragmatismo, para depurar sucesivos desarrollos.

En el cuadro n.º 3 se presenta, a partir de las cifras de balance y de cuenta de resultados de los dos últimos años, los datos porcentuales de las variables i_a^* , i_p^* y MF^* para las dos orientaciones comparadas del negocio bancario, así como sus respectivos diferenciales: la intermediación bancaria motivada por una prioridad económica o por una prioridad social. Mientras que en el primer caso el dato de la tabla refleja el porcentaje promedio de las tres entidades seleccionadas de banca tradicional, en el segundo se muestra el porcentaje que corresponde a la entidad de banca alternativa que hemos seleccionado.

Las cifras obtenidas evidencian un margen financiero crítico muy superior en la intermediación bancaria que se realiza con prioridad social. Aunque, inicialmente, puede resultar paradójica esta circunstancia, el lector no debe olvidar el característico perfil de clientela, activa y pasiva, de la banca alternativa: por un lado, prestatarios sin garantías reales o de firma, cuya menor calidad crediticia exige, en contrapartida, una prima de riesgo mayor que la del deudor tradicional; por otro, ahorradores dispuestos a renunciar a parte de la remuneración monetaria de su depósito si se les garantiza que el diferencial de interés se reinvierte socialmente.

¹² Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A., Banco Santander Central Hispano, S.A. y Banco Español de Crédito, S.A.

¹³ Triodos Bank.

Cuadro n.º 3

**Margen financiero crítico en dos orientaciones
del negocio bancario. 2005-2006**
(en %)

| Variables | 2005 | | | 2006 | | |
|-----------|---------------------|------------------|-------------|---------------------|------------------|-------------|
| | Prioridad económica | Prioridad social | Diferencial | Prioridad económica | Prioridad social | Diferencial |
| i_a^* | 3,53 | 4,76 | -1,23 | 4,04 | 4,45 | -0,41 |
| i_p^* | 3,13 | 2,26 | 0,87 | 3,94 | 2,10 | 1,84 |
| MF^* | 0,40 | 2,50 | -2,10 | 0,10 | 2,35 | -2,25 |

Fuente: CNMV. Auditorías registradas (BBVA, BSCH y Banesto). Página web Triodos Bank. Elaboración propia.

Ahora bien, con el fin de ofrecer una visión más tradicional de la influencia que, sobre los resultados empresariales, pueda tener la prioridad con que se oriente el negocio bancario, se muestra en el cuadro n.º 4, de forma resumida y en cifras porcentuales respecto a activos, la cuenta de pérdidas y ganancias de ambos escenarios comparados

Como se puede observar, el margen financiero medido sobre activos totales de balance ha sido, en los dos últimos años, mayor en el modelo alternativo (con prioridad social) que en el modelo tradicional (con prioridad económica). Esta evidencia corrobora, desde una perspectiva más genérica, la superioridad del margen financiero crítico ya mencionada. En este caso, un mayor rendimiento global de su inversión crediticia y un menor coste total de su pasivo oneroso son los factores determinantes, pese a la ausencia de rendimientos netos procedentes de instrumentos de capital.

Si agregamos al citado margen el rendimiento de otros productos ordinarios, se observa como la superioridad inicial se traslada también al siguiente escalón del resultado bancario. En efecto, el margen ordinario sobre balance es mayor en el modelo alternativo, debido a la incidencia significativa de las comisiones percibidas por productos de activo y servicios (gastos administrativos repercutidos, remuneraciones de gestión, comisiones de garantía, ..., etc). Nuevamente, el riesgo crediticio elevado del prestatario alternativo justifica tal circunstancia.

Sin embargo, la tendencia de la cuenta de resultados se invierte, de forma significativa, en el margen de explotación sobre activos totales. Cuando la entidad prioriza el compromiso social resulta sorprendente el peso que representan los gastos de personal y otros gastos generales de administración sobre las cifras del balance. No obstante, una política retributiva ade-

Cuadro n.º 4

Pérdidas y Ganancias sobre activos totales. 2005-2006
(en %)

| PÉRDIDAS Y GANANCIAS | Prioridad económica | | Prioridad social | |
|--|---------------------|-------------|------------------|-------------|
| | 2006 | 2005 | 2006 | 2005 |
| 1. INTERESES Y RENDIMIENTOS ASIMILADOS | 3,05 | 2,74 | 3,87 | 4,10 |
| 2. INTERESES Y CARGAS ASIMILADAS | 2,26 | 1,88 | 1,89 | 1,98 |
| 2.1. Remuneración de capital con naturaleza de pasivo financiero | | | — | — |
| 2.2. Otros | 2,26 | 1,88 | — | — |
| 3. RENDIMIENTO DE INSTRUMENTOS DE CAPITAL | 0,63 | 0,39 | — | — |
| 3.1. Participaciones en entidades asociadas | 0,01 | 0,01 | — | — |
| 3.2. Participaciones en entidades multigrupo | 0,00 | 0,01 | — | — |
| 3.3. Participaciones en entidades del grupo | 0,54 | 0,32 | — | — |
| 3.4. Otros instrumentos de capital | 0,07 | 0,06 | — | — |
| A) MARGEN DE INTERMEDIACIÓN | 1,43 | 1,25 | 1,98 | 2,12 |
| 5. COMISIONES PERCIBIDAS | 0,64 | 0,66 | 1,00 | 0,87 |
| 6. COMISIONES PAGADAS | 0,09 | 0,10 | 0,03 | 0,03 |
| 8. RESULTADOS DE OPERACIONES FINANCIERAS (NETO) | 0,17 | 0,17 | 0,00 | 0,01 |
| 8.1. Cartera de negociación | 0,10 | 0,10 | — | — |
| 8.2. Otros instrumentos financieros a valor razonable con cambios en P. y G. | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 8.3. Activos financieros disponibles para la venta | 0,09 | 0,05 | — | — |
| 8.4. Inversiones crediticias | 0,01 | 0,01 | — | — |
| 8.5. Otros | -0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,02 |
| 9. DIFERENCIAS DE CAMBIO (NETO) | 0,07 | 0,00 | — | — |
| B) MARGEN ORDINARIO | 2,21 | 1,98 | 2,99 | 2,99 |
| 12. OTROS PRODUCTOS DE EXPLOTACIÓN | 0,03 | 0,03 | — | — |
| 13. GASTOS DE PERSONAL | 0,59 | 0,62 | 1,24 | 1,31 |
| 14. OTROS GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN | 0,27 | 0,27 | 0,95 | 0,90 |
| 15. AMORTIZACIÓN | 0,07 | 0,08 | 0,20 | 0,19 |
| 15.1. Activo material | 0,06 | 0,07 | — | — |
| 15.2. Activo intangible | 0,01 | 0,01 | — | — |
| 16. OTRAS CARGAS DE EXPLOTACIÓN | 0,03 | 0,03 | 0,00 | — |

Cuadro n.º 4 (continuación)
Pérdidas y Ganancias sobre activos totales. 2005-2006
(en %)

| PÉRDIDAS Y GANANCIAS | Prioridad económica | | Prioridad social | |
|---|---------------------|-------|------------------|-------|
| | 2006 | 2005 | 2006 | 2005 |
| C) MARGEN DE EXPLOTACIÓN | 1,28 | 1,02 | 0,60 | 0,60 |
| 17. PÉRDIDAS POR DETERIORO DE ACTIVOS (NETO) | 0,19 | 0,12 | 0,02 | -0,04 |
| 17.1. Activos financieros disponibles para la venta | 0,01 | -0,01 | — | — |
| 17.2. Inversiones crediticias | 0,18 | 0,12 | — | — |
| 17.3. Cartera de inversión a vencimiento | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 17.4. Activos no corrientes en venta | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 17.5. Participaciones | 0,00 | 0,01 | — | — |
| 17.6. Activo material | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 17.7. Fondo de comercio | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 17.8. Otro activo intangible | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 17.9. Resto de activos | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 18. DOTACIONES A PROVISIONES (NETO) | 0,28 | 0,13 | — | — |
| 21. OTRAS GANANCIAS | 0,09 | 0,10 | — | — |
| 21.1. Ganancias por venta de activo material | 0,01 | 0,02 | — | — |
| 21.2. Ganancias por venta de participaciones | 0,07 | 0,06 | — | — |
| 21.3. Otros conceptos | 0,00 | 0,01 | — | — |
| 22. OTRAS PÉRDIDAS | 0,02 | 0,01 | — | — |
| 22.1. Pérdidas por venta de activo material | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 22.2. Pérdidas por venta de participaciones | 0,00 | 0,00 | — | — |
| 22.3. Otros conceptos | 0,01 | 0,01 | — | — |
| D) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | 0,88 | 0,86 | 0,58 | 0,64 |
| 23. IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS | 0,14 | 0,13 | 0,18 | 0,21 |
| 24. DOTACIÓN OBLIGATORIA A OBRAS Y FONDOS SOCIALES | 0,00 | 0,00 | — | — |
| E) RESULTADO DE LA ACTIVIDAD ORDINARIA | 0,74 | 0,73 | 0,40 | 0,43 |
| 25. RESULTADO DE OPERACIONES INTERRUMPIDAS (NETO) | 0,37 | 0,00 | — | — |
| F) RESULTADO DEL EJERCICIO | 1,10 | 0,73 | 0,40 | 0,43 |

Fuente: CNMV. Auditorías registradas (BBVA, BSCH y Banesto). Página web Triodos Bank. Elaboración propia.

cuada de recursos humanos, por una parte, y, por otra, un elevado gasto fijo de administración y seguimiento por producto, por el reducido importe de la mayoría de sus operaciones activas, son dos factores que podrían explicar, en buena medida, el deterioro económico, que no social, de su margen de explotación. Y lo que desde una perspectiva estrictamente económica se podría interpretar como ineficiencia en el control de los costes, bien podría suponer la necesaria adaptación de un negocio tradicional a una funcionalidad alternativa que se compromete socialmente hasta sus últimas consecuencias.

Presentadas la cifras más relevantes y considerándolas orientativas de los dos modelos de banca comparados, se puede afirmar que, durante los años 2005 y 2006, los clientes de activo de la banca alternativa han accedido al crédito a un precio superior al exigido por la banca tradicional. A partir de este diferencial de intereses activos, introducimos en nuestro desarrollo analítico la variable *utilidad social de la inversión crediticia*, denotada i_{SA}^* . En su estructura interna se identifican dos componentes diferenciados:

$$i_{SA}^* = \beta + (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) \quad (1)$$

—El primer componente, denominado β , de carácter cualitativo y signo positivo, representa la posibilidad, en sí misma, de acceso a financiación alternativa a la usura, socialmente útil para aquellos prestatarios que no son admitidos en los circuitos bancarios tradicionales.

—El significado del segundo componente, cuantificable en términos de diferencial de intereses activos, depende de su signo, de modo que:

- Si $(i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) < 0$ refleja el coste adicional de la inclusión financiera respecto al que soporta el prestatario tradicional.
- Si $(i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) > 0$ refleja un abaratamiento del acceso al crédito mediante la banca alternativa. En esta situación, la utilidad social de la inclusión financiera se ve incrementada por el ahorro de intereses que paga el prestatario de banca alternativa respecto al de banca tradicional.

Obviamente, la suma de ambos componentes debe ser positiva, pues la utilidad social del crédito, para el perfil de prestatario que atiende la banca alternativa, siempre superará el coste de su inclusión financiera, al ofrecerle alternativas dignas de financiación. Los datos de la variable analizada correspondientes a los dos últimos años son los siguientes:

$$\begin{aligned} i_{SA_{2005}}^* &= \beta_{2005} + (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) = \\ &= \beta_{2005} + (3,53\% - 4,76\%) = \\ &= \beta_{2005} - 1,23\% \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} i_{SA_{2006}}^* &= \beta_{2006} + (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*) = \\ &= \beta_{2006} + (4,04\% - 4,45\%) = \\ &= \beta_{2006} - 0,41\% \end{aligned} \quad (3)$$

En ambos casos, aunque más acentuadamente en 2005, la banca alternativa supera el interés activo de la banca tradicional. Por tanto, la realidad demuestra que la utilidad social de la inversión crediticia todavía no alcanza el nivel de abaratamiento del crédito tradicional y se basa, exclusivamente, en la inclusión financiera de determinados colectivos.

Desde la perspectiva del ahorro socialmente responsable es evidente una remuneración inferior a la del ahorro tradicional.

A partir de este diferencial de intereses pasivos, definimos la variable *utilidad social mínima de los ahorradores*, que denotamos $i_{SP_{min}}^*$, de modo que:

$$i_{SP_{min}}^* = i_{P_{BT}}^* - i_{P_{BA}}^* \quad (4)$$

es decir, medimos la utilidad social mínima de los ahorradores de banca alternativa como diferencial de intereses, aunque deducida en forma de coste de oportunidad. Dicha variable constata la renuncia voluntaria del ahorrador socialmente responsable a la parte del rendimiento monetario que obtendría del ahorro tradicional y que elige no cobrar, para aplicarlo socialmente. Los datos de la utilidad social mínima de los ahorradores en los dos años consecutivos analizados son:

$$\begin{aligned} i_{SP_{min_{2005}}}^* &= i_{P_{BT}}^* - i_{P_{BA}}^* = \\ &= 3,13\% - 2,26\% = 0,87\% \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} i_{SP_{min_{2006}}}^* &= i_{P_{BT}}^* - i_{P_{BA}}^* = \\ &= 3,94\% - 2,10\% = 1,84\% \end{aligned} \quad (6)$$

Por tanto, el interés del 0,87% en 2005 y del 1,84% en 2006, al que el ahorrador de banca alternativa renuncia, es el valor que, como mínimo, representa para él reducir asimetrías informativas en la tutela de su ahorro y aplicar sus fondos a destinos sociales, conocidos de antemano y acordes con sus convicciones éticas.

Ahora bien, el rendimiento total para el ahorrador socialmente responsable, denotado R_P , se obtiene por agregación de dos componentes distintos:

- La remuneración explícita (vía interés) de su ahorro, que denominamos $i_{P_{BA}}^*$ y,
- el valor del uso ético del ahorro, que medimos de forma explícita a partir del mínimo $i_{SP_{min}}^*$ e implícita y adicionalmente a través de la variable $\alpha > 0$.

Conjugando todos los aspectos (monetarios y sociales) del rendimiento del ahorro, resulta la expresión:

$$R_P = i_{P_{BA}}^* + (i_{SP_{min}}^* + \alpha) \quad (7)$$

Según los datos correspondientes a los años 2005 y 2006, el rendimiento total para el ahorrador socialmente responsable es:

$$R_{P_{2005}} = 2,26\% + (0,87\% + \alpha_{2005}) \quad (8)$$

$$R_{P_{2006}} = 2,10\% + (1,84\% + \alpha_{2006}) \quad (9)$$

Pero, además de las consecuencias analizadas hasta el momento sobre los prestatarios y los ahorradores de banca alternativa, la orientación del negocio bancario con prioridad social también afecta a los propietarios de la entidad, minorando de forma muy significativa la rentabilidad de los recursos propios, tal como refleja el cuadro n.º 5. Tal circunstancia no sólo se debe a un beneficio neto mucho más limitado, como ya se indicó anteriormente, sino también al hecho de que la prioridad social condiciona la propia estructura patrimonial de la entidad, exigiendo un fortalecimiento de los fondos propios ante el mayor nivel de riesgo de la actividad bancaria alternativa.

A pesar de ello, su preferencia por una aportación de capital socialmente responsable lleva a los socios a mantener su inversión en la banca alternativa. La minoración de rentabilidad financiera se ve compensada con utilidad social que, como mínimo, vale el diferencial de rentabilidad que obtendría en la banca tradicional. Denominamos a esta variable *utilidad social mínima de los aportantes de capital*, que denotamos $ROE_{S_{min}}$. Conceptualmente, se obtiene por diferencia entre las rentabilidades financieras correspondientes a los dos escenarios planteados:

$$ROE_{S_{min}} = ROE_{BT} - ROE_{BA} \quad (10)$$

Cuadro n.º 5

**Rentabilidad sobre recursos propios (ROE en inglés)
en dos orientaciones del negocio bancario. 2005-2006**
(en %)

| Variables | 2005 | | | 2006 | | |
|----------------|---------------------|------------------|-------------|---------------------|------------------|-------------|
| | Prioridad económica | Prioridad social | Diferencial | Prioridad económica | Prioridad social | Diferencial |
| Fondos propios | | | | | | |
| Activo total | 5,96 | 9,81 | -3,85 | 6,40 | 8,07 | -1,66 |
| ROE | 13,28 | 4,42 | 8,86 | 20,54 | 4,95 | 15,59 |

Fuente: CNMV. Auditorías registradas (BBVA, BSCH y Banesto). Página web Triodos Bank. Elaboración propia.

Si cuantificamos dicha variable con datos de 2005 y 2006 se obtiene:

$$ROE_{S_{\min 2005}} = 13,28\% - 4,42\% = 8,86\% \quad (11)$$

$$ROE_{S_{\min 2006}} = 20,54\% - 4,95\% = 15,59\% \quad (12)$$

En consecuencia, la *rentabilidad financiero-social* para un socio de banca alternativa, que denotamos RFS_{BA} , puede cuantificarse por agregación de dos partidas:

- La rentabilidad financiera explícita vía beneficio neto (beneficio económico), denominada ROE_{BA} , y
- el valor de la propiedad socialmente responsable, que medimos, de forma explícita, a partir de la utilidad social mínima de los aportantes de capital $ROE_{S_{\min}}$ e implícita y adicionalmente a través de la variable $\rho \geq 0$.

Por tanto:

$$RFS_{BA} = ROE_{BA} + (ROE_{S_{\min}} + \rho) \quad (13)$$

Si cuantificamos la rentabilidad financiero-social de los aportantes de banca

alternativa en los dos años analizados resulta:

$$RFS_{BA_{2005}} = 4,42\% + (8,86\% + \rho_{2005}) \quad (14)$$

$$RFS_{BA_{2006}} = 4,95\% + (15,59\% + \rho_{2006}) \quad (15)$$

Una vez han sido planteadas diversas variables de rendimiento atribuidas a distintas facetas de la intermediación bancaria y que implican a sus distintos agentes (prestarios, prestamistas y propietarios), resulta conveniente plantear un indicador conjunto que permita valorar, en términos globales, la generación de la utilidad social que, potencialmente, puede reportar la actividad bancaria. Con esta intención, agregamos en la variable *rentabilidad-utilidad social* (IU_S) todos los componentes identificados de rendimiento, tanto económico como social, de los propietarios, de la inversión crediticia y del ahorro, resultando la siguiente expresión:

$$IU_S = \{ROE_{BA} + (ROE_{S_{\min}} + \rho)\} + \{\beta - (i_{ABT}^* - i_{ABA}^*)\} + \{i_{P_{BA}}^* + (i_{SP_{\min}}^* + \alpha)\} \quad (16)$$

Con datos de 2005 y 2006 se obtiene, respectivamente:

$$IU_{S_{2005}} = \{4,42\% + (8,86\% + \rho_{2005})\} + \{\beta_{2005} - (4,76\% - 3,53\%)\} + \{2,26\% + (0,87\% + \alpha_{2005})\} \quad (17)$$

$$IU_{S_{2006}} = \{4,95\% + (15,59\% + \rho_{2006})\} + \{\beta_{2006} - (4,45\% - 4,04\%)\} + \{2,10\% + (1,84\% + \alpha_{2006})\} \quad (18)$$

La expresión anterior indica el rendimiento total (económico y social) que puede lograr la actividad bancaria. Proviene tanto de la propia intermediación como de la inversión en su capital. A partir de esta magnitud agregada IU_S aislamos, específicamente, el rendimiento en términos de *utilidad social* (U_S), obteniendo la variable conclusiva y principal de todo el desarrollo analítico precedente. En efecto:

$$U_S = \{ROE_{S_{\min}} + \rho\} + \{\beta - (i_{ABT}^* - i_{ABT}^*)\} + \{i_{SP_{\min}}^* + \alpha\} \quad (19)$$

$$U_{S_{2005}} = \{8,86\% + \rho_{2005}\} + \{\beta_{2005} - (4,76\% - 3,53\%)\} + \{0,87\% + \alpha_{2005}\} \quad (20)$$

$$U_{S_{2006}} = \{15,59\% + \rho_{2006}\} + \{\beta_{2006} - (4,45\% - 4,04\%)\} + \{1,84\% + \alpha_{2005}\} \quad (21)$$

5. CONCLUSIONES

—Las entidades de depósito pueden contraer un compromiso económico y un compromiso social con los aportantes y destinatarios de los fondos intermediados. La imposibilidad de maximizar simultáneamente ambos compromisos plantea, en la actualidad, la adopción de una determinada conducta de intermediación en un contexto de elección y la necesidad de priorizar un compromiso respecto al otro.

—Tradicionalmente, las entidades han basado su actividad de intermediación en el compromiso económico, canalizando el ahorro y la inversión hacia los destinos más rentables en términos monetarios. Su prioridad lucrativa se ampara en la discrecionalidad de su actividad y en el perfil de socio y de ahorrador que predomina en el sector: sensible a la rentabilidad de los fondos aportados e indiferente a cuál sea su destino final. Esta conducta convencional premia el ahorro y la inversión especulativos, financia al prestatario con suficiente calidad crediticia y genera la exclusión financiera de determinados colectivos.

—Frente a la banca tradicional surge, de forma relativamente reciente en el sistema formal de intermediarios financieros, el modelo de banca alternativa (también denominada Banca ética, solidaria o social). Representa un conjunto de entidades, todavía anecdótico en el mapa bancario, que prioriza el compromiso social respecto al compromiso económico, sin que por ello dejen de ser rentables empresarialmente. Su intermediación bancaria, que es selectiva y comprometida socialmente, elimina asimetrías informativas y procura destinos responsables a los fondos aportados. Su gestión transparente y su dirección participativa promueven la inclusión financiera de prestatarios cuya garantía es la calidad social de sus proyectos, que deben ser viables económicamente.

—En Europa, la banca alternativa muestra buenas perspectivas y crecimiento. El contexto es propicio, con influencia progresiva del criterio social en las de-

- cisiones financieras de los ciudadanos europeos y de sus instituciones.
- Y aunque, desde la iniciativa pública, una política de incentivos fiscales podría contribuir eficazmente a dinamizar el ahorro y la inversión socialmente responsables, su principal estímulo es la iniciativa individual de determinados segmentos emergentes de inversión y de ahorro: por una parte, los excluidos de los canales clásicos de financiación; por otra, los ahorradores que se autoexcluyen del sistema bancario tradicional, que no garantiza el uso socialmente responsable de sus fondos.
 - La banca alternativa admite diversos grados de desarrollo: desde un enfoque integral que compromete todo el negocio bancario, hasta afrontar la prioridad social en una parcela limitada. En cualquier caso, consideramos que la intermediación comprometida socialmente debe incardinarse en la propia actividad y vincularse directamente al balance bancario. Sólo entonces la prioridad social se asume hasta sus últimas consecuencias.
 - Aunque, en principio, la banca tradicional y la banca alternativa no compiten por el mismo segmento de ahorro, ésta posee frente a aquélla la fortaleza de generar confianza y buena imagen en un sector tradicionalmente impopular. Este aspecto le confiere la oportunidad de poder fidelizar, en mayor medida, el ahorro a largo plazo, que delega con mayor confianza la tutela de sus fondos.
 - Se identifican cuatro dimensiones principales que concretan el alcance y la profundidad del compromiso social que contrae la banca alternativa: promoción del ahorro socialmente responsable, promoción de la inversión socialmente responsable, transparencia y gestión democrática. Buscando un mayor nivel de concreción se realiza una propuesta inicial con catorce indicadores, que evalúan el grado de compromiso social asumido por una entidad bancaria.
 - Respecto a su rendimiento, los sucesivos márgenes de la cuenta de resultados resultan insuficientes para valorar el grado de obtención de su compromiso social explícito.
 - Se sugieren, al respecto, algunas variables que pretenden aproximarse a la medición del producto o utilidad que rinde la prioridad social en el negocio bancario. En concreto, se definen tres variables de utilidad social, que se expresan como diferencial de intereses y que afectan a distintos agentes implicados (prestatarios, ahorradores y propietarios):
 - *Utilidad social de la inversión crediticia*, medida del rendimiento social generado por la inversión crediticia socialmente responsable. La realidad demuestra que la utilidad social de la inversión crediticia se basa en la inclusión financiera de determinados colectivos y no alcanza el nivel de abaratamiento del crédito tradicional.
 - *Utilidad social mínima de los ahorradores*, medida del rendimiento social derivado de la renuncia voluntaria a una parte del interés pasivo potencial del ahorrador socialmente responsable, que expresamos en forma de coste de

oportunidad, ante la evidencia de un mayor interés remuneratorio del ahorro tradicional.

- *Utilidad social mínima de los aportantes de capital*, medida del resultado social asociado a la cesión de parte del beneficio económico potencial de los recursos propios, que indicamos en forma de coste de oportunidad, ante la evidencia de una rentabilidad financiera superior para los propietarios de la banca tradicional.

—Se llega, finalmente, a la variable conclusiva de nuestro análisis, *utilidad social*. Dicha variable incorpora el efecto de los tres indicadores anteriores y nos permite acercarnos al grado de rendimiento social de la entidad bancaria en las áreas de mayor potencialidad. La rentabilidad, el riesgo pero, también, la utilidad social son las magnitudes a considerar en el estudio y análisis del nivel de eficiencia del negocio bancario cuando éste se contempla desde su perspectiva más cívica. No exclusivamente las dos primeras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLEN, F y GALE, D. (1999): *Comparing Financial Systems*. Mit Press, Cambridge, MA.
- ALSINA, O. (2002): *La banca ética. Mucho más que dinero*. Icaria editorial, Barcelona.
- BECK, T., LEVINE, R y LOAYZA, N. (2000): «Finance and the Sources of Growth». *Journal of Financial Economics*. N.º 58: 261-300.
- CARBÓ VALVERDE, S. y LÓPEZ DEL PASO, R. (2005): «Exclusión financiera: un panorama». *Perspectivas del Sistema financiero*. N.º 84. FUNCAS, Madrid: 1-12.
- COMISIÓN DE LA UNIÓN Europea (2002): *Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*. COM 347 final. 2 de julio de 2002. Bruselas.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2004): «La responsabilidad social en el sector bancario: una propuesta de indicadores para medir su contribución social». *Cuadernos de información económica*. N.º 180. FUNCAS, Madrid: 79-85.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2006a): «Responsabilidad social del sector bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible». *Papeles de Economía española*. N.º 108. FUNCAS, Madrid: 173-190.
- DE LA CUESTA GONZÁLEZ, M. (2006b): «Economía y finanzas solidarias. La inclusión financiera y social». *Pobreza y solidaridad: hacia un desarrollo sostenible*. Federación de Cajas de Ahorros vasco-navarras, Vitoria: 272-286.
- DEL RÍO PARACOLLS, N. (2003): *Rescata tu dinero. Finanzas solidarias y transformación social*. Tala-sa Ediciones, Madrid.
- GOLDSMITH, R. (1969): *Financial Structure and Development*. Yale University Press, New Haven, CT.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2005): «Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales». *CIRIEC-España*. N.º 51: 25-50.
- GUTIÉRREZ NIETO, B. (2006): «El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza». *CIRIEC-España*. N.º 54: 167-186.
- LEVINE, R., LOAYZA, N. y Beck, T. (2000): «Financial intermediation and growth: Casuality and causes». *Journal of Monetary Economics*. N.º 46. Issue 1. August: 31-77.
- PEACHEY, S. y ROE, A. (2004): *Access to Finance*. Oxford Policy Management. World Savings Banks Institute, Oxford.
- PORTER, M. (1992): «Capital Choices: Changing the way America invests in industry». *Journal of Applied Corporate Finance*. N.º 5 (2): 4-16.
- SALAS FUMÁS, V. (2006): «Ética y confianza en los mercados financieros». *Papeles de Economía española*. N.º 108. FUNCAS, Madrid: 27-39.
- SANDRI, P. M. (2002): *Dinero ético. La economía alternativa y solidaria*. Plaza & Janés-Intermón, Barcelona.
- SPI-FINANCE (2002): *Suplemento sobre el sector de servicios financieros sobre el desempeño social*. [en línea], <<http://www.spifinance.com>> (consulta: 19 abril 2007).
- SUSTAINABLE ASSET MANAGEMENT, SAM (2005): *Avances de la inversión sostenible y responsable en los mercados financieros internacionales*. Zurich.
- VOGEL, E. (1979): *Japan as Number One*. Harper & Row, New York.
- YUNUS, M. (1998): *Hacia un mundo sin pobreza*. Editorial Andrés Bello, Barcelona.