

BANCA ÉTICA: RESPONSABILIDAD Y RENTABILIDAD

EL CASO TRIODOS BANK EN ESPAÑA



Universidad Politécnica de Valencia
ALUMNO: Jairo Calzado Bailén
DIRECTOR: Aurelio Herrero Blasco

Agradecimientos

A **Victoria** y **Alejandro**, ellos han sido, son y serán mi faro en la oscuridad.

A **Marcos** e **Ignacio**, compañeros leales.

A **Aurelio** por sus consejos.

A **Javier** por apostar por mí.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	9
1.1.- Resumen	13
1.2.- Objeto del TFC y asignaturas relacionadas.....	15
1.3.- Objetivos.....	16
1.4- Metodología	16
2.- ANTECEDENTES	17
2.1.- Motivación y justificación del trabajo.	21
2.2.- Crisis del sector Financiero	22
2.2.1.- Origen de la Crisis Financiera actual	23
2.2.2.- Crisis Financiera en España	33
2.3.- Responsabilidad Social y el Sector Financiero	44
2.3.1.- Responsabilidad Social (definición e historia)	45
2.3.1.1. Marketing Social	55
2.3.1.2. Índices bursátiles éticos.....	56
2.3.1.3. Historia de la RSC.....	60
2.3.2.-Economía Social	67
2.4.-Banca ética.....	77
2.4.1.-Banca ética en el mundo.....	88
2.4.2.-Banca ética en España.....	108
3.- ESTUDIO DE LA BANCA ÉTICA A TRAVÉS DEL CASO TRIODOS BANK.....	117
3.1.- Introducción.....	121
3.2.- Identificación de Triodos Bank	121
3.3.- Análisis del Entorno	123
3.3.1.- Identificación del sector	123
3.3.2.- Principales Factores de influencia.....	125
3.3.3.- Análisis del entorno competitivo	131
3.3.3.1.- Análisis de las cinco fuerzas	131
3.3.3.2.- Análisis de la competencia	135
3.3.3.3.- Análisis del valor percibido por los consumidores.....	137
3.3.4.- Determinación de Oportunidades y Amenazas	140
3.3.5.- Evaluación de los factores externos (Matriz MEFE)	140
3.4.- Análisis interno	142
3.4.1.- Identificación de recursos	142
3.4.2.- Matriz de recursos, competencias y capacidades umbrales y nucleares..	143
3.4.3.- Representación de la cadena de valor de la empresa	145
3.4.4.- Estructura organizativa	148

3.4.5.- Coste de los recursos humanos	153
3.4.6.- Análisis de su situación económico-financiera	158
3.4.7.- Análisis de Catálogo de productos.....	167
3.4.8.- Estrategia de Marketing.....	170
3.4.9.- Determinación de Fortalezas y Debilidades	173
3.4.10.- Evaluación de los factores internos (Matriz MEFI)	173
3.5.- DAFO	175
4.- CONCLUSIONES	177
BIBLIOGRAFIA	179

INDICE DE ILUSTRACIONES Y TABLAS

Ilustración 1.- Evolución del Tipo de Interés en EEUU 2000-08	24
Ilustración 2.- Evolución del precio de la vivienda en EEUU (en dólares) 1975-2009 ...	25
Ilustración 3.- Evolución índice de precios Vivienda en EEUU y España	33
Ilustración 4.- Evolución del Paro en España 2002-2012	36
Ilustración 5.- Deuda Soberana por país en el período 2005-2011	40
Ilustración 6.- Evolución de la deuda Española respecto al PIB en %. 1995-2011	40
Ilustración 7.- Evolución de la Prima de Riesgo Española	43
Ilustración 8.- Teoría de la Pirámide (Carroll, 1991)	64
Ilustración 9.- Estructura de la organización de Grameen Bank	100
Ilustración 10.- Porcentaje de dedicación a diferentes tipos de Microcréditos sociales por Microbank	115
Ilustración 11.- Modelo de Abell	123
Ilustración 12.- PESTEL.....	131
Ilustración 13.- Análisis de las cinco fuerzas de Porter	134
Ilustración 14.- Matriz Recursos-Competencias; Capacidades Umbral-Capacidades Nucleares	144
Ilustración 15.- Cadena de valor general.....	145
Ilustración 16.- Cadena de Valor de Triodos Bank	146
Ilustración 17.- Organigrama de Triodos Bank.....	149
Ilustración 18.- Gráfica de Titulares de depósito por país comparando 2010 y 2011 .	151
Tabla 1.- Variables en que se divide la triple cuenta de resultados (The Triple Bottom Line)	50
Tabla 2.- Cinco primeros componentes del Índice FTSE4GOOD IBEX.....	59
Tabla 3.- Entidades de banca ética más representativas del mundo.....	89
Tabla 4.- Principales Iniciativas de banca ética en España	108
Tabla 5.- Microcréditos concedidos por beneficiarios (número e importe)	116
Tabla 6.- Leyes con mayor influencia en la actividad financiera actual	130
Tabla 7.- Principales Competidores de Triodos a analizar	135
Tabla 8.- Comparación del primer grupo de competidores (proyectos de banca ética consolidados).....	136
Tabla 9.-Comparación del segundo grupo de competidores (proyectos de banca ética de entidades convencionales)	136
Tabla 10.- Matriz de Perfil Competitivo	139
Tabla 11.- Oportunidades y Amenazas del mercado de Banca Ética	140
Tabla 12.- Matriz MEFE (Matriz de Evaluación de Factores Externos).....	141
Tabla 13.- Distribución de titulares de Certificados de depósito	151
Tabla 14.- Datos Sociales Triodos Bank	153
Tabla 15.- Evolución del número de empleados de Triodos en España.....	153

Tabla 16.- Gasto en RRHH Triodos 2007-11	154
Tabla 17.- Evolución Gastos en formación Triodos 2007-11.....	156
Tabla 18.- Gastos de formación por empleado - Por país.....	157
Tabla 19.- Balance de Situación Triodos 2011-10	159
Tabla 20.- Evolución Activo Triodos 2011-10	159
Tabla 21.- Inversión crediticia Triodos 2011-10	160
Tabla 22.- Depósitos a clientes Triodos 2011-10.....	160
Tabla 23.- Resumen Fondos Propios Triodos 2011-10.....	161
Tabla 24.- Cuenta de Pérdidas y ganancias Triodos 2011-10.....	162
Tabla 25.- Ratios Rentabilidad Triodos 2011-10	163
Tabla 26.- Rentabilidad del Banco Santander y BBVA (2011)	163
Tabla 27.- Descomposición rentabilidad financiera Triodos 2011-10.....	164
Tabla 28.- Análisis Tasa de Morosidad Triodos 2011-10.....	165
Tabla 29.- Ratios Liquidez Triodos 2011-10.....	166
Tabla 30.- Ratio de Financiación Neta Estable 2011-10.....	166
Tabla 31.- Ratio Solvencia Triodos 2011-10	167
Tabla 32.- Tipos de cuentas de Triodos	168
Tabla 33.- Tipos de depósitos de Triodos.....	169
Tabla 34.- Producto de Inversión Triodos	169
Tabla 35.- Tarjeta de Triodos.....	170
Tabla 36.- Ahorro en Triodos.....	170
Tabla 37.- Herramientas de Marketing de Triodos	172
Tabla 38.- Debilidades y Fortalezas de Triodos	173
Tabla 39.- Matriz MEFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos)	174
Tabla 40.- DAFO de Triodos Bank.....	175

1.- INTRODUCCIÓN

*“Sin crisis no hay méritos.
Es en la crisis donde aflora
lo mejor de cada uno,
porque sin crisis todo
viento es caricia”.* Albert
Einstein (científico)

ÍNDICE CAPÍTULO 1 - INTRODUCCION

1.1.- Resumen	13
1.2.- Objeto del TFC y asignaturas relacionadas	15
1.3.- Objetivos.....	16
1.4- Metodología	16

1.1.- Resumen

Sin duda el malestar general hacia las entidades financieras (del cual me hago partícipe) y la inspiración del módulo de gestión Empresarial y RSC del Título propio de RSC, han sido el motivo por el cual he decidido abordar este tema para mi TFC. Los casos de indemnizaciones millonarias, la corrupción, las prácticas abusivas y la falta de ética y escrúpulos han desacreditado al entramado financiero tradicional de nuestro país, por ello pretendo analizar como las entidades bancarias pueden ser rentables y a la vez tomar decisiones responsables y coherentes con su labor de intermediación, siendo este el mensaje que las entidades de banca ética predicán.

En primer lugar hemos visto, definiendo los objetivos del trabajo y la metodología que he empleado. En este caso realicé un estudio documental a cerca de la responsabilidad social y las entidades de banca ética y de economía social. Precisamente esta documentación sirvió de base para analizar temas tan interesantes como la crisis financiera actual y los orígenes de la Responsabilidad Social Corporativa.

Después relacioné ambos conceptos crisis financiera y Responsabilidad Social, pues de forma histórica, la obra social y las labores responsables o humanitarias han formado parte de la misión de un segmento muy concreto del sector financiero, las cajas de ahorros, pero ese objetivo otrora motor de su actividad ha sido reemplazado por otros valores que hacen que la diferencia entre un banco y una caja de ahorros sea ahora casi imperceptible. Pero a pesar de ello, algunas entidades han querido desmarcarse del resto convirtiéndose en el arquetipo de la responsabilidad, demostrando al mundo de las finanzas que se puede ser responsable y realizar actividades que beneficien a la sociedad. Estas entidades son los bancos éticos.

Estudiamos aquellas entidades de banca ética que operan en el mundo de forma más destacada y también hemos hablado de las entidades de este tipo que operan en nuestro país.

Pero la tesis principal de este TFC ha quedado demostrada, se pueden aplicar valores éticos y garantizar no solo la sostenibilidad del negocio sino hacer que este sea

rentable. Para demostrar esa tesis he escogido la entidad Triodos Bank, sin duda las más representativas de nuestro país.

Pero para realizar este análisis hemos hecho mucho más que analizar su situación económico-financiera, ver su rentabilidad y sacar conclusiones de ello, también hemos estudiado su entorno, siendo este favorable para Triodos, además de aquellos factores internos que mejor le permiten desarrollar su actividad y hacen que su ventaja competitiva sea sostenible en el tiempo.

Palabras Clave: Banca ética, Responsabilidad Social, Economía social, Rentabilidad.

Abstract

No doubt the general malaise towards financial institutions (of which I embrace) and the inspiration of Business and Management Module Title CSR, have been the reason why I decided to address this issue for my TFC. The cases of severance packages, corruption, abuses and lack of ethics and scruples have discredited the traditional financial framework of our country, so I intend to analyze how banks can be profitable while and responsible decisions consistent with their intermediary role, which is the message that ethical banking institutions preach.

First we have seen, defining work objectives and methodology I used. In this case I made a documentary study about social responsibility and ethical banking institutions and social economy. Precisely this documentation was the basis to discuss issues of interest such as the current financial crisis and the Origins of Corporate Social Responsibility.

After financial crisis interacted both concepts and Social Responsibility, because historical form, social work and humanitarian efforts responsible or have been part of the mission of a very specific segment of the financial sector, the savings banks, but that engine once objective its activity has been replaced by other values that make the difference between a bank and a savings bank is now almost imperceptible. But despite this, some institutions have sought to distance the rest becoming the archetype of responsibility, demonstrating to the world of finance that can be

responsible and carry out activities that benefit society. These entities are ethical banks.

We study ethical banking entities operating in the world more prominently and we also talked about such entities operating in our country. But the main thesis of this TFC has been established, you can apply ethical values and ensure not only the sustainability of the business but make this profitable. To demonstrate this thesis I have chosen the bank Triodos Bank undoubtedly the most representative of our country.

But to perform this analysis we have done much more to analyze your financial situation, see their profitability and drawing conclusions from it, we have also studied their surroundings, and this favorable Triodos addition to those internal factors that best allow you to develop your business and make sustainable competitive advantage over time.

Keywords: Banking Ethics, Social Responsibility, Social Economy, Profitability.

1.2.- Objeto del TFC y asignaturas relacionadas

El Objeto de este TFC es el estudio del caso Triodos, como demostración de que una entidad financiera puede poner en práctica principios éticos (que han brillado tanto por su ausencia en este tipo de entidades) a la hora de realizar inversiones y financiar proyectos, siendo también rentable.

En el capítulo 2 de Antecedentes, emplearemos conceptos analizados en las asignaturas de Ética en la Empresa, Gestión Empresarial y RSC (esta es un módulo del Título Propio de la UPV de Especialista profesional en Responsabilidad Social Corporativa), Economía Española y Mundial, Marketing en Empresas de Servicios Dirección de Recursos Humanos. Este capítulo será el capítulo más teórico.

En el capítulo 3 en el que se analizará el caso Triodos, emplearemos conceptos de Contabilidad Financiera, Contabilidad General y Analítica, Dirección Estratégica y Política de Empresa y los métodos aprendidos en Gestión y Organización de Empresas de Servicios.

1.3.- Objetivos

¿Es posible salir de la crisis en la que nos han metido unos irresponsables aplicando precisamente lo contrario, responsabilidad?

¿Son las entidades de banca ética y las empresas de economía social un fenómeno pasajero?

¿Son la ética y la responsabilidad una simple herramienta de marketing para captar clientes?

¿Está reñida la ética con la rentabilidad?

¿Es viable un modelo de responsabilidad social en el mundo de las finanzas?

1.4- Metodología

La metodología utilizada para la consecución de los objetivos mencionados ha sido:

En primer lugar, realizamos un análisis documental con el propósito establecer un marco teórico acerca de la actividad bancaria con valores éticos, lo que incluye aspectos de Responsabilidad Social Corporativa y Economía Social. Haciendo hincapié en la actividad de Triodos Bank en España

En segundo lugar, se ha procedido a trabajar la información económico-financiera de esa entidad con el fin de demostrar la tesis que se propone en el tema de este TFC. Como limitación al alcance de lo inicialmente propuesto en este TFC, al acceder a las cuentas anuales de Triodos Bank no he podido obtener las cifras de la actividad del grupo solo en España, por ello al realizar el análisis económico financiero de Triodos, las cifras hacen referencia al grupo.

Sin embargo en algunos de los puntos a analizar si que se ha podido desagregar la cifra de la actividad en España del grupo Triodos. Aun a pesar de esta limitación el resultado finalmente ha sido satisfactorio.

2.- ANTECEDENTES

"Si haces lo que no debes, deberás sufrir lo que no mereces". Benjamin Franklin (Político y científico)

ÍNDICE CAPITULO 2 - ANTECEDENTES

2.1.- Motivación y justificación del trabajo.....	21
2.2.- Crisis del sector Financiero.....	22
2.2.1.- Origen de la Crisis Financiera actual.....	23
2.2.2.- Crisis Financiera en España.....	33
2.3.- Responsabilidad Social y el Sector Financiero	44
2.3.1.- Responsabilidad Social (definición e historia)	45
2.3.1.1. Marketing Social.....	55
2.3.1.2. Índices bursátiles éticos	56
2.3.1.3. Historia de la RSC	60
2.3.2.-Economía Social.....	67
2.4.-Banca ética	77
2.4.1.-Banca ética en el mundo	88
2.4.2.-Banca ética en España	108

2.1.- Motivación y justificación del trabajo

Sin duda las últimas noticias acerca de las desastrosas cifras del paro y los informes negativos (al menos a corto plazo) sobre el futuro de la economía española, han generado preocupación por los valores con que las empresas financieras (que tienen un papel protagonista en esta crisis) van a poner en práctica en el desempeño de su actividad a partir de ahora.

El problema del paro en España ha ocasionado un aumento extraordinario en nuestro país de las tasas de morosidad. Las entidades financieras en este caso han ejecutado uno de sus derechos (así lo es legalmente), expulsando de sus hogares a personas que no han pagado su hipoteca, pero que no tenían a donde ir. En esta cuestión hay muchos detractores, desde los que dicen que las entidades financieras actuaron de mala fe, hasta los que dicen que los clientes no tenían que haber firmado un préstamo el cual, por las condiciones que este imponía, no podían asumir (a pesar de que la corriente generalizada en el país fuera la de adquirir bienes inmuebles, pues se tenía la errónea percepción de que su valor no harían más que aumentar).

Sea como fuere y sin importar en qué lado de la balanza nos encontremos, todos llegamos a la conclusión de que se está representando un enorme drama social en nuestro país en el cual las entidades financieras desempeñan el papel de villanos, aunque les pese pues la sociedad en general así lo percibe.

Si a esta situación social se le suma el despilfarro en el que han incurrido algunos directivos de entidades financieras y que ha ocasionado que estas tengan dificultades si quiera para garantizar su continuidad, la bola de nieve va aumentando, amén del rescate bancario que se ha realizado desde Bruselas.

Todo ello hace que las entidades de Banca Ética, cuya presencia es relativamente nueva en nuestro país, que ponen en práctica principios éticos a la hora de invertir y financiar tengan un valor añadido sobre sus “hermanas” de la banca tradicional.

Los motivos que anteriormente hemos citado han sido los que me han empujado a realizar este TFC, además del impulso recibido en la asignatura de Gestión Empresarial

y RSC. Por ello este TFC trata acerca de este tipo de entidades, las entidades de banca ética, a través del estudio del caso Triodos Bank en España.

Durante el desarrollo del mismo, vamos a establecer un marco teórico no solo de la RSC y las entidades de banca ética (señalando sus características), sino también de la situación actual tratando en concreto de la crisis del sector financiero.

En último término vamos a realizar el análisis de Triodos a través de diferentes herramientas que nos permitan establecer el marco de las actividades de Triodos a la par que demostrar que una entidad puede ser rentable y responsable. Para ello emplearé herramientas para el análisis como las cinco fuerzas de Porter, análisis de la competencia a través de un PESTEL, el valor percibido por los consumidores, la matriz MEFE, la matriz de recursos, competencia, capacidades umbrales y nucleares, la cadena de valor, el análisis económico-financiero y el análisis DAFO. También incluiré en este análisis factores como los recursos humanos, la estrategia de marketing empleada, sus estructura organizativa y los productos ofrecidos por Triodos.

Todo este análisis nos permitirá ver el desempeño de las actividades de Triodos comparado con otras entidades de Banca ética y demostrar que este tipo de entidades pueden ser rentables a la par que poner en práctica principios éticos en sus operaciones.

2.2.- Crisis del sector Financiero

La actual crisis financiera representa el más grave colapso económico surgido desde la gran Depresión. Esta crisis fue originalmente denominada crisis *subprime*, en referencia a los problemas producidos en la financiación del mercado inmobiliario estadounidense, aunque ha ido cambiando de denominación conforme los acontecimientos y los problemas se han ido sucediendo.

Aunque en la historia se han dado otros casos de crisis generadas por “burbujas” que finalmente estallaron, como en Holanda la “tulipamania”, la crisis de las puntocom o la crisis inmobiliaria y financiera en el Japón de los años 80, solo la crisis del crack del 29 se puede equiparar a la actual, pues al afectar a diversos segmentos de los mercados esta ha acabado por transformarse en una crisis sistémica de carácter

global. La crisis se ha manifestado de forma significativa en la UE y en nuestro país, generando un colapso de nuestro sistema financiero. Pero para llegar a analizar la crisis financiera española y su situación actual, vamos a tratar los orígenes de la crisis internacional y los sucesivos acontecimientos que se han ido sucediendo hasta llegar al día de hoy, para de ese modo tener un cuadro completo.

2.2.1.- Origen de la Crisis Financiera actual

No cabe duda que el desarrollo de la crisis global ha colocado en jaque la arquitectura financiera internacional, revelando las limitaciones de los principios básicos del sistema de regulación y supervisión bancaria, así como poniendo en duda la supervivencia de un perfil específico de instituciones financieras.

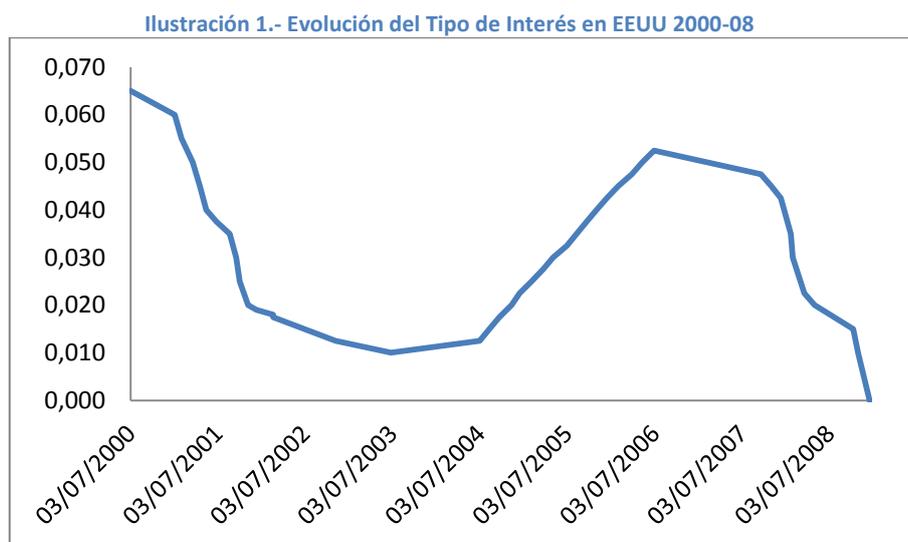
La crisis global ha puesto de manifiesto:

- Los peligros vinculados al exceso de endeudamiento e ingeniería financiera.
- Carencias en materia de regulación, supervisión y valoración del riesgo.
- La economía globalizada necesita una arquitectura financiera internacional renovada.

La globalización de la actividad económica y la integración de los mercados ha multiplicado el riesgo de contagio de las crisis financieras, pudiendo transformar una crisis local en una crisis globalizada. La crisis inmobiliaria de EEUU procedente de una fuerte expansión de los créditos hipotecarios fue un claro ejemplo de este proceso, siendo este el origen de la crisis actual.

La expansión del crédito hipotecario en EEUU requería un aumento sustancial de la demanda, lo cual implicaba relajar las condiciones de concesión de préstamos a las personas con pequeña capacidad de pago, aunque dispuestas a aceptar intereses más elevados; haciendo extraordinariamente rentables estas operaciones. El que la burbuja inmobiliaria americana se fuera hinchando descansaba en la confianza de que el continuo aumento de los precios de las viviendas garantizaría el ventajoso crédito concedido a los hipotecados (Krugman 2009).

En el 2001, Estados Unidos atravesaba un periodo de recesión determinada, entre otros factores, por los efectos del estallido de la burbuja de precios de las empresas de tecnología amplificada por los eventos de 11 de septiembre. A fin de evitar una recesión más prolongada, los gestores de política monetaria iniciaron una trayectoria de caída en los tipos de interés hasta llegar, a mediados de 2003, a un nivel del 1%. Adicionalmente, se instituyeron mecanismos que facilitaron el acceso al crédito relajando el nivel de garantías exigido para su concesión.



Fuente: Reserva Federal y Departamento de Comercio en EEUU. Elaboración propia

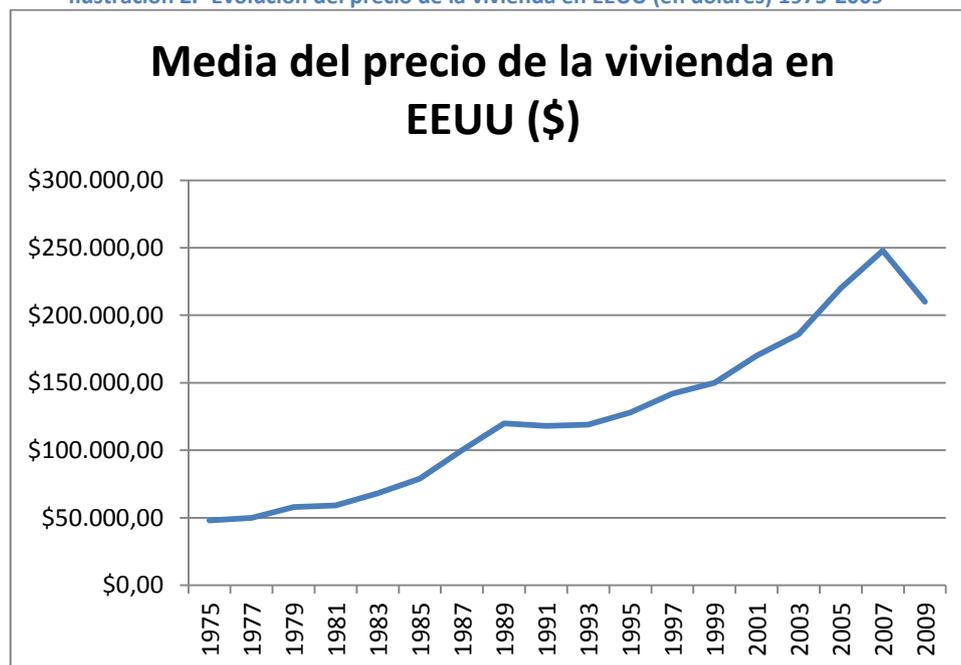
Podemos apreciar en el gráfico anterior la evolución del tipo de interés en EEUU, efectivamente, los tipos de interés descendieron hasta llegar al uno por ciento en el año 2003, a partir de ese momento y hasta que la burbuja inmobiliaria estalló, los tipos de interés fueron aumentando hasta llegar al punto máximo a mediados de 2006 (aunque no alcanzaron el nivel del año 2000, en el que empieza este gráfico). A partir de ese momento los tipos bajaron de nuevo.

Regresando de nuevo a las políticas monetarias americanas, la consecuencia de esa política fue que dio comienzo un proceso que haría cada vez más atractivo comprar una vivienda, alimentando un círculo vicioso que amplificaba el aumento de los precios de las viviendas estadounidenses. A los compradores les eran concedidas hipotecas, sin la exigencia de una pequeña entrada, sabiendo que las cuotas mensuales estaban muy por encima de sus posibilidades reales, lo que las haría inviables en el momento de recalcularse los bajos intereses que habían sido inicialmente ofrecidos para atraerlos.

Además, una parte importante de estas prácticas arriesgadas pertenecía al grupo de hipotecas consideradas de alto riesgo (*subprime mortgages*).

Así pues, las instituciones hipotecarias animaron a los compradores para que refinanciaran sus hipotecas, aprovechando la valorización experimentada por sus viviendas. En este contexto, las instituciones rebajaron los criterios de préstamos, introduciendo nuevos productos, como hipotecas con intereses ajustables; hipotecas que solamente amortizaban intereses y otras ofertas “promocionales”. Todo eso contribuyó a alimentar la especulación inmobiliaria, en un momento en que los precios de los inmuebles comenzaban a subir a un ritmo sin precedentes; lo que, evidentemente, sirvió para retroalimentar la especulación. Mientras que la actividad productiva crecía entre 2002 y 2006 a tasas anuales entre 3% y 4%, los precios de las viviendas crecían a un ritmo entre 15% y 20% en EE.UU. y en diversos países de la Unión Europea (Álvarez y Medialdea 2009).

Ilustración 2.- Evolución del precio de la vivienda en EEUU (en dólares) 1975-2009



Fuente: National Association of Realtors

Un escenario caracterizado por el alza de los precios inmobiliarios propició que los propietarios se sintieran más “ricos” de lo que realmente eran bajo una especie de “ilusión patrimonial”. Como resultado de ello, junto a la expansión desenfrenada del crédito, tuvo lugar un boom consumista que sostuvo a la economía estadounidense

durante los últimos años. Tanto la burbuja inmobiliaria como la dinámica de endeudamiento de las familias alcanzaron una dimensión exagerada. En esta espiral, las instituciones canalizaban el exceso de liquidez mediante la concesión masiva de créditos, incluyendo créditos hipotecarios a familias con pocos recursos y sin activos que podrían haber sido aportados como garantía.

Las instituciones públicas suavizaron las condiciones de préstamos a los hipotecados según el Paul Krugman (2009) por dos razones.

Razones por las que las instituciones Estadounidenses suavizaron las condiciones para acceder a préstamo según Krugman (2009):

- Existía un convencimiento de que los precios de las viviendas no pararían de aumentar. Considerando que los precios de las viviendas seguían subiendo, para quien presta dinero no era crucial que la persona que había contraído la hipoteca pudiese pagar sus cuotas: si estas eran demasiado elevadas, el hipotecado podría conseguir más dinero solicitando un nuevo préstamo respaldado por la inversión líquida; o, en el peor de los casos, el hipotecado podría vender su vivienda para así poder liquidar la deuda hipotecaria.
- Las instituciones financieras no estaban preocupadas por la calidad de las hipotecas, puesto que, en vez de conservarlas, las vendían a otros inversores que poco sabían lo que estaban comprando.

La abundancia de liquidez, en gran medida, facilitada por la Reserva Federal de EE.UU., permitió que los bancos hipotecarios concediesen créditos con notable facilidad, respaldados por un mercado inmobiliario en ascenso. En este contexto, la calidad de los préstamos poco importaba, sobre todo, cuando los bancos podían vender sus carteras de crédito a otras entidades financieras, generalmente, bancos de inversiones y otros grandes bancos con importante participación en los mercados de capitales.

El impago de las hipotecas americanas generó un problema porque estos créditos pasaron a ser “securitizados” o “titularizados”, lo cual consiste en convertir el crédito en un título negociable en los mercados interbancarios (la “securitización” es una forma de transformar activos relativamente no líquidos en títulos líquidos y poder transferir, así pues, los riesgos asociados a ellos a los inversores que los compran).

Con esos créditos convertidos en títulos, los bancos ponían en marcha una estrategia financiera agresiva, al captar recursos de otras instituciones, ofreciendo estos títulos en intercambio, para así prestar nuevamente dichos recursos. Más tarde, estos nuevos créditos volvían a ser “empaquetados” y titularizados para captar más recursos en el mercado financiero y, así poder seguir en una espiral infinita que permitía a estos bancos captar muchos recursos a cuenta de unos activos realmente ficticios.

Durante el proceso de formación de la burbuja inmobiliaria, la práctica de securitización estaba más o menos limitada a hipotecas de bajo riesgo, o sea, a préstamos concedidos a individuos que podrían ofrecer una buena entrada y cuyos ingresos eran suficientes para abonar las futuras cuotas mensuales. Aunque, eventualmente, los hipotecados no cumplieren con los pagos, bien porque habían perdido su trabajo o bien a causa de una urgencia médica, la tasa de insolvencia era considerada baja y, dentro de esta perspectiva, tanto compradores como avalistas sabían más o menos lo que estaban comprando (Krugman 2009).

Sin embargo, la innovación financiera más destacada de esta década, que hizo posible la conversión de las hipotecas de alto riesgo, fue el desarrollo de un instrumento financiero denominado *collateralized debt obligation* (CDO) que representó otro ilustre paso para el admirable nuevo mundo de la securitización. En realidad, un CDO ofrecía participaciones sobre los pagos futuros de un determinado paquete de hipotecas, aunque no todas las participaciones poseían la misma categoría. Por ejemplo, el CDO sénior garantizaba participaciones preferenciales sobre los pagos de los hipotecados. Una vez satisfecho este grupo, el dinero sería repartido entre quienes poseyeran una participación junior. Es preciso señalar que este sistema había sido desarrollado, en principio, imaginando que las participaciones sénior eran

seguras. Dentro de esta perspectiva, Orlowski (2008) argumenta que el CDO era un instrumento financiero atractivo para el inversor, ya que ofrecía una alta tasa de retorno en comparación con otros productos financieros similares:

“Estos complejos instrumentos financieros eran atractivos para los inversores, porque ofrecían mayores tasas de retorno que otros valores negociables con calificaciones similares, sobre todo teniendo en cuenta el contexto de bajos tipos de interés” (Orlowski 2008)

Las posibilidades de que la cifra de hipotecados insolventes fuera lo suficientemente elevada como para poner en riesgo el flujo monetario de las participaciones de los CDO sénior eran muy elevadas, aunque no fueron observadas por las agencias de rating. Es más, las agencias de rating atribuyeron a los CDO sénior la puntuación más alta (AAA), o sea, certificaron aquellos activos con “seguridad máxima”, asociando a aquellos títulos un grado de riesgo muy inferior al efectivo, haciendo su comercialización más fácil y permitiendo que las mismas disputaran mercado a los títulos del Tesoro estadounidense, cuya clasificación de riesgo era semejante.

A pesar del equívoco atribuido a los bonos de CDO por las agencias de rating, el proceso de titularización con base en las hipotecas no se detuvo ahí. La venta de los bonos de CDO generó un proceso especulativo en los mercados de derivados; es decir, una gran cantidad de inversores institucionales entró comprando masivamente los CDO con un elevado grado de apalancamiento para elevar su rentabilidad. Con el objetivo de cubrir el riesgo asumido, los inversores generaron, por su parte, nuevos títulos derivados de los CDO, como los *credit default swaps* (CDS), que eran seguros financieros que permitían a los inversores intercambiar y diseminar el riesgo.

El gran boom inmobiliario de EE.UU. comenzó a disminuir en el otoño de 2005. En esa época, los precios llegaron a alcanzar niveles tan elevados que impedían la planificación de la compraventa de la vivienda, ya que ni incluso las hipotecas con tasas de intereses ajustables cubrían las necesidades para la adquisición del inmueble. A partir de ese momento, las ventas comenzaron a descender, aunque los precios de los inmuebles continuaron subiendo durante algunos meses, ya que había una

expectativa del mantenimiento de aquella tendencia alcista por parte de los vendedores. Sin embargo, al final de la primavera de 2006 la debilidad del mercado comenzaba a ser evidente en un momento en que los precios bajaban lentamente para, posteriormente, comenzar a acelerar su caída durante el año de 2007.

Conviene señalar que, mientras los precios de las viviendas continuasen subiendo, la lógica de las hipotecas funcionaba bastante bien, teniendo en cuenta que para la institución financiera no era crucial si el hipotecado estaba en condiciones de pagar o no las cuotas de su hipoteca; puesto que el hipotecado, en apuros, siempre podría refinanciar su deuda, o, en el peor de los casos, vender su vivienda, liquidando así su hipoteca. Con todo, en el momento en que los precios de las viviendas comenzaron a bajar en vez de subir, se hizo cada vez más difícil vender aquellas viviendas y, en consecuencia, el índice de insolvencia comenzó a elevarse.

Cuando el boom inmobiliario comenzó a disminuir y el nivel de insolvencia de los préstamos a aumentar, los valores que respaldaban las hipotecas *subprime* se transformaron en pésimas inversiones, pues los titulares de títulos CDO senior, que habían recibido la calificación triple AAA por parte de las agencias de rating, tendrían una posición preferencial sobre los pagos, mientras que los titulares de los títulos con categoría inferior, solamente tendrían derecho a recibir después de que los CDO senior hubiesen recibido su parte. De este modo, era evidente que los titulares de los activos CDO con calificación inferior iban a sufrir pérdidas considerables y que, por lo tanto, los precios de esos activos se “derritieran”. Este proceso involutivo desencadenó, el fin de todo el proceso de titularización de las hipotecas de alto riesgo, ya que, como nadie estaba dispuesto a comprar dichos títulos, no era posible continuar con la redistribución y venta de aquellos activos.

Siendo esto así, se fue haciendo cada vez más evidente que cualquier aspecto relacionado con el mercado de las hipotecas ya no era seguro: incluso ni los títulos CDO senior, ni las hipotecas con calificación superior escapaban de esta desconfianza. Krugman (2009) señala, al respecto, que las dimensiones exageradas de la burbuja inmobiliaria justificaban esa desconfianza, debido a que los precios de las viviendas estaban bastante sobrevalorados, posiblemente en un 50% en comparación con 2006,

de modo que para eliminar aquella sobrevaloración, los precios deberían caer por lo menos una tercera parte.

A medida que la crisis inmobiliaria se iba agravando, también se iba haciendo cada vez más transparente el peligro de que las instituciones que habían prestado, podrían perder mucho dinero así como también los inversores que habían comprado títulos respaldados por hipotecas. De este modo, a principios de agosto de 2007, la debilidad del mercado inmobiliario de EE.UU. se plasmaba en los problemas asociados a la calidad de los préstamos concedidos, incertidumbres en cuanto a la trayectoria de intereses, etc.

En cualquier caso, como se ha podido constatar con posterioridad, la crisis subprime era sólo la primera fase de la crisis. En el momento en que los hipotecados pasaron a ser insolventes, dejando de pagar sus respectivas cuotas, aquellos inversores, que compraron los títulos basados en las hipotecas, percibieron que no podrían recibir el retorno que esperaban. En el momento en que esa percepción se propaga, obviamente, aquellos otros inversores e instituciones que compraron títulos parecidos comienzan a preguntarse si no sería mejor venderlos lo antes posible. Sin embargo, al intentar vender esos títulos se observa que hay cada vez menos compradores, ya que todos poseen los mismos temores. Ante esta tesitura, los inversores advirtieron que tenían un enorme problema entre manos: un título cuyo valor en el mercado era muy inferior a lo que esperaban. En conclusión, esos inversores descubrieron que estaban expuestos a un riesgo de liquidez mucho mayor de lo que pensaban en un principio.

A partir de ese momento comienza la fase del pánico y la “locura”, en una especie de “sálvese quien pueda”. Los propietarios de los títulos respaldados en hipotecas fueron descubriendo que no sólo no recibirían los intereses que esperaban sino que ni siquiera conseguirían traspasar esos activos a otros sin antes sufrir un pesado perjuicio económico. La tentativa de venderlos, a cualquiera precio, fue suficiente como para hacer que el valor de dichos títulos cayera en el mercado de forma vertiginosa. A este respecto, Antonia Calvo Hornero (2008) señalaba:

“La consecuencia fue una convulsión general del sistema, al reducirse el precio de los activos por su inmediata liquidación. Rumores sobre firmas de gestores enfrentados a

grandes pérdidas eran suficientes para hundir el precio de esos activos basados en titulización de créditos comerciales u otros activos. Además los activos de alto riesgo añadían una tensión adicional al sistema financiero y, en especial, a la credibilidad del sistema bancario o, al menos, a los bancos más implicados en la crisis, al forzarlos a buscar liquidez para afrontar el problema, lo que transformó la convulsión en una crisis clásica de liquidez” (Calvo Hornero 2008)

Se ha podido comprobar, además, que la desconfianza llegó también a alcanzar otros títulos semejantes, contagiando otros segmentos del mercado de capitales, bajo la idea de que era mejor intentar vender todos esos valores antes de que lo hiciesen otros (Carvalho 2008). Ante este escenario de pánico financiero, los precios de todos los títulos tendieron a declinarse, uno a uno.

Como consecuencia de lo anterior, comenzó la tercera fase de la crisis (crisis patrimonial), que supone el paso a un terreno cada vez más peligroso. Considerando que cualquier empresa y/o institución financiera posee activos (derechos a recibir) y pasivos (obligaciones a pagar), es de esperar que una empresa saludable tenga más activos a recibir que efectivamente obligaciones a pagar. Sin embargo, cuando el valor de los activos se sitúa por debajo del valor de sus obligaciones, el patrimonio neto se vuelve negativo, lo que significa que la empresa es insolvente, o se encuentra en posible proceso de quiebra.

Retornando al caso estadounidense, los bancos e instituciones financieras que habían comprado aquellos títulos respaldados en hipotecas *subprime*, cuando el valor de estos activos cayó significativamente, muchos se declararon insolventes, fallidos, y otros se situaron muy cerca de esa situación. Dado que una gran parte de las instituciones financieras de EE.UU. hizo ese tipo de inversión, todas estaban expuestas en algún grado. En la mejor de las hipótesis, su capital, incluso aunque continuase siendo positivo, disminuyó bastante a causa de la devaluación de sus activos.

Llegados a este punto, siguiendo la visión de Carvalho (2008), coincidieron dos circunstancias en el tiempo. La primera de ellas es que los bancos e instituciones financieras fallidas se vieron obligados a cerrar o a sufrir algún tipo de intervención o a ser vendidos a otras instituciones, que, también con problemas, se negarían a realizar

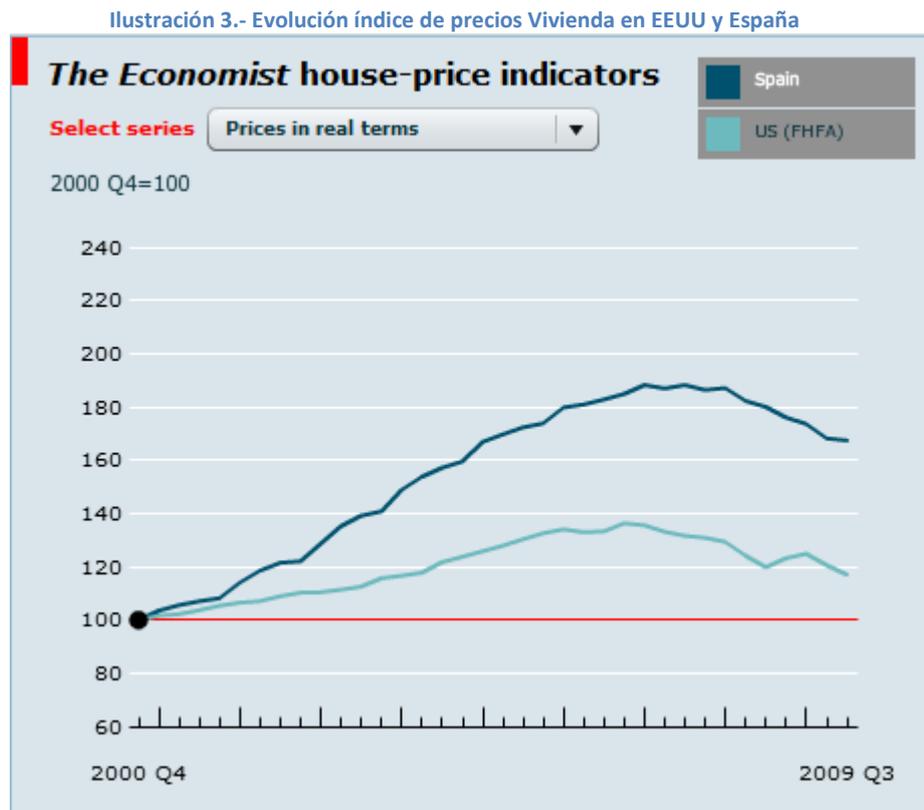
esas adquisiciones si no fueran presionadas por el gobierno o favorecidas con algún incentivo. La secuencia de quiebras, intervenciones y ventas bajo estrés tiende a propagar la desconfianza y el miedo no solo en el mercado financiero, sino también entre la sociedad en general, que pasa a temer por sus economías, ya que nunca se sabe con certeza cuál va a ser la próxima “ficha” en caer. Un ejemplo claro es el de la histórica entidad Lehman Brothers, que tuvo que declararse en quiebra a pesar de que era una de las entidades financieras más fuertes del sector.

La segunda circunstancia está referida a que las instituciones financieras supervivientes se retrajeron, ya que compartían el mismo clima de temor y desconfianza, también justificada porque su capacidad de préstamo había disminuido al contraerse su capital. Como era de esperar, el resultado de todo este proceso es que las instituciones financieras pasaron a prestar menos y, como consecuencia de ello, las empresas quedaron sin capital circulante para producir, los consumidores dejaron de adquirir bienes duraderos por la escasez de crédito en el mercado etc. De este modo, la economía real comenzó su enfriamiento, el crecimiento económico se desaceleró en unos casos o se transformó en contracción en otros, el desempleo creció exponencialmente, y el riesgo de una recesión prolongada se instaló en la economía.

Jaime Caruana (2011), en un informe sobre regulación e innovación ante la crisis financiera, hace referencia a una de las primeras reuniones de expertos internacionales a comienzos de la crisis. Este autor indica que uno de los participantes resumió las causas de la crisis con la gráfica expresión: “Buen provecho”. Según este enfoque, los mercados financieros habían cometido una serie de excesos y tropelías durante la época de bonanza, tomando riesgos excesivos e innecesarios, siendo el momento de realizar una digestión pesada, dolorosa y sufrida. Sin embargo, esta indigestión no solo la ha sufrido el sector financiero sino también todos los actores del sistema económico internacional, empezando por la persona que ha perdido su casa porque no puede pagar las cuotas excesivas de su hipoteca y acabando con el señor que ha tenido que cerrar la empresa de sus abuelos que durante años fue rentable, pero que ahora ha sido engullida por esta crisis.

2.2.2.- Crisis Financiera en España

Antes de analizar como la crisis ha afectado a la economía española, vamos a analizar un gráfico que “*The economist*” ha realizado, estos han estudiado la evolución de los precios teniendo en cuenta la inflación de cada país y haciendo que en este gráfico se puedan comparar dos países, los precios como es natural están medidos en miles de dólares. Nosotros solo vamos a comparar dos, EEUU y España.



Fuente: The economist (2013)

Como se puede observar el incremento real del precio de las viviendas en España fue mayor que el producido en EEUU. Los niveles de EEUU llegaron a rozar los 120.000.-€, en España llegamos casi a los 190.000.-€. Luego si las consecuencias de la crisis fueron terribles en EEUU, en España no iba a ser menos

Sin embargo, el sistema bancario español soportó razonablemente bien la primera fase de la crisis que estalló en el verano de 2007, ya que ni intermedió en la comercialización ni invirtió en productos crediticios complejos o “tóxicos”.

Pero también acabó afectando a la economía española, pues los desequilibrios que había acumulado en la fase de bonanza la hacían particularmente vulnerable a cambios en las condiciones macroeconómicas y financieras o en las propias expectativas sobre la continuidad de ese ciclo expansivo. El crédito concedido, sobre todo el concedido al sector de promoción y construcción inmobiliaria, habían crecido a ritmos difícilmente sostenibles a medio y largo plazo.

Además, esta expansión se financió en buena parte acudiendo a los mercados de renta fija internacionales, ya que los depósitos captados a las familias y empresas españolas no eran suficientes para sostener un ritmo de crecimiento del crédito tan intenso. La crisis financiera internacional precipitó la corrección de los excesos inmobiliarios y de endeudamiento del sector privado que caracterizaron la etapa de alto crecimiento que precedió a la recesión.

El deterioro del escenario macroeconómico y del empleo incidió muy negativamente sobre las finanzas públicas y sobre la situación de las entidades financieras cuyos balances mostraban una mayor exposición al riesgo inmobiliario. España entró en recesión en el segundo trimestre de 2008 y permaneció en esa situación hasta el primero de 2010, fecha en que inició una esperanzadora recuperación que se fue al traste en la segunda mitad de 2011, ante la intensificación de la crisis de deuda soberana y su generalización a un número cada vez mayor de países.

La situación en los mercados financieros estuvo condicionada por el desarrollo de la crisis de la deuda soberana, así como por la debilidad de las perspectivas de crecimiento económico a corto plazo. Entre el mes de mayo y finales de julio de 2012, se recrudecieron las tensiones financieras en el área del euro, afectando con especial intensidad en nuestro país e Italia. El aumento de esta tensión que afectó a España vino motivado por varios factores, incertidumbre política en Grecia, el impacto del adverso entorno internacional, la negativa evolución de la economía real, la situación de las finanzas públicas y las dudas sobre la calidad de los balances de los bancos españoles.

El desplome de la inversión en vivienda es un factor esencial para entender la dinámica y profundidad de la crisis. La inversión en vivienda tuvo una expansión muy intensa en el período de auge, hasta sobrepasar el 12% del PIB, pero para el 2011 recortó su peso en el PIB hasta menos del 7%, por debajo de su mínimo anterior. De hecho, la interacción de la desaceleración de la actividad en el sector de construcción residencial con los efectos de la crisis financiera impidió que los excesos inmobiliarios se corrigieran de forma más gradual. Por el contrario, todos los canales de propagación de los desarrollos en el sector inmobiliario hacia el resto de la economía se activaron, contribuyendo a amplificar la recesión.

La desaceleración en la demanda de vivienda por parte de los hogares en respuesta al endurecimiento de las condiciones de financiación y de deterioro de la confianza provocó una caída en la iniciación de viviendas y en la construcción residencial, así como un cambio en la evolución de sus precios, que empezaron a descender en el segundo trimestre de 2008. La consiguiente reducción de la producción y del empleo en el conjunto de la economía, y la caída de los precios inmobiliarios tuvieron un impacto directo contractivo sobre la renta disponible y la riqueza, lo que desencadenó una serie de efectos de segunda vuelta sobre la inversión residencial, la actividad del sector y de sus industrias complementarias y, nuevamente, sobre el empleo.

Además, las peculiares características del sector de construcción residencial, fuertemente apalancado y con un prolongado período de producción de las viviendas (no inferior a dos años), hicieron que en 2008 y 2009 siguieran construyéndose y terminándose las viviendas iniciadas antes del comienzo de la crisis y que las empresas inmobiliarias acumularan voluminosas deudas, al no poder liberarse de sus cargas financieras mediante la venta de esos inmuebles, siguiendo el ciclo habitual. De esta forma, en esos años emergió un elevado stock de viviendas sin vender, que deprimió los precios y eliminó las perspectivas de una pronta recuperación del sector, conduciendo a un desplome del número de viviendas iniciadas. En esas circunstancias se registraron incrementos sustanciales de la morosidad de las empresas inmobiliarias, la quiebra de algunas de ellas y el deterioro de los balances de algunas entidades bancarias. Esto también ha afectado al consumidor español, que ha visto cómo sus ingresos descendían por la pérdida del empleo, o en su defecto por la morosidad de la

propia empresa en que trabajaban, pues la crisis obligó a muchas empresas a retrasarse en sus pagos a trabajadores.

El funcionamiento del mercado de trabajo es un factor esencial para entender la dinámica y profundidad de la crisis. Como se ha señalado, el nivel medio de la remuneración por asalariado ha aumentado moderadamente desde 2008, pero detrás de este crecimiento se oculta un comportamiento salarial muy expansivo en los años de mayor descenso de la actividad (2008-2009), con crecimientos anuales superiores al 5%, seguido de incrementos prácticamente nulos, aunque estos están determinados por la disminución de los salarios públicos. En el mismo período, sin embargo, el empleo ha caído en más de dos millones de personas y el número de desempleados ha aumentado hasta situar la cifra de parados en casi cinco millones de personas para finales del 2012.

Ilustración 4.- Evolución del Paro en España 2002-2012



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia

Como se puede observar, mientras todo funcionaba razonablemente bien, la economía española, la tasa de paro se mantenía más o menos estable, pero fue a

partir de 2008, cuando la cifra de parados ha comenzado a aumentar de forma incontrolada.

A partir de septiembre de 2008 y tras la quiebra de la compañía de servicios financieros globales Lehman Brothers y las dificultades para refinanciar su deuda en el caso de la compañía aseguradora AIG, los problemas de solvencia se internacionalizaron generando una gran incertidumbre en los mercados y una crisis de confianza. Esta situación provocó una reacción en cadena en la cual se evidenció un endurecimiento del crédito y un aumento en las primas de riesgo de los bonos corporativos. El crédito a los hogares en España, que había crecido a tasas superiores al 20% durante los trimestres finales de la expansión pasó a crecer a una tasa interanual del 5% a finales de 2008. Al mismo tiempo, el crédito a las sociedades no financieras que alcanzó el 30% en 2006 se redujo hasta niveles cercanos al 11% en 2008 (Banco de España 2008).

El consumo privado registró un importante recorte a lo largo del año, convirtiéndose en el componente de la demanda interna que más contribuyó a la desaceleración del PIB en 2008; tras un crecimiento de 2% en 2007 la variación reportada para el último trimestre de 2008 fue de -2.2%, siendo la compra de bienes duraderos el elemento de mayor contracción. Por su parte la demanda externa reportó cifras positivas pero que no fueron significativas; la venta de productos españoles en el exterior creció en un 0.9% para el año 2008 lo que significa una notable disminución si se tiene en cuenta que para el año 2007 éstas habían crecido en un 4.3%. La pérdida de dinamismo de la economía española generó un crecimiento de tan sólo 0.9% para 2008 (Banco de España 2008)

En 2009 la situación se tornó aún más crítica en términos del crecimiento de la economía. Dentro de la demanda interna, el consumo privado experimentó una fuerte caída de 4.9%, debida principalmente a un aumento considerable en la tasa de ahorro; la disminución del empleo promovió expectativas de menor aumento en la renta lo que aumentó la tasa de ahorro en 6% hasta ubicarse en el 18.8% para 2009 (Banco de España 2009) y la economía en su totalidad creció a una tasa negativa de 3.6% (Eurostat 2009). Según el Banco de España (2009), la principal consecuencia de la crisis

económica fue la destrucción de puestos de trabajo (-6.7% promedio en 2009) y el aumento del desempleo. De acuerdo con el mismo informe, el número de desempleados aumentó un 60.2% en 2009 y la tasa de desempleo alcanzó niveles del 20% para comienzos de 2010. En el informe entregado por el mismo Banco en mayo de 2010, se afirma que algo más de 4.6 millones de personas se encuentran en estado de paro, lo que supone un aumento interanual de más de 600.000 desempleados. Otro aspecto que ha cobrado importantes proporciones es el incremento en el déficit fiscal que se ha visto afectado negativamente por la reducción en el recaudo luego de la crisis y con el aumento de los subsidios por desempleo, alcanzando niveles de -11.2% del PIB para 2009. Los problemas de deuda se profundizaron con la política expansiva de gasto a la que recurrió el gobierno.

Sala i Martin (2012) refiriéndose a la deuda española afirmó lo siguiente:

“A fines de 2007 empieza a caer la recaudación fiscal, y a principios de 2008 se dispara el gasto público por culpa de que el gobierno empieza a intentar abrir la billetera. Esto hizo que la deuda de España fuera para el 2010 del orden del 11% del PIB, pero el 100% de los ingresos del Estado (100 mil millones de euros). Aunque la deuda como porcentaje del PIB fuera baja, que alcance todos los ingresos estatales facilita un pánico por la incapacidad que tiene el gobierno de pagar”. (Sala i Martin 2012)

Ante este panorama, y bajo la presión de los demás gobiernos de la Unión Europea de buscar una estabilización de las finanzas públicas del país, el gobierno español debió programar una serie de medidas relacionadas con la sostenibilidad del presupuesto. Dentro de los compromisos pactados se busca reducir en 5.000 millones de euros el gasto público de 2010, lo que corresponde al 0.5% del PIB para alcanzar una disminución de 2.6% del PIB en 2013. Para lograrlo, el gobierno propuso contraer la partida de gastos de personal en un 4% reduciendo la oferta de empleo público y moderando los salarios del sector, así como un recorte del 15% de los gastos corrientes, 13% de las inversiones y 33% de otros gastos y transferencias.

Sin embargo, las medidas adoptadas no calmaron a los mercados que percibían, no tanto la posibilidad de una moratoria en la deuda soberana española, sino su

incapacidad de actuar y hacer las modificaciones requeridas para crecer. La difícil situación de confianza en la economía española se vio empeorada por la baja en la calificación de la deuda soberana por parte de la firma calificadora Standard & Poors. La agencia rebajó en un punto la calificación de la deuda española de AA+ a AA con perspectiva negativa, justificándose en el débil crecimiento esperado en el país entre 2010 y 2016 alrededor de un 0.7% promedio. La firma además exhibió dudas en relación al cumplimiento del pacto de estabilidad y crecimiento acordado por los países de la eurozona de reducir el déficit al 3% para 2013, el año en curso.

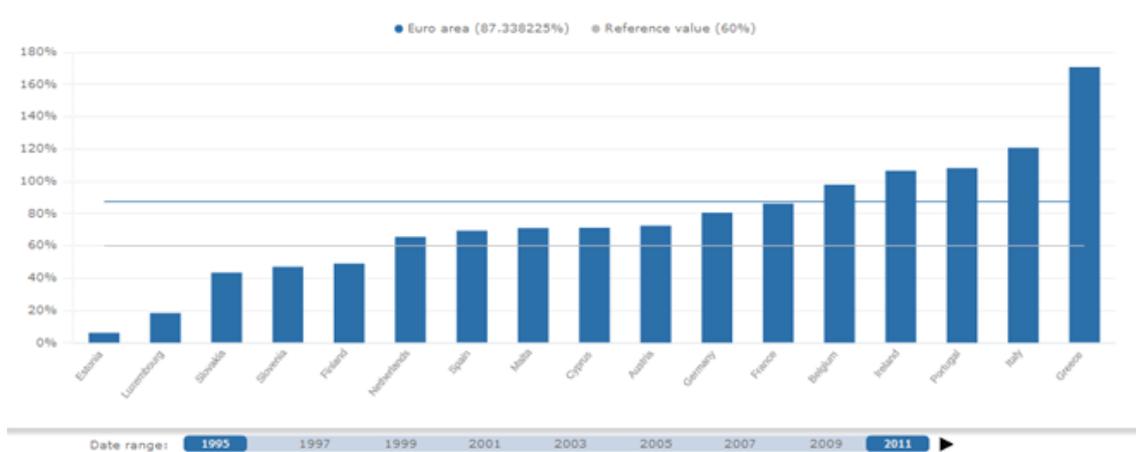
El hecho de pertenecer a una unión económica y monetaria ha obligado a los países en riesgo de crisis a adoptar medidas que controlen las posibilidades de incurrir en mora de los pagos y por tanto, que amenacen la estabilidad de toda la región. Pero un aspecto que debe preocupar también a España es la competitividad, que necesita de la implementación de reformas estructurales. Según Paul Krugman los costos y los precios españoles dejaron de estar en línea con los del resto de Europa luego del boom inmobiliario.

Entre 2000 y 2008 los precios aumentaron en un 35% para los bienes y servicios producidos dentro del país, incremento mucho mayor al evidenciado en Alemania que fue del 10%. Como consecuencia de este diferencial de precios, las exportaciones españolas fueron cada vez menos competitivas en el mercado y una vez más, no se pudo hacer uso de mecanismos de devaluación al no contarse ya con la peseta antes usada como medio de cambio.

Los riesgos de una moratoria de la deuda pública no eran altos, pero el elevado endeudamiento privado se convirtió en el factor que mayores temores desató entre los inversionistas por la posibilidad de cierre de los mercados crediticios que dejara sin capacidad de fondeo a los bancos. Además, el desplome del mercado inmobiliario produjo un incontable inventario de propiedades que pondría en riesgo a los bancos en caso de presentarse una caída en los precios de los inmuebles en su propiedad. La caída en los precios de las propiedades en inventario junto con la reducción de los salarios nominales, que fueron aumentados por los gobiernos socialistas sin que se justificara en aumentos de la productividad, hacen que la presión social se convierta en

un factor que no puede omitirse a la hora de realizar ajustes a la economía. En 2011 y 2012 hubo vencimientos significativos de la deuda europea que obligaron a los países a ir al mercado para refinanciar sus créditos y a enfrentarse a las presiones.

Ilustración 5.- Deuda Soberana por país en el período 2005-2011



Fuente: ESCB y Comisión Europea (Eurographics)

Como se puede observar en el gráfico anterior, la deuda pública española no es de las más altas de la zona Euro, como Francia, Alemania, Portugal o Italia, pero la aceleración del crecimiento de la deuda, generó el pánico en los mercados. Esto se puede observar en el siguiente gráfico que define la deuda pública en los años 1995-2011 en función del % del PIB.

Ilustración 6.- Evolución de la deuda Española respecto al PIB en %. 1995-2011



Fuente: Eurostat. Elaboración propia

Como se puede observar en apenas tres años, se volvió a alcanzar el nivel más alto de 1996, de un 70%. Esta aceleración se empezó a producir en el 2007 aunque fue desde el 2008 al 2009 cuando más aumentó la deuda pública. Saltar de 35% a 70% de deuda pública con respecto al PIB supuso un incremento de 350.000 millones. Los créditos a los bancos (FAAF y FROB) supusieron, el déficit del Estado de años anteriores más los déficit de las Comunidades Autónomas y las entidades locales. Esos déficit proceden del mantenimiento del gasto, los ingresos han bajado ya que la actividad económica ha descendido, produciendo menor recaudación tributaria y a la vez obligando al estado a atender nuevos gastos como las ayudas para el desempleo. Como la deuda que vence se renueva con las nuevas condiciones de tipos de interés, que han aumentado, con lo que se acelera el crecimiento de la deuda.

La prima de riesgo, de la que tanto se ha estado hablando durante la crisis, está muy relacionada con la evolución de la deuda. Es la diferencia entre el interés que se pide a la deuda emitida por un país cuyos activos tienen mayor riesgo respecto de otro libre de riesgo y con el mismo vencimiento. En el caso de España y del resto de países de la Unión Europea, la prima de riesgo es el sobrecoste que exigen los inversores por comprar los bonos españoles en vez de los alemanes, sobre los que en principio no hay duda en cuanto a su reembolso.

Los estados emiten deuda pública a diferentes plazos y vencimientos. Normalmente, se emiten, letras, a plazos inferiores a 18 meses, obligaciones y pagarés, a plazos inferiores a 5 años y bonos, a plazos superiores a 5 años y que pueden llegar a vencimientos a 30 años. Como es lógico, a mayor duración de la inversión, más tipo de interés exigen los inversores, por lo que las referencias usuales, son los bonos estatales a 10 años, como pulso de los tipos de interés y por ende, de los costes financieros que pagan los Estados.

Esto supone un mayor beneficio para el inversor a cambio de asumir mayor riesgo y a España, un coste más elevado para obtener financiación.

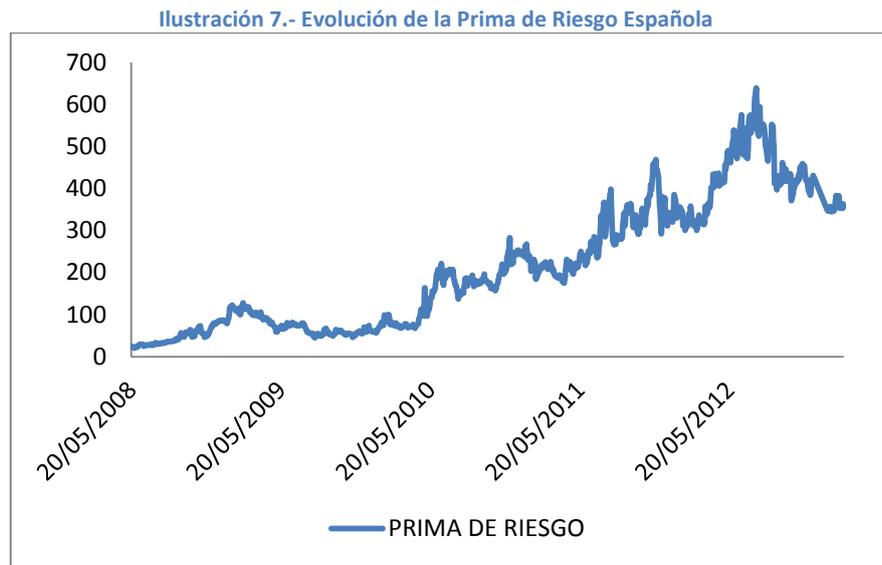
Una vez llegados a este punto es importante que hagamos un inciso y se den algunos detalles sobre la prima de riesgo, como se calcula, algunas de sus características y la evolución de esta en los últimos años. La prima de riesgo española

se calcula restando del interés que se paga por los bonos a diez años españoles el interés que se paga por los bonos alemanes en puntos básicos.

Existen al menos cuatro aspectos que podemos destacar de la prima de riesgo:

- La relatividad de la prima de riesgo o riesgo país es latente. Es decir, si un país paga unos intereses muy bajos por su deuda y otro país los paga muy altos, el riesgo país del segundo es importante frente al primero. Por tanto, la prima de riesgo, es una medida con cara al futuro, pero no con efectos pasado.
- Sí un país disminuye sus costes de financiación porque tenga mayor demanda de su deuda pública, el resto de países verán cómo aumenta su prima de riesgo sin subir el tipo de interés en la misma medida.
- Existe competencia de emisiones de deuda pública entre los propios países de la eurozona aunque no todos tienen las mismas necesidades de financiación.
- En el caso de España, Al tratarse de un diferencial, no sólo importa la debilidad de la deuda española si no también la fortaleza de la deuda alemana, que en estos momentos de incertidumbre se convierte en una inversión de muy baja rentabilidad pero muy segura.

A continuación vamos a observar la tendencia que ha seguido en los años 2008-2012 la prima de riesgo.



Como se puede ver en el gráfico, a partir del año 2010, la subida de la prima de riesgo, ha aumentado en nuestro país hasta llegar al punto más alto durante el pasado 2012, esta subida tan acusada, se puede deber a varias razones:

- La pura especulación. La rentabilidad ofrecida era muy elevada para los inversores.
- El peligro de que no se pague la deuda española, puede ser real.
- Las políticas seguidas por los gobiernos de los últimos años se pueden considerar por los mercados como insuficientes para frenar la caída de la economía española.
- La bajada de la rentabilidad del bono alemán, ha podido crear un efecto ilusión sobre la prima de riesgo de los países que han mantenido su rentabilidad (como en el caso de España).
- El aumento de la prima de riesgo es el descenso en la inversión, ya que los compradores de deuda son más reacios a ella, y optan por valores más seguros. Ello provoca que el PIB descienda, así como que se deje de crear empleo. También afecta a los tipos de intereses, los cuales aumentan trayendo consigo un encarecimiento de la financiación de las entidades financieras del país, las cuales tendrán que ofrecer mayor rentabilidad para colocar su deuda, asociada habitualmente a la del país de origen.

2.3.- Responsabilidad Social y el Sector Financiero

Las entidades financieras se han convertido en los últimos años en actores principales dentro de la actual crisis económica. A pesar de todo ello, el sector financiero ha tenido y seguirá teniendo una estrecha relación con la Responsabilidad Social Corporativa, de hecho, las Cajas de Ahorros son o deberían ser precursoras de la doctrina responsable, pues va implícita en el compromiso social que define su misión.

El concepto de caja de ahorros, fue teorizado por Jeremy Bentham (1748-1832) en el Reino Unido en el siglo XIX. Para Bentham, las cajas de ahorros eran unos instrumentos para mejorar las condiciones de vida de las clases trabajadoras, mediante la remuneración del ahorro y la creación de un nivel de seguridad económica. Durante años este tipo de entidades canalizaban los ahorros de una parte importante de la clase obrera y de los comerciantes (clase media), que no se veían representados por la banca privada, más orientada hacia la alta burguesía y la nobleza.

En España, la introducción de las ideas promotoras de las cajas de ahorros comenzó (RAE 2013) en el trienio liberal (1820-1823), especialmente con el retorno de los exiliados después de la muerte de Fernando VII. Durante años las cajas de ahorros han tendido el segmento del mercado que la banca comercial no quería atender, al pensar que no era rentable, pues solían ser operaciones de cuantías escasas u operaciones con un margen de ganancia muy pequeño para la entidad.

Pero el Real Decreto 2290/1977, del 27 de Agosto, abrió las puertas a la desespecialización de las cajas de ahorros, permitiéndoles realizar las mismas operaciones que la banca. De este modo pudieron entrar a realizar operaciones de descuento de efectos comerciales. Previamente en 1975 se había dado un primer paso hacia la equiparación operativa de las cajas de ahorros y los bancos, cuando se obligó a estas a destinar como mínimo el 50% de sus excedentes líquidos a reservar, siendo anteriormente este porcentaje el mínimo que tenían que dedicar a Obra Social. Con todo ello, el que había sido su sino o razón de ser, quedó aparcado a un lado en pro de la equiparación bancaria y la búsqueda del beneficio.

Las inversiones de las Cajas de ahorro estaban limitadas por la legislación, lo que las hacía menos apetecibles para los inversores que las de los bancos. Sin embargo esta diferenciación en cuanto a las rentabilidades obtenidas por un tipo de entidad y otra, fue reduciéndose paulatinamente conforme la ley se iba haciendo menos taxativa.

Las cajas de ahorros también tenían un componente de cercanía al territorio del cual eran originarias, pues hasta el año 1979 estaba restringida su actividad a lo que se consideraba su ámbito normal de actuación, definido por los límites de la provincia en que radicaba su sede central.

Al romperse esas barreras que limitaban el alcance de las Cajas de Ahorros, este tipo de entidades que por naturaleza tienen un componente social y estaban llamadas a ser guardianas de las prácticas responsables en el sistema financiero, fueron desvirtuando su objetivo inicial.

Por ello, ya que el objeto central de este TFC son las entidades de Banca Ética (que parece ser han cogido el testigo que dejaron las cajas de ahorros, al menos en nuestro país, de estar involucrados en obra social), es importante que se definan algunos aspectos de la RSC, pues vamos a hacer constante referencia a esta durante el TFC, al estar estrechamente relacionada con la ética empresarial. También, para tener un marco global de la relación existente entre el sector financiero y la RSC, es inevitable tratar las actuaciones de economía social.

2.3.1.- Responsabilidad Social (definición e historia)

La Real Academia de la Lengua Española emplea la siguiente definición para referirse a Responsabilidad: “Cargo u obligación moral que resulta para alguien del posible yerro en cosa o asunto determinado”. Esta es solo una de las definiciones académicas de este término, sin embargo nos permite vislumbrar algunos aspectos de la RSC, como es la carga moral implícita (no obligatoriedad) y el posible dolo o perjuicio causado a una parte ajena a la actividad realizada.

A pesar de la variedad de definiciones existentes del concepto Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial¹, vamos a emplear la definición dada por “La Comisión Europea” en el Libro Verde “Fomentar un marco Europeo para la Responsabilidad social en las empresas” que define la RSE, como:

“La integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores”. (Comisión Europea 2001)

Otras entidades de reconocido prestigio internacional han realizado también su propia definición de RSC. Por ejemplo, el Banco Mundial define la RSC como:

“La expresión de un compromiso de las empresas con el desarrollo sostenible, mediante su contribución a la realización de acciones positivas tanto para empresas como para la comunidad, en un trabajo conjunto con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en un sentido amplio.” (RAE 2013)

Otro ejemplo es el del Consejo Empresarial Mundial para Desarrollo Sostenible (en inglés WBCSD, World Business Council for Sustainable Development) (2013), da esta definición de la RSE:

“El compromiso que asume una empresa para contribuir al desarrollo económico sostenible por medio de colaboración con sus empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad, con el objeto de mejorar la calidad de vida”. (WBCSD 2013)

También, según el Foro de la Empresa y la Responsabilidad Social en las Américas (2013):

“La RSE se refiere a una visión de los negocios que incorpora el respeto por los valores éticos, las personas, las comunidades y el medio ambiente. La RSE es un amplio conjunto de políticas, prácticas y programas integrados en la operación empresarial que soportan el proceso de toma de decisiones y son premiados por la administración”. (Foro de la Empresa y la Responsabilidad Social en las Américas 2013)

¹ RSC o RSE: Empleamos el primero para referirnos a grandes corporaciones y el segundo para todas las empresas de forma genérica. Algunos está proponiendo eliminar el adjetivo de Social, con el que nació este término, para hacer hincapié en que se trata de una cuestión económica, con lo que hablan únicamente de Responsabilidad Corporativa (Ramiro, 2009).

The Prince of Wales International Business Leaders Forum (2013), la define como:

“El conjunto de prácticas empresariales abiertas y transparentes basadas en valores éticos y en el respeto hacia los empleados, las comunidades y el ambiente”. (The Prince of Wales International Business Leaders Forum 2013)

El Centro para la Ciudadanía Corporativa del Boston College (2013) emplea los siguientes términos para referirse a la RSE:

“La manera en que la empresa integra valores sociales básicos con sus prácticas comerciales, operaciones y políticas cotidianas” (Boston College Center for Corporate Citizenship 2013).

El Instituto Ethos (2013), de Brasil, sostiene que la RSE es:

“La forma de gestión definida por la relación ética y transparente de la empresa con todos los públicos con los cuales se relaciona, y por el establecimiento de metas empresariales compatibles con el desarrollo sustentable de la sociedad, preservando recursos ambientales y culturales para las futuras generaciones, respetando la diversidad y promoviendo la reducción de las desigualdades sociales” (Instituto Ethos 2013)

A nivel nacional, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA 2013) la define de la siguiente manera:

“El compromiso voluntario de las empresas con la sociedad y la preservación del medio ambiente, desde su composición social y un comportamiento responsable hacia las personas y grupo sociales con los que interactúa.” (AECA 2013)

Asimismo un Foro de expertos en Responsabilidad Social Empresarial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2005) indicó que no solo se trata *“del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes”* sino también de:

“La integración voluntaria por parte de la empresa, en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos, de las preocupaciones sociales, laborales y ambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación y el diálogo”

transparentes con sus Grupos de Interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que derivan de sus acciones.” (Foro de Expertos sobre RSE, 2005)

Sin duda todas estas definiciones nos llevan a concluir que se trata de un conjunto de compromisos que las empresas siguen con carácter voluntario, a fin de mejorar la sociedad a la que pertenecen y su entorno, pudiendo esto convertirse en un valor añadido al cumplimiento de las obligaciones legales y, en definitiva, siendo también una oportunidad de diferenciación y un factor de competitividad para las empresas.

Todos estos compromisos que las empresas desean llevar a cabo para el beneficio común, requieren que previamente se haga una reflexión para descubrir y aplicar los valores y normas compartidos por la sociedad y trasladarlos al ámbito de su actividad. Para ello es esencial el compromiso de la alta dirección y comunicación con los empleados para estructurar un sistema de retroalimentación para la mejora continua.

El concepto de RSC está muy ligado al de sostenibilidad, concepto que la Comisión Brundtland (1987) de las Naciones Unidas definió como la “satisfacción de necesidades del presente sin comprometer las de futuras generaciones”, siendo el fin de la RSC la mejora de la sociedad con la que se interactúa. Por ello, algunos autores indican que la sostenibilidad y la RSC son complementarias, siendo la sostenibilidad el objetivo a alcanzar y la RSC brújula para alcanzar dicho objetivo.

En esta misma línea de pensamiento, acerca de la sostenibilidad de las empresas, John Elkington (1999) un importante autor sobre RSC, emplea el término Triple Balance (*The Triple Bottom Line*) para referirse a la triple dimensión que han de tener en cuenta las empresas a la hora de desempeñar sus actividades para obtener beneficios: el equilibrio económico, social y medioambiental.

Estas iniciativas, de hacer una triple dimensión de las cuentas anuales ha sido propiciada por la creciente presión de ser más transparentes e inclusivas. Por ello muchas organizaciones están eligiendo reportar públicamente sus acciones de sostenibilidad o responsabilidad social empresarial voluntariamente usando este método de triple balance.

Lo que los *stakeholders* esperan de una organización es que reporte no solo sus actividades de sostenibilidad en las que ha tenido éxito, sino también aquellas que no ha podido cumplir aún. Esto, que aparentemente se vería como riesgoso para la reputación, implica por el contrario una muestra de transparencia y responsabilidad, y lo único que genera es mayor credibilidad y refuerza el *branding* de la empresa, pues los beneficios de ser transparentes son significativos. Al tener una mejor medición del desempeño de *The Triple Bottom Line*, la gestión de riesgos mejora y permite una mayor eficiencia operacional, lo cual redundará en mayor confianza por parte del mercado.

Una opinión sumamente interesante acerca de lo idóneo de usar este método a las horas de mostrar que una empresa es sostenible en el tiempo, es la del profesor de Harvard Robert Eccles y su colega Michael Krzus, autores de *One report* (2010). Estos afirman que:

El descrédito global fruto de los juegos y apuestas de ese “casino diabólico”, como se ha dicho, en el que los “señores de las finanzas” han jugado durante años ha hecho que los grupos de interés “ya no se crean” los informes tradicionales. (Eccles y Krzus 2010)

Por ello creen estos autores que el triple balance ayuda a que los grupos de interés tengan mayor confianza. A continuación vamos a analizar mediante una tabla, las tres variables en que se divide el triple balance (*The Triple Bottom Line*).

Tabla 1.- Variables en que se divide la triple cuenta de resultados (The Triple Bottom Line)

Variabes	Medidas	Aspectos
Nivel Financiero	Rentabilidad	Referido no solo a la ganancia, sino a principios y valores en los que se asienta la estrategia o conducta de la compañía, es decir, la sostenibilidad de sus negocios y su capital humano.
Nivel Ambiental	Minimizar riesgos Reducir o eliminar impactos ambientales	El impacto de sus productos u operaciones sobre el ambiente, además de la naturaleza de sus emisiones y desechos y como los está manejando.
Nivel Social	Acciones conforme a las Expectativas de la Sociedad	Entre otros: diversidad étnica y de género, horas de trabajo y salarios, seguridad del personal y su contribución hacia los servicios e instalaciones comunitarias.

Elaboración propia

Si las empresas desean prolongar su actividad en el tiempo, ser rentables y sostenibles, han de desempeñar sus actividades atendiendo los requerimientos de sus *stakeholders* para mejorar su entorno social y medioambientalmente, relacionando de forma muy estrecha la sostenibilidad y la RSC. Para dar atención a estas exigencias de los grupos de interés han de reportarles no solamente los beneficios económicos que pueda o haya obtenido la corporación, sino también los beneficios sociales o medioambientales que pueda generar la actividad.

Como el presente trabajo trata de la Ética en las entidades financieras, es pertinente que hablemos de la relación existente entre los conceptos de Ética Empresarial y RSC. La relación entre ambos conceptos surge de que la RSC es la puesta en práctica de la ética en la empresa asociada a fines comerciales estratégicos.

Para llegar a dicha conclusión, vamos a citar la definición de ética en la empresa que da Adela Cortina (1993):

“La ética de la empresa consistiría en el descubrimiento y la aplicación de los valores y normas compartidos por una sociedad pluralista al ámbito peculiar de la empresa, lo cual requiere entenderla según un modelo comunitario pero siempre empapado de posconvivialismo.” (A. Cortina 1993)

Esta definición nos ayuda a entender que la ética empresarial sería la teoría y la RSC la práctica o puesta en marcha de los valores y normas que la dirección desee implantar.

Ahondando aún más en el concepto de RSC, el Libro Verde (Comisión Europea 2001), anteriormente mencionado, indica que en el concepto de Responsabilidad Social de las empresas se debe distinguir una dimensión interna y otra externa, las cuales vamos a ver detenidamente para identificar *los stakeholders* o grupos de interés que las empresas deben tener presente.

Dentro de la **dimensión interna**, se encuentran las prácticas responsables en lo social que afectan a los trabajadores (la inversión en recursos humanos, la salud y la seguridad, y la gestión del cambio) y las respetuosas con el medio ambiente (gestión de los recursos naturales):

- Gestión de Recursos Humanos: Incluyen el aprendizaje permanente, la responsabilización de los trabajadores, la mejora de la información en la empresa, un mayor equilibrio entre trabajo, familia y ocio, una mayor diversidad de recursos humano, seguir prácticas responsables de contratación, la igualdad de retribución y de perspectivas profesionales para las mujeres, la participación en los beneficios o en el accionariado de la empresa y la consideración de la capacidad de inserción profesional y la seguridad en el lugar de trabajo.

- Salud y Seguridad en el lugar de trabajo: Estas se han dirigido de forma tradicional mediante instrumentos legislativos y medidas ejecutorias. Pero como la tendencia es a subcontratar tareas a contratistas y proveedores, las empresas dependen en mayor medida del comportamiento de sus contratistas en el ámbito de la salud y la seguridad, sobre todo cuando trabajan en las instalaciones de la empresa. Por eso, las empresas ponen condiciones sobre seguridad y salud para poder contratar y a sus proveedores. Estas acciones son complementarias de la normativa y las actividades de control de las autoridades públicas porque tienen también por objeto la prevención.

- Adaptación al cambio: Esto conlleva equilibrar y tener en cuenta los intereses y preocupaciones de todos los afectados por los cambios y las decisiones. Para ello las

empresas deben buscar la participación y la implicación de todos los afectados mediante información y consultas abiertas. En caso de reestructuración deben identificarse los riesgos más importantes y evaluar todas las opciones que permitan reducir los despidos necesarios.

- Gestión del impacto ambiental y de los recursos naturales: La disminución del consumo de recursos o de los desechos y las emisiones contaminantes puede reducir el impacto sobre el medio ambiente. También puede resultar ventajosa para la empresa al reducir sus gastos energéticos y de eliminación de residuos y disminuir los insumos y los gastos de descontaminación.

Respecto a la **dimensión externa** de la Responsabilidad Social, cabe decir que ésta se extiende hasta las comunidades locales incluyendo, además de a los trabajadores y accionistas, a otros interlocutores tales como socios comerciales y proveedores, consumidores, autoridades públicas y ONG defensoras de los intereses de las comunidades locales y el medio ambiente:

- Comunidades locales: La responsabilidad social de las empresas abarca también la integración de las empresas en su entorno local, ya sea a nivel europeo o mundial. Las empresas contribuyen al desarrollo de las comunidades en que se insertan, sobre todo de las comunidades locales, proporcionando puestos de trabajo, salarios y prestaciones, e ingresos fiscales. También interactúan con el entorno físico local.

- Socios comerciales, proveedores y consumidores: Al colaborar estrechamente con sus socios comerciales, las empresas pueden reducir la complejidad y los costes y aumentar la calidad. Cuando adoptan prácticas responsables en el ámbito social y medioambiental, todas las empresas deben respetar la legislación comunitaria y la normativa nacional en materia de competencia.

- Derechos humanos: Las empresas se enfrentan a cuestiones complicadas, por ejemplo el modo de determinar qué responsabilidades caen dentro de su competencia y no de los gobiernos, cómo asegurarse de que sus socios comerciales están respetando los valores que ellas consideran fundamentales, y cuál es el enfoque que deben adoptar y cómo trabajar en países donde son frecuentes las violaciones de los

derechos humanos. Cada vez hay más empresas y sectores que adoptan códigos de conducta en materia de condiciones laborales, derechos humanos y aspectos medioambientales, dirigidos en particular a sus subcontratistas y proveedores. Lo hacen por diversas razones, especialmente para mejorar su imagen empresarial y reducir el riesgo de que los consumidores reaccionen negativamente.

- Problemas ecológicos mundiales: Debido al efecto transfronterizo de muchos problemas medioambientales relacionados con las empresas y a su consumo de recursos en el mundo entero, éstas son también actores en el medio ambiente mundial. Por ello, pueden tratar de obrar con arreglo a su responsabilidad social tanto a nivel europeo como internacional. Por ejemplo, pueden fomentar la reducción del impacto ambiental de sus actividades a lo largo de su cadena de producción en el marco del planteamiento PIP y hacer mayor uso de herramientas europeas e internacionales vinculadas a la gestión y a los productos. La inversión y las actividades sobre el terreno de las empresas en terceros países pueden tener efectos directos sobre el desarrollo económico y social de dichos países.

Un aspecto que ha influido negativamente en la capacidad de los Estados para regular con sus políticas públicas el mínimo de dignidad que representa el respeto a los Derechos Humanos, los derechos civiles y políticos, así como los económicos, sociales y ecológicos, ha sido la globalización económica. Esta situación de apertura de la economía ha hecho que la soberanía que algunos países tradicionalmente consideraban exclusiva, en este contexto internacional se ha vuelto muy relativa y la única manera que han encontrado las empresas de mantener su competitividad según algunos autores es realizando prácticas poco responsables. Este contexto de globalización ha conducido a dos visiones opuestas:

Visiones de la globalización:

- 1.- A favor de la Globalización: La racionalidad económica.
- 2.- Contra la Globalización: La justicia social.

1.- A favor de la Globalización:

La teoría económica demuestra que la asignación de recursos escasos la realizan las fuerzas de la oferta y la demanda y que el equilibrio de la oferta y la demanda normalmente producen una asignación eficiente de recursos.

Uno de los pioneros de la Globalización fue T. Levitt que en un artículo que publicó en la Harvard Business Review titulado “Los peligros de la responsabilidad social” (1958), definió que la única función de las empresas es su actividad económica (el negocio es el negocio), advirtiendo de los peligros de una artificiosa asignación de responsabilidades a las empresas; especialmente en términos de competitividad. También es muy famosa la frase de Milton Friedman de que la única responsabilidad social de la empresa es ganar dinero.

Los defensores del neoliberalismo argumentan también que si se consiguiera identificar un claro marco moral de referencia para empresas, su aplicación voluntaria para algunas de ellas y la no observancia de otra, reduciría la eficiencia empresarial de las primeras frente a las segundas, lo que las llevaría a la quiebra y a su extinción. Estos autores llaman a esto “Irresponsabilidad Social”.

2.- Contra la Globalización:

Frente a las teorías neoliberales, Galbraith o los Keynesianos oponen las leyes y los procesos políticos como los únicos instrumentos fiables para garantizar la estabilidad económica, el empleo y la justicia social. La crítica de Amartya Sen sobre el distanciamiento entre ética y economía como uno de los factores que más ha influido en el empobrecimiento de la economía, ha adquirido un amplio reconocimiento en los últimos tiempos, según Sen: *“La teoría económica convencional identifica la racionalidad con la maximización del propio interés”*. Añade además que *“el hombre puramente económico es esencialmente un imbécil social”* (Sen 2003).

Para los opositores de la globalización, esta no hace más que aumentar el riesgo (cualitativo y cuantitativo) de las externalidades negativas desde el momento que determinadas externalidades puedan afectar a otros que se encuentran fuera de ese

entorno y que no tienen capacidad de negociación o de dialogo para evitar esas externalidades.

En medio de estas dos tendencias se encuentra la sociedad civil como elemento catalizador entre Estado y Mercado. Es esa sociedad civil la que desde hace algunos años está exigiendo a las empresas algo más que un simple producto o servicio de buena calidad a un precio razonable. Cuando una organización cumple con las expectativas sociales, esta se puede definir como una empresa responsable. Pero cuando incumple, cuando no da la talla moral esperada (lo esperado por la sociedad civil), la organización pierde credibilidad, reputación, queda deslegitimada y finalmente pierde su apoyo social, con lo que tiene menos recursos para competir.

2.3.1.1. Marketing Social

El concepto de Marketing social data de julio del año 1971 y lo utilizaron Kotler y Zaltman, para aplicar el uso de los postulados y técnicas del marketing comercial, en campañas de bien público o la difusión de ideas que beneficien a la sociedad (Kotler y Zaltman 1971).

Desde entonces, este concepto se utiliza para referirse al diseño, la puesta en práctica y el control de programas conducidos por un grupo (agente de cambio) que tienen como objetivo, promover una idea o práctica social en una determinada comunidad (los destinatarios), implicando consideraciones de planificación de producto, precio, comunicación e investigación.

La humanidad ha realizado marketing social desde hace siglos, algunos ejemplos de los esfuerzos realizados por influir de forma positiva en la sociedad a través del marketing social son los siguientes:

- Grecia y Roma clásicas: las campañas realizadas por algunos patricios para obtener adeptos para la liberación de esclavos.
- Edad Media y Renacimiento europeos: Humanización de la guerra y de las campañas de conquista.
- Inglaterra Victoriana: Humanización del trabajo infantil, lucha por el sufragio femenino, evitar el encarcelamiento de deudores, etc.

- Siglo XIX norteamericano: Abolición de la esclavitud en EEUU.

Diferencia del marketing social y el convencional, estriba en el servicio promovido:

- Trata de promover una idea social.
- Usa técnicas de marketing comercial para campañas de bien público o ideas que beneficien a la sociedad.
- Es un instrumento apropiado para lograr un cambio de conducta favorable en las personas y en la sociedad.

El marketing Social es una extensión del marketing (usas sus herramientas: publicidad, sondeos de opinión, Relaciones Públicas, etc.) pero va más allá del ámbito puramente comercial y trata de detectar y satisfacer necesidad de carácter social, humanitario o espiritual (Kotler 1991).

2.3.1.2. Índices bursátiles éticos

Así mismo, también hay una serie de índices bursátiles éticos o de sostenibilidad, del cual algunas grandes corporaciones se valen (mediante marketing social), para dar a conocer sus capacidades como empresa responsable. Alguno de los más representativos son:

Índices Bursátiles éticos o de sostenibilidad:

- Domini 400 Social Index: USA
- FTSE 4 Good: UK
- Dow Jones Sustainability Group Index: DJSSI (Europa), DJSWI (Mundial)
- ASPI: Francia.
- Calvert Social Index: USA.

➤ Domini 400 Social IndexSM:

Es un índice de capitalización. Supervisa el funcionamiento de 400 empresas de Estados Unidos. El índice consiste en aproximadamente 250 compañías incluidas en el Standard & Poor's 500 Index, aproximadamente 100 compañías grandes que no están incluidas en el S&P 500 pero proveen de representación de la industria, y aproximadamente otras 50 compañías adicionales con características sociales particularmente fuertes.

➤ FTSE4Good:

Es el índice bursátil de sostenibilidad creado por la bolsa de Londres. El FTSE4Good, que se lanzó en julio de 2001, incluye e incorpora a empresas cotizadas de todo el mundo que cumplan con los requisitos preestablecidos por el índice bursátil: prácticas de RSC (responsabilidad social corporativa) en medio ambiente, relaciones con los accionistas y derechos humanos, basados en los principios de inversión responsable.

FTSE4Good, que se revisa dos veces al año (en marzo y septiembre) para aceptar nuevas empresas y excluir las que formen parte del índice y ya no cumplan con los requisitos de sostenibilidad demandados, fue creado con la colaboración de UNICEF, el fondo de la ONU para la infancia, y emplea información que provee EIRIS, el Ethical Investment Research Service (servicio de investigación de inversión ética).

Este índice está conformado por los índices regionales FTSE4Good Global Index (para empresas de todo el mundo), el FTSE4Good USA Index para empresas norteamericanas, el FTSE4Good Europe Index y, finalmente, la versión japonesa, FTSE4Good Japan Index.

Hace algunos años FTSE Group y Bolsas y Mercados Españoles (BME) crearon el índice FTSE4Good IBEX. El índice se compone de valores pertenecientes al índice IBEX 35 y al índice FTSE Spain All Cap, que cumplen con los criterios de buena práctica en responsabilidad social corporativa. Estas compañías trabajan por la sostenibilidad medioambiental, el desarrollo de relaciones positivas con los grupos de interés de la compañía y el apoyo y preservación de los derechos humanos universales.

El objetivo de este índice es:

- Permitir a los inversores responsables identificar e invertir en compañías que cumplen a nivel global los estándares de RSC
- Para ofrecer a los gestores de fondos un índice de referencia de Inversión Responsable y una herramienta para el desarrollo de productos de IR como fondos de inversión, productos estructurados y ETFs.
- Como una solución para los gestores de fondos de pensiones, a los que pronto la legislación española les exigirá que inviertan un porcentaje de los fondos públicos de pensiones en RI
- Para permitir a los inversores capitalizar los beneficios de una buena RC (por ejemplo, ecoeficiencias, una imagen de marca mejorada, etc.)
- Servir como una herramienta de compromiso para motivar a las compañías para que sean más responsables.

En la siguiente tabla podemos observar los cinco primeros puestos del índice FTSE4GOOD IBEX, en el que destaca Telefónica como empresa más “responsable” seguida por dos bancos (Santander y BBVA) y dos empresas del sector energético (Iberdrola y Repsol), las cuales a pesar de vender la imagen de empresas respetuosas con el medio ambiente, por el simple hecho de encontrarse en el sector energético, se puede poner en duda su “responsabilidad”.

Tabla 2.- Cinco primeros componentes del Índice FTSE4GOOD IBEX

PRIMEROS 5 COMPONENTES DEL ÍNDICE FTSE4GOOD IBEX			
Nombre	Supersector	Capitalización (mil €)	Ponderación %
1 Telefonica	Telecomunicaciones	7.910	10,11
2 Banco Santander	Banca	7.316	9,35
3 BBVA	Banca	6.425	8,21
4 Iberdrola	Petróleo y energía	5.464	6,98
5 Repsol	Petróleo y energía	4.686	5,99
Total		31.800	40,65

Fuente: Bolsas y Mercados. Elaboración propia

Si comparamos las columnas de capitalización y la ponderación del índice FTSE4GOOD IBEX, la capitalización de estas empresas va a la par del índice que tienen asignado, con lo que a primera vista parece que este índice, más que una ayuda a inversores para poder dirigir sus ahorros a empresas responsables, se trata de un mecanismo para encauzar el dinero hacia los mismos de siempre disfrazando esa inversión con una capa de responsabilidad.

➤ DOW JONES:

El propósito de este índice de sostenibilidad es medir el desempeño de fondos administrados y entregar una guía para productos financieros basados en el concepto de sustentabilidad corporativa –una acercamiento a los negocios que busca generar ganancias de largo plazo para los accionistas al tomar oportunidades y manejar el riesgo derivado de cambios económicos, sociales y ambientales. Por lo menos así es como se define en la página del Dow Jones Sustainability Group Index.

➤ ASPI:

Este índice está desarrollado por la empresa Vigeo y está construido a partir de una selección de las 120 compañías cotizadas en la zona euro que consiguen las mejores valoraciones de responsabilidad social, teniendo en cuenta que cumplan determinados requisitos respecto a derechos humanos y laborales medio ambiente, gobierno corporativo, compromiso con la comunidad y comportamiento de las compañías.

➤ Calvert Social:

El índice Calvert Social es un índice bursátil creado por el Grupo Calvert como punto de referencia de las grandes empresas que se consideran socialmente responsables o

éticos. En la actualidad consta de 468 empresas, ponderado por capitalización de mercado, seleccionados de entre aproximadamente 1.000 de las mayores empresas que cotizan en bolsa en los Estados Unidos utilizando los criterios sociales de Calvert.

2.3.1.3. Historia de la RSC

Para hablar acerca de los inicios de la RSC, podríamos pero realmente es un concepto que se remontamos a hace ya 2 siglos. Según la bibliografía existente, se puede considerar sus antecedentes en el s. XIX en el marco del cooperativismo y el asociacionismo que buscaban conciliar eficacia empresarial con principios sociales de democracia, autoayuda, apoyo a la comunidad y justicia distributiva.

En la Inglaterra victoriana surgen empresarios como Robert Owen y otros que simbolizaron muchos de los hilos conductores del pensamiento del siglo XIX sobre el impacto de la Revolución Industrial, demostrando que la producción puede ser eficiente y al mismo tiempo responsable. Owen que comenzó trabajando como ayudante de un fabricante de paños textiles, creó años más tarde una importante comunidad industrial, hoy declarada patrimonio de la humanidad, donde la cooperación y el apoyo mutuo eran las normas. Introdujo diversidad de medidas de bienestar, que comprendían la sanidad pública y la educación, erradicando el trabajo infantil y las condiciones laborales penosas. Aquellos hombres que se podrían definir en aquel entonces como utópicos estaban convencido de que el carácter del hombre era construido por su ambiente y, por tanto, estaban convencidos de que mejorando su entorno los vicios y males que se asociaban a la clase trabajadora (alcoholismo, violencia, agresividad, apatía...) serían suprimidos y sus conductas se modificarían favorablemente.

Un poco más adelante, en 1889 Andrew Carnegie, empresario y filántropo, publicó el ensayo titulado El Evangelio de la Riqueza. En él, Carnegie propone una definición de responsabilidad social basada en dos principios:

- Primero, *“el principio de caridad que consiste en que los miembros más afortunados de la sociedad tienen la obligación de ayudar a los menos afortunados”*

- Segundo, *“el principio de la gestión o tutoría, consistente en que las personas adineradas deben resguardar la riqueza y la propiedad pública”*.

Pero la mayoría de autores sitúan el origen de manera formal del concepto de responsabilidad social de la empresa en los años veinte al hablar del principio de caridad- la filantropía ya no como acción individual (del empresario o de los propietarios de la empresa) sino como acción corporativa de la empresa como un todo. Más tarde el principio de caridad se complementó con el principio de administración que instaba a la empresa a que mirara por el interés público en tanto que era responsable de la administración de recursos públicos, que afectaban a distintos miembros de la sociedad, en los años treinta se hace referencia al concepto de Responsabilidad Social (RS), por ejemplo cuando en esa época, Wendell Wilkie dijo: *“ayuda a educar a los empresarios en un nuevo sentido de responsabilidad social”*.

Otros autores sitúan su origen en los años cincuenta, ligado al rápido incremento del tamaño y poder de las empresas americanas, y al papel protagonista que éstas comenzaron a desempeñar en una sociedad que afrontaba problemas sociales urgentes, como la pobreza, el paro, las relaciones entre razas, la degradación urbana y la contaminación (años sesenta y setenta). La responsabilidad social de la empresa se convirtió en un clamor compartido por diversos grupos que exigían cambios en los negocios americanos (Boatright 1993).

Sea como fuere, el término RSC es relativamente reciente, siendo una fecha importante para la historia de la RSC la publicación del libro *“Social responsibilities of the businessman”* de Howard R. Bowen (1953) en el que se establecen de forma clara las primeras definiciones formales de la RSC. Bowen (1953) estudia la relación entre la sociedad y la empresa, indicando como se puede promover la responsabilidad social mediante cambios institucionales, y qué estrategias y políticas empresariales son socialmente responsables y define las responsabilidades sociales de los empresarios como:

“Las obligaciones de los empresarios para seguir políticas, tomar decisiones o adoptar líneas de acción deseables en términos de los objetivos y valores de la sociedad” (Bowen 1953).

Durante los años sesenta y setenta se establece un debate acerca de la conveniencia o no de su aplicación al ámbito empresarial, buscándose diversas definiciones para el concepto RSC. En este contexto existen dos posturas claramente encontradas.

Una primera postura defendía que el único objetivo que debían perseguir las compañías era el beneficio empresarial, por lo que el centro de las preocupaciones de los empresarios debían ser sus accionistas (*shareholders*). Esta postura era defendida entre otros por Milton Friedman (1966), afirmó que:

“Pocas tendencias podrían socavar tan profundamente los fundamentos de nuestra sociedad libre como que los directivos de las empresas asumiesen otro tipo de responsabilidad que no sea generar tanto dinero como fuera posible para sus accionistas” (Friedman 1966).

De acuerdo con este enfoque las políticas empresariales deberían estar encaminadas a la creación de valor para los accionistas y para la compañía, ignorando el resto de grupo y sus posibles intereses.

Frente a esta postura, surge otra corriente de pensamiento en la que se defiende la necesidad de tener en cuenta los intereses y las necesidades de todos los grupos relacionados directa o indirectamente con la actividad de la empresa (*stakeholders*), en cuanto que se veían afectados por dicha actividad. Durante esta época y respecto a esta postura, es destacable el Proyecto de Responsabilidad en la empresa liderado por el abogado, activista y político Ralph Nader. Este presionó durante los años 70 a General Motors para que tomara determinadas decisiones, a través de sus juntas de accionistas. Aunque los inversores responsables representaban sólo un 3% del total, consiguieron que GM publicara un informe social cada año, que estableciera un Comité de Política Social, que se incrementara el número de minorías en los puestos directivos, así como que se comprara a proveedores que pertenecían a grupos desfavorecidos (población negra). (Cavanagh 1990) (Freeman y Gilbert 1992). En esta misma línea nos encontramos con K. Andrews (1968) quien define la Responsabilidad Social como:

“Un compromiso inteligente y objetivo por el bienestar de la sociedad que reprime en el comportamiento individual y de la empresa toda la actividad destructiva, aunque sea económicamente muy beneficiosa y que la encauza hacia contribuciones positivas para la mejora del hombre”. (Andrews 1968)

A finales de los sesenta y en los años setenta se empieza a despertar el interés en los ciudadanos y de la sociedad en general, la cual a raíz de una serie de acontecimientos y conflictos a nivel mundial (apartheid, guerra de Vietnam,...) comienza a darse cuenta del impacto de las empresas u organizaciones puedan tener en su entorno y piden una mayor revisión y control de este efecto.

Al mismo tiempo empiezan a creer que, a través de su trabajo en determinadas empresas o comprando algunos productos, están colaborando con el mantenimiento de determinados regímenes políticos, o con ciertas prácticas políticas o económicas éticamente censurables, y se empiezan a desarrollar diversas iniciativas con el fin de ejercer una presión a las empresas, sobre todo en Estados Unidos donde el mundo empresarial se enfrenta a diferentes presiones por parte de los ciudadanos, a raíz de diversos escándalos de índole económico, social y ambiental.

Durante los años 80, se empiezan a realizar estudios empíricos sobre filantropía, y la relación entre responsabilidad social y resultados financieros. Durante esa década, las empresas toman el relevo a los Estados como agentes principales de la actividad económica, la contribución al desarrollo y la creación de bienestar.

Son años donde priman las doctrinas basadas en la iniciativa privada y la búsqueda de la máxima rentabilidad. Pero, junto a esta expansión del capitalismo, también comienza a desarrollarse el concepto de ética empresarial. Cada vez con mayor frecuencia se producen reacciones o protestas de la sociedad por los perjuicios medioambientales que producen algunas empresas (como el caso de la catástrofe ecológica producida por el petrolero Exxon Valdez).

El economista A. Carroll (1984) en un artículo fundamental para el desarrollo de las teorías sobre las responsabilidades empresariales, diferenciaba entre las responsabilidades económico-legales (rol económico) y responsabilidades ético-

filantrópicas (rol social) frente a la corriente de algunos autores que sostienen que la responsabilidad de una empresa es con sus accionistas y por lo tanto, defiende que el rol económico (la elaboración de buenos productos y la generación de beneficios) es la única responsabilidad que tienen las empresas.

En 1.991 desarrolló la Teoría de la Pirámide que plantea cuatro clases de responsabilidades sociales de las empresas, vistas como una pirámide. Hay responsabilidades que se encuentran en el fondo de la pirámide y que son, por tanto, la base sobre la que se apoya otro tipo de responsabilidades (Carroll, *The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders* 1991).

Ilustración 8.- Teoría de la Pirámide (Carroll, 1991)



Fuente: La pirámide de la Responsabilidad Social Corporativa. (Carroll 1991)

La demostración y la posición privilegiada de la responsabilidad económica se percibe en la construcción de la pirámide, señalando que los "beneficios económicos son el motivo primario que incentiva el negocio". De acuerdo con la teoría de la pirámide, la Responsabilidad Social implica el cumplimiento simultáneo de las responsabilidades económica, legal, ética y filantrópica. En otras palabras, la Responsabilidad Social debe llevar a la empresa a obtener ganancias, obedecer la ley, ser ética y comportarse como un buen ciudadano corporativo.

A partir de los años 90, en la última etapa histórica de la RSC, ha sido cuando este concepto ha tenido mayor calado en las empresas de la UE, especialmente a través de la Comisión Europea y el Estado, sobre todo por la preocupación generada por los grandes casos de fraude sucedidos en Europa (caso Parmalat).

En el año 1999, el Secretario General de la ONU, Kofi Annan anunció la idea de crear un Pacto Mundial como una iniciativa de compromiso ético destinada a que las entidades de todos los países acojan como una parte integral de su estrategia y de sus operaciones, diez Principios de conducta y acción en materia de Derechos Humanos, Trabajo, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción. Con más 10.000 entidades firmantes en más de 130 países, se ha convertido en la mayor iniciativa voluntaria de responsabilidad social empresarial en el mundo, además está promovida desde la ONU.

Los diez principios del Pacto Mundial son:

1. Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia
2. Las empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices en la vulneración de los derechos humanos
3. Las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva
4. Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción
5. Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil
6. Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación
7. Las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente
8. Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental
9. Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente
10. Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas extorsión y soborno

Posteriormente a nivel institucional de nuestro continente, el Consejo Europeo se marcó el objetivo estratégico de convertir la Unión Europea en la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, antes del 2010, y como resultado, la Comisión Europea presentó en 2001 el Libro Verde (Comisión Europea 2001) para fomentar un marco europeo de RSE (mencionado ya anteriormente), abriendo un debate sobre cómo impulsar esta responsabilidad en el ámbito europeo e internacional.

En 2005 en España, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales crea el Foro de Expertos en RSE. Como resultado de la labor desarrollada por este Foro, hoy contamos con el Informe del Foro de Expertos en RSE, que recoge las seis sesiones de trabajo que

se llevaron a cabo desde su constitución y en 2008 el Gobierno aprueba la creación del Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (CERSE).

En el año 2011 se aprueba la Ley de Economía Sostenible (Justicia 2011), que incluye en dos de sus artículos (el art. 34 y 39) el término RSC de forma explícita en una ley. En el artículo 34 se hace referencia a que sociedades mercantiles estatales y las entidades públicas empresariales adscritas a la Administración deben adaptar sus planes estratégicos de tal forma que contemplen la elaboración de memorias de sostenibilidad, la orientación de la gestión medioambiental hacia el EMAS (el EMAS es un sistema de gestión ambiental diseñado por la Unión Europea) y el favorecimiento de principios y prácticas de RSE, en especial aquellos relativos a la promoción de la integración de la mujer, de la igualdad efectiva entre mujeres y hombres y de la plena integración de las personas con discapacidad.

El artículo 39 hace referencia a la promoción de RSE por parte de la Administración Pública, tanto en empresas grandes como en medianas y pequeñas, poniendo a disposición de las mismas una herramienta de autoevaluación en RSE acorde con los estándares internacionales en la materia. También se establece que estas hagan públicos sus resultados en materia a través de un informe en el que se deberá especificar si la información contenida en él está avalada o no por una tercera parte. Para el caso de empresas con más de 1000 asalariados, este informe habrá de entregarse obligatoriamente al Consejo Estatal de RSE para seguir la evolución de la empresa en materia de RSE. Así mismo, cualquier empresa podrá solicitar ser reconocida como socialmente responsable, una vez haya cumplido una serie de requisitos que establecerá el Consejo Estatal de RSE.

2.3.2.-Economía Social

Hemos definido la RS como la integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus relaciones con sus interlocutores, más allá de los resultados económicos. En este sentido las empresas de economía social son, por su organización y sus actividades, precursoras de la Responsabilidad Social.

La expresión "Economía Social" proviene del s. XIX tiene sus raíces en el asociacionismo obrero y las utopías de Robert Owen, Henri Saint-Simon, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon y otros como Philippe Buchez (J. L. Monzón 1992).

En 1830 Charles Dunoyer publica en París *Traité d' économie sociale* y en la misma década ya se enseñaba en Lovaina. Desde entonces hasta finales de siglo, la Economía Social no pretende ser, ni más ni menos, que otra forma de hacer política económica (Gueslin 1987)

La época histórica en la que se desarrolló este concepto corresponde con los comienzos de la revolución industrial en Europa y podemos distinguir cuatro escuelas de pensamiento:

a) La escuela socialista, fundamentalmente socialismo utópico, con Robert Owen, Cooperativa de Rochdale, Owen W. Thompson, G. Mudie, W. King y Charles Fourier y los demás citados anteriormente. Toman partido por el factor trabajo frente al factor capital. Proponen la idea de satisfacer necesidades mediante organización colectiva frente a las formas individuales y competitivas. Otros componentes Constantin Pecqueur (1842), François Vidal (1846), Benoît Malon (1833) y Marcel Mauss. Si bien Karl Marx en un principio apoya esta visión, más adelante no la considerará esencial en el proceso de transformación de la sociedad.

b) La corriente social cristiana (Philippe Buchez, y otros) que impulsa la acción voluntaria y la gratuidad como solución de los problemas sociales. Apuesta por la dignificación del trabajo y un contenido más humanista de la actividad económica. Frédéric Le Play (1856) su visión es reformista no radical. En Alemania Frédéric-Guillaume Raffeisen funda las primeras cajas rurales de crédito.

c) Los planteamientos liberales que abogan por la creación de entes independientes, privados y separados de instancias estatales, como son los de Charles Dunoyer y Frédéric Passy quienes sitúan la libertad económica por encima de todo y rechazan las eventuales injerencias del Estado. Podemos asociar con matices a este pensamiento a León Walras, Stuart Mill (Inglaterra), Hermann Schulze (Alemania) y Luigi Luzatti (Italia) entre otros.

d) La llamada escuela solidaria, que aunque próxima a ideas socialistas prefiere desvincularse de todo tipo de connotaciones políticas, de iglesias, pretendiendo mantener una autonomía de los diferentes agentes del sector, ni acatar sus dictados. Sus autores Auguste Ott (1892), discípulo de Buchez y Charles Gide de la escuela de Nîmes, se propugna la abolición del capitalismo y del proletariado sin sacrificar la propiedad privada ni las libertades heredadas de la Revolución Francesa.

La Comisión de las Comunidades definió la economía social en su comunicación de diciembre de 1989 al Consejo, diciendo que "una empresa pertenece a la economía social si su actividad productiva se basa en técnicas de organización específicas; técnicas que se fundamentan en los principios de solidaridad y participación".

El autor José Barea definió la economía social como aquella que comprende empresas que actúan en el mercado con la finalidad de producir bienes y servicios, asegurar o financiar, pero cuya distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio; el peso y la toma de decisiones es igual para todos los socios y no en función del capital aportado por cada uno de ellos (J. Barea 1991)

El término de Economía Social no es el único que se utiliza para referirse al amplio sector de empresas y organizaciones cuya actividad se desarrolla entre la economía pública y la economía capitalista, se utilizan otras denominaciones, "Tercer Sector", "tercer sistema", "economía alternativa", "sector voluntario", "Sector No Lucrativo", "non profit organizations", "economía solidaria".

El enfoque teórico non profit organizations NPO (Weisbrod, 1975, Weisbrod, 1977) considera Tercer Sector aquellas entidades privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir sus beneficios a las personas que las controlan, teniendo que destinarse los mismos, bien a la realización de sus objetivos, bien a la ayuda de personas que no ejerzan ningún control sobre la organización.

El resultado es que los agentes de la economía social son aquellos que reúnan las siguientes características:

- a) No tienen nada que ver con la economía pública.
- b) Pueden obtener beneficios de su actividad productiva.
- c) Necesitan capital para desarrollar su actividad de producción, comercialización, distribución, etc.
- d) Las relaciones que se dan entre capital y la atribución del beneficio es uno de los condicionantes para que una empresa se considere o no incluida en la economía social. Si entre capital y atribución del beneficio no existe relación alguna de carácter directo, de relación de proporcionalidad u otra causa, podemos decir que el agente en cuestión pertenece a la economía social, mejor dicho, puede pertenecer a la economía social.
- e) La toma de decisiones no ha de estar relacionada directamente con el capital, sino que ha de estar ligada a los socios propietarios de la empresa; en definitiva se trata de hacer realidad el principio de un hombre un voto como consagración de la toma de decisiones dentro de la economía social.

Tomando como base el concepto que hemos usado de economía social y las características de las empresas que componen este sector, podemos señalar a diferentes grupos de agentes económicos que, perteneciendo al sector empresarial, se incluyen en el sector de la economía social en España. Podemos distinguir las sociedades no financieras, las instituciones de crédito y las empresas de seguros.

a) Las sociedades no financieras: Comprenden el conjunto de empresas cuya función principal consiste en producir bienes y servicios no financieros destinados a la venta. Dentro de este sector la Contabilidad Nacional incluye las sociedades cooperativas, las Sociedades Agrarias de Transformación y las Sociedades Laborales.

b) Las instituciones de crédito: Comprende el conjunto de empresas cuya función principal consiste en financiar, es decir, reunir, transformar y distribuir disponibilidades financieras. La Contabilidad Nacional incluye en dicho sector las Cooperativas de Crédito y las Cajas de Ahorro.

c) El sector de los seguros: Comprende el conjunto de empresas que ejercen, a título principal, la función de asegurar, es decir, transformar riesgos individuales en riesgos colectivos, constituyendo normalmente reservas técnicas de seguro. Las Sociedades Mutuas de Seguros, las Cooperativas de Seguro, las Entidades de Previsión Social y las Mutuas Patronales de Accidentes de Trabajo forman, en principio, parte de dicho sector.

La visión más extendida del sistema económico en los países desarrollados es la visión neoclásica-keynesiana, según esta visión existen dos sectores institucionales:

- Sector privado (identificado con el sector capitalista). Al sector privado se le suponen las ventajas de producción eficiente de bienes y servicios aunque se le reconocen una serie de deficiencias, que son los fallos del mercado.

- Sector público, que da soluciones a los fallos del mercado a través de la política económica.

Esta visión es muy simplista y como sabemos hay un gran número de entidades que no encajan en la anterior lógica neoclásica-keynesiana, así pues estamos hablando de Cooperativas, mutualidades, asociaciones, etc., Tercer Sector, en definitiva, que tienen su propio espacio en el sistema económico, mejorando su funcionamiento, aliviando tensiones y problemas, generando nuevas oportunidades para la sociedad, portando determinados valores, que confieren al ser humano y a lo social, frente al mercado y al capital, nuevos cauces organizativos para formar otro modelo de desarrollo económico y estilo de vida de la Humanidad.

Así la Economía Social se ha revelado como un sector institucional particularmente eficaz en el desempeño de diversas funciones económicas como son las siguientes.

Funciones económicas de la Economía Social

- 1.- Distribución más igualitaria de renta y riqueza.
- 2.- Desarrollo económico endógeno.
- 3.- Autonomía de los territorios.
- 4.- Corrección de desequilibrios del mercado de trabajo.
- 5.- Oferta de servicios de bienestar social.
- 6.- Estabilización económica.
- 7.- Desarrollo sostenible.

1.- Distribución más igualitaria de la renta y la riqueza.

El sector de la Economía Social tiene los mecanismos para distribuir más igualitariamente a la renta y la riqueza, así:

- En las Cooperativas, sus reglas de distribución de beneficios, que priman a las personas, al uso de los servicios y al factor trabajo frente al capital.
- En las organizaciones altruistas, sus servicios genuinos de redistribución, que son el voluntariado y las donaciones privadas.

2.- Desarrollo económico endógeno.

Las entidades de Economía Social tienen más capacidad para promover el desarrollo económico endógeno y especialmente donde no lo consiguen los otros dos sectores institucionales. Esto se debe a lo siguiente:

- Tienen mayor propensión a reinvertir los beneficios en el mismo territorio que los genera, promoviendo procesos de acumulación a nivel local.
- Su capacidad para movilizar recursos existentes a nivel local.

- Su capacidad para crear y extender una cultura emprendedora y tejido empresarial.

- Su capacidad para engarzar la generación y/o ampliación de actividad económica con las necesidades locales (p.e. servicios de proximidad) y/o con el tejido productivo local.

- Su capacidad para mantener actividades económicas con riesgo de desaparición por falta de rentabilidad (p.e. artesanado) o por la fuerte competencia (industrias tradicionales).

Todo esto en la práctica sirve para activar procesos de desarrollo endógeno en zonas rurales, para reactivar espacios urbanos degradados, para reactivar zonas industriales en declive, aliviando con ello importantes desequilibrios territoriales.

3.- Autonomía de los territorios.

Las decisiones en el proceso económico se van a quedar en la sociedad civil autóctona (frente a los propietarios del capital globalizado que suele ser foráneo), esto se debe al modo de control y de decisión en las entidades de Economía Social, basado en el principio democrático y la participación ciudadana.

Esta autonomía cobra especial importancia en la actualidad, tiempo marcado por la globalización económica y la vulnerabilidad de los territorios.

4.- Corrección de los desequilibrios del mercado de trabajo.

La Economía Social corrige los tres principales desequilibrios del mercado:

- El Paro.
- La Inestabilidad en el empleo.
- La Inempleabilidad y exclusión sociolaboral de los parados.

Tradicionalmente, en España, han sido las Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA) y las Sociedades Laborales (SLab) las que han desarrollado un papel más activo en este ámbito mostrando un carácter anticíclico.

De manera más reciente adquieren papel preponderante las nuevas entidades de Economía Social, como son las Cooperativas sociales y otras entidades voluntarias que se situarían en los llamados nuevos yacimientos de empleo (como son servicios sociales y culturales); estas organizaciones están revelando una gran capacidad creativa en el mercado de trabajo y van desarrollando nuevas concepciones del empleo, desde el trabajo voluntario por horas, hasta nuevas profesiones que de ellos surgen y se regulan a través de nuevos convenios colectivos.

Respecto a la estabilidad del empleo, las empresas de trabajo asociado han mostrado mayor capacidad relativa que las empresas capitalistas tradicionales, además de propiciar colaboraciones de innovación institucional importantes como es el caso de Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) en el País Vasco o Grup Empresarial Cooperatiu Valencià (GECV) en la Comunidad Valenciana.

Tenemos que destacar también que en las Cooperativas el empleo es, además de más estable a nivel relativo, objeto de políticas de reducción de la jornada laboral o redistribución de ésta con mayor facilidad que en el sector capitalista.

Otro punto destacable es la capacidad de las empresas de Economía Social para, especialmente las llamadas empresas de inserción, integrar en el mercado de trabajo a aquellos colectivos con especiales dificultades de empleabilidad como son las personas con minusvalías físicas o psíquicas o las personas con "minusvalías sociales", que son las personas que han sido excluidas del mercado de trabajo durante largos períodos o que han seguido trayectorias laborales y sociales degenerativas en situaciones de marginación y pobreza.

5.- Oferta de servicios de bienestar social

Las entidades de Economía Social presentan, en relación con el sector capitalista, ventajas comparativas de eficiencia en la asignación y producción de importantes grupos de servicios directamente ligados a las necesidades de la Sociedad. Son servicios que están experimentando una fuerte expansión en los últimos lustros y que van a continuar creciendo en el futuro, son: servicios de atención a las personas

mayores, a las personas disminuidas o de cuidado de la infancia, servicios educativos, sanitarios, socioculturales, atención a refugiados y a otros colectivos desfavorecidos.

El fallo asignativo del sector capitalista proviene, en unos casos, de la existencia de situaciones de información asimétrica entre oferentes y demandantes, que le da al oferente capitalista el incentivo de explotar la ventaja informativa y que lo traduce en un empeoramiento del nivel y calidad del servicio ofrecido; el incentivo citado desaparecerá en las Entidades de Economía Social al existir identidad entre oferente y demandante y no distribuirse los beneficios en caso de una organización no lucrativa.

En otras ocasiones el fallo asignativo del sector capitalista se produce por tratarse de demandas no solventes con escasa capacidad económica, lo que desincentiva al oferente capitalista al no poder maximizar sus beneficios.

Serán, en definitiva, las Entidades de Economía Social las que tendrán la capacidad de dar servicio a sus socios o a la colectividad, sin ánimo de lucro, y tendrán la capacidad de movilizar al voluntariado y motivar a los posibles donantes, de esta manera podrán soslayar estos fallos de mercado que hemos nombrado anteriormente (Información asimétrica y demandas no solventes).

6.- Estabilización económica

Las formas empresariales de Economía Social contribuyen a alcanzar un desarrollo económico sostenido y equilibrado, compatible con la seguridad económica de empresa y empleos. Así como señala (Weitzman, 1987), la economía de la participación, como son las empresas propiedad de los trabajadores, hace que se reduzcan los incentivos a cerrar las empresas y a despedir a los trabajadores en contextos de crisis económica o recesión del ciclo económico.

Otro método utilizado para conseguir estabilidad económica es la transformación o reactivación de empresas tradicionales en crisis en empresas propiedad de los trabajadores.

7.- Desarrollo sostenible

La Economía Social está a favor de fomentar un estilo de vida y de desarrollo de la sociedad respetuoso con el ser humano y con el medio ambiente, de tal manera que en nuestro mundo desarrollado seamos capaces de reproducir los ecosistemas naturales, siendo conscientes de que esto no se conseguirá si no se apuesta por el cambio cultural, de valores y la educación.

Estas aportaciones se han visto corroboradas a nivel científico por varios informes:

- El informe del Parlamento Europeo (Parlement, Commission de l'emploi et des affaires sociales. Rapport sur un modèle social européen pour l'avenir, año 2006, en el que se reconoce explícitamente a la Economía Social como el tercer pilar del modelo social europeo (Chaves y Monzón 2008).

- El informe del Secretariado de Naciones Unidas: Las Cooperativas en el desarrollo social (Naciones Unidas 2007) en el que se reconoce la contribución de las Cooperativas a la promoción del pleno empleo y productivo, su capacidad para luchar contra la pobreza y promover el desarrollo social. Dicho informe afirma que:

“Las Cooperativas facilitan el progreso económico y social de sus miembros mediante iniciativas de autoayuda y la asistencia en la lucha contra la pobreza. Los beneficios y el empleo generados por las Cooperativas permiten que sus miembros alcancen la seguridad económica e impiden que millones caigan en la pobreza. Al ayudar a sostener las oportunidades de ingreso y de empleo, especialmente en las zonas remotas donde las iniciativas del sector público y otras del sector privado tienden a ser débiles o a no existir, las Cooperativas contribuyen a generar medios de vida sostenibles y a fomentar el desarrollo general de las comunidades locales donde funcionan”. (Naciones Unidas 2007)

- La Recomendación sobre la promoción de las Cooperativas de la Organización Internacional del Trabajo año 2002, reconoce la importancia de las Cooperativas para crear empleo, para la promoción de la participación de toda la población en el desarrollo económico y social y para facilitar una distribución más equitativa de los beneficios de la globalización.

En definitiva las Cooperativas y el resto de la Economía Social son un mecanismo corrector de las deficiencias de los dos sectores tradicionales , el público y el privado capitalista, generan valor añadido social, son una herramienta fundamental para la promoción del desarrollo local, constituyendo un vector hacia un modelo de desarrollo social y económico más equilibrado.

Por todo esto, la Economía Social puede ser un instrumento muy útil para solucionar la desigualdad y la pobreza y resulta clave para los programas de colaboración al desarrollo

2.4.-Banca ética

Por lo general se considera que las finanzas son un ámbito en el que nociones con solidaridad o justicia social no tienen cabida, por ello, puesto que vamos a desgarnar la actividad de una entidad de banca ética, es necesario que seamos capaces de diferenciarlo claramente aquellas entidades que podemos catalogar como banca tradicional.

Para empezar, un banco ético o social es aquel que, en el momento que obtiene ingresos para ser sostenible en el tiempo, finanza actividades económicas que tengan un impacto social positivo.

Objetivos de la Banca Ética:

- 1- Financiar Activiades económicas que tengan un Impacto Social positivo.
- 2- Obtener Beneficios (Rentabilidad).

Estos dos objetivos son igual de prioritarios e importantes de manera que estructuran complementariamente el diseño y la actividad de los bancos éticos y solidarios, diferenciándose de los bancos convencionales, que pueden incorporar en algunos de sus productos y/o líneas de negocio criterios éticos y solidarios. La diferencia principal entre la banca ética y la tradicional es que la banca ética no

maximiza los beneficios, sino que tiene en cuenta los costes sociales y medioambientales de los proyectos y de las actividades que finanza.

En el ámbito anglosajón, por ejemplo, la banca ética se conoce con el nombre de *ethical* o de *social banking*, o bien como *community investment*. Es interesante hacer referencia a estos conceptos, pues este último indica cual es el objetivo de las inversiones de los bancos éticos, la comunidad. La actividad de las entidades de banca ética en su entorno más próximo es una de sus características principales, a pesar de que existen unas cuantas entidades de banca ética que han extendido sus operaciones más allá de su ámbito regional de origen.

Las inversiones en la comunidad realizadas por las entidades financieras éticas tienen como objetivo financiar proyectos sociales que no estén favorecidos por las instituciones financieras tradicionales y que impliquen una mejora del bienestar social de colectivos o personas socialmente desfavorecidas.

Existe la idea equivocada en algunos ámbitos de relacionar directamente a los bancos éticos con ONG's u organizaciones sociales. Los bancos éticos son bancos que recogen y captan ahorros y dejan estos dineros en forma de préstamo, pero no se tratan de donaciones a fondo perdido, pues estos proyectos han de ser viables económicamente, además de tener un impacto social.

Podemos hacer una clasificación de las entidades de banca ética en función de sus orígenes o del segmento de actividad al que se dedican:

* Las entidades que se dedican sobre todo a financiar a los más pobres mediante el análisis y la concesión de microcréditos (Grameen Bank).

* Las entidades que tienen como núcleo histórico la banca cooperativa (The Cooperative Bank en el Reino Unido)

* La banca creada por movimientos sociales (Banca Popolare Italiana).

* Banca para financiar proyectos empresariales en el ámbito de la ecología, lucha contra la marginación social, economía alternativa, etc (Triodos, Oikobank).

La idea principal sobre la que gravita la banca ética es que no todas las actividades empresariales o especulativas son aceptables para obtener beneficios. A partir de este compromiso los bancos éticos excluyen ciertas actividades empresariales de su cartera de inversión.

Los negocios que excluyen los bancos éticos son:

- Negocios que por su definición se vinculen con prácticas empresariales consideradas irresponsables, como las relacionadas con el tabaco, el alcohol, la pornografía, el armamento o el juego.
- Negocios que incorporen prácticas injustas desde un punto de vista social de los derechos humanos, como empresas que realizan explotación infantil, explotación de la población del Tercer Mundo o que vulneran los derechos humanos.
- Negocios que incorporen prácticas no sostenibles desde un punto de vista ecológico, como empresas con altas emisiones de gases con efecto invernadero, que contaminan el agua, que producen energía nuclear, destruyen la capa de ozono, producen pesticidas químicos o explotan bosques tropicales.

- Negocios especulativos con lo que renuncian a la posibilidad de tener grandes beneficios a corto plazo, como la inversiones en paraísos fiscales entre otros.

A la vez que emplean criterios para desaprobar diversas operaciones, también tienen una serie de criterios positivos, por lo que exigen a los proyectos que les solicitan financiación una serie de valores que generen impactos sociales que favorezcan o promuevan exigencias éticas no suficientemente atendidas en el ámbito en el que la entidad se encuentra.

Hay diferentes necesidades y demandas sociales modernas que explican la aparición de este tipo de entidades:

- El aumento de la demanda de coherencia entre los valores personales y los de las inversiones propias: Cada vez hay más personas dispuestas a aceptar mayores sacrificios financieros (es decir, recibir menos rendimiento de su dinero), si con esto contribuyen a generar más estabilidad social i un mundo más justo. El continuo goteo de casos de corrupción en las altas esferas políticas y financieras, todo ello aderezado con la crudeza con la que han desahuciado a clientes de sus hogares, han hecho que la sociedad en general esté cada vez más receptiva a estos productos financieros que a los de banca tradicional. Especialmente en este aspecto, la sociedad demanda transparencia en todas las actividades financieras y la banca ética es un ejemplo de ello.
- Demanda de vinculación y contacto directo: Muchos de los bancos éticos que hay alrededor del mundo tienen una fuerte vinculación e implicación con el territorio y la comunidad donde actúan. Son instituciones que surgieron originariamente de las necesidades concretas de la sociedad en que se establecieron. Esta vinculación territorial supone una relación directa y personal entre prestamistas y prestatarios. Los clientes de estos bancos saben de forma clara donde se invierte su dinero, en la comunidad, el barrio,

la ciudad o la región en donde viven. También hay bancos éticos que no tienen definida esta prioridad territorial y se han extendido por diferentes territorios (el caso que estudiaremos en este TFC es un claro ejemplo).

- La urgencia de facilitar crédito a las iniciativas de economía social: La dinámica financiera ha sido durante mucho tiempo una búsqueda de beneficios en mercados de valores alrededor del mundo, quedando la actividad productiva local de pequeñas dimensiones de lado. Aunque esta necesidad por la cual han surgido entidades de banca ética haya supuesto más posibilidades de financiación para sectores de la sociedad con dificultades para llegar a ella, no quiere decir que los bancos éticos no tengan en cuenta la capacidad de devolución del crédito.

Por qué han aparecido los Bancos Éticos:

- Aumento en la necesidad de coherencia entre valores personales e inversiones.
- Que se atiendan necesidades económicas en el entorno más cercano.
- Facilitar crédito a las iniciativas de economía social.

Con todo ello, las entidades de banca ética tienen en cuenta quienes son los destinatarios del crédito, cuales son las condiciones de la provisión y que destinos deber ser apoyados mediante el crédito.

Dentro de banca ética podemos incluir los proyectos bancarios sometidos a la supervisión y control de las entidades de vigilancia, las experiencias locales de ahorro de proximidad, las instituciones microfinancieras o las cooperativas especializadas en el desarrollo rural o en el fomento del aprendizaje.

Se ha dejado muy claro que las entidades de banca ética, deben obtener beneficios, pues al fin y al cabo estos son necesarios para sostener su actividad en el tiempo, no obstante, los beneficios de los bancos éticos son a priori menores que los bancos tradicionales.

Razones de que los beneficios de los Bancos Éticos sean menores que los de banca tradicional:

- Por motivos éticos descartan negocios que son muy rentables, pero que desde el punto de vista ético son irresponsables, injustos o no sostenibles desde el punto de vista ecológico.
- Al evitar negocios especulativos, renuncian a obtener beneficios en el corto plazo. Siendo la orientación de las inversiones de banca ética hacia una economía productiva, apostando por el medio y largo plazo.
- Su actividad crediticia es cara, por el tipo de sector en el que invierten. Los bancos éticos financian empresas y proyectos sociales que a menudo empiezan, por lo que es necesario ofrecer, además del préstamo, formación técnica a los prestatarios y un seguimiento del proyecto durante sus primeros años de funcionamiento.

Los intereses que los bancos éticos pagan a sus ahorradores suelen ser ligeramente inferiores a los ofrecidos por los bancos tradicionales y las cajas de ahorros. Esto se debe a que los beneficios de los bancos éticos son a priori menores que los de las instituciones que operan sin restricciones éticas, por los motivos que hemos mentado anteriormente. Sin embargo, esta diferencia en las remuneraciones a los ahorradores no son significativas cuantitativamente siendo irrelevante para estos por los siguientes motivos:

Las diferencias de rendimientos para los ahorros no son significativas para los clientes de banca ética debido a:

- Se está demostrando que financiar empresas con una gestión y una actividad económica ética es como mínimo tan rentable a largo plazo como el resto de inversiones. Esto es debido a que al aplicar criterios éticos y políticas de sostenibilidad, las empresas financiadas se ven menos afectadas por las inestabilidades del mercado.
- Los clientes de entidades de banca ética no solo miden la rentabilidad desde el punto de vista financiero. Cada vez hay más ahorradores que prefieren recibir menos ahorros a cambio de que tengan la certeza de que sus ahorros no se invierten en actividades contrarias a sus principios.

Otra característica de los bancos éticos tiene que ver con su escasa presencia de sucursales. La principal razón de su escasa presencia física es que su volumen de negocio y sus beneficios, salvo en caso muy especiales, son todavía muy modestos en comparación con los bancos y cajas de ahorro tradicionales. Mantener una red extensa de sucursales es un factor que genera confianza pero que resulta muy caro. Al no poder asumir esta opción, la mayoría de bancos éticos optan por canales de distribución con un alto componente tecnológico, que permiten acceder a un gran número de clientes con costes mucho menores.

Canales de distribución bancaria empleados por los bancos éticos:

- Banca telefónica: Algunas entidades solo distribuyen sus productos a través del teléfono. El movimiento físico de dinero y documentación se realiza a través de cajeros automáticos y servicios de mensajería.
- Banca por internet: Ofrece a los clientes la posibilidad de realizar operaciones con el banco si moverse de casa.
- Banca a través de redes de cajeros: La tendencia actual de la banca tradicional es a que muchas operaciones que se tenían que hacer en ventanilla (ingresos en efectivo, pago de facturas, multas, etc...) se puedan realizar a través de los cajeros automáticos. Las entidades de banca ética se están aprovechando de esta tendencia usando estas redes avanzadas de cajeros automáticos para distribuir sus productos.

Las entidades de banca ética dependen en gran medida de que el dinero prestado se les devuelva. Por ello a la hora de conceder un préstamo, al igual que cualquier entidad bancaria, pide una serie de garantías que reduzcan el riesgo de no retorno del préstamo. Los bancos tradicionales piden garantías reales, que pueden ser hipotecarias, pignoraticias, de valores mobiliarios, de saldos de cuentas corrientes, de certificaciones de obra, de maquinaria, cosechas, semovientes, mercaderías, de letras de cambio y de Imposiciones a Plazo Fijo.

Algunas entidades de banca ética también piden este tipo de garantías (como en el caso de Banca Populares Etica o Triodos Bank) al financiar organizaciones, aunque generalmente se suelen aplicar de forma parcial. Sin embargo, los bancos éticos suelen trabajar con proyectos y personas que se caracterizan por no poder ofrecer las garantías bancarias clásicas, así que reconocen otros tipos de garantías.

Garantías aceptadas por entidades de Banca Ética:

- **Aval técnico:** La garantía no recae en la situación personal de los solicitantes de financiación, sino en la capacidad de generar ingresos de la actividad en sí. Este sistema hace que el banco ético se tenga que implicar en el proyecto para asegurar la viabilidad económica del mismo.
- **Redes de entidades:** Los bancos éticos valoran el que una organización que van a financiar pertenezca a una red o federación de entidades (se puede considerar una garantía informal). Estas entidades de segundo nivel no aportan una garantía real para que su socio acceda a la financiación, pero como conocen bien al prestatario pueden informar al banco ético sobre si la organización es fiable o no.
- **Grupos de Solidaridad:** Se accede a la financiación en grupos, que responden colectivamente del retorno del préstamo. Si uno de los miembros del grupo incumple sus obligaciones, el resto ve reducida la posibilidad de acceder a más financiación. Este sistema se basa en la presión social de los miembros del grupo sobre los posibles morosos y en la exclusión por parte de los miembros este de socios poco fiables (como el no cumplimiento de las obligaciones implica el fin del acceso a más financiación, al formar el grupo solo se elegirían a aquellos compañeros que pueden atender sus obligaciones).

Durante el desarrollo de este punto, hemos podido ver algunos aspectos que nos permiten ahondar y conocer mejor el mundo de la Banca Ética y las diferencias existentes entre esta y la tradicional. Hemos visto cuales son los objetivos de la banca ética y como en función de dichos objetivos y en conjugación a unos valores éticos existen una serie de negocios o actividades las cuales no financias. También vimos cuales han sido algunas de las razones que han propiciado su aparición y como a pesar de los beneficios menores que reportan a sus clientes, por qué no son significativos para ellos. En una última parte del desarrollo también se ha hablado de los canales de distribución que emplean y el tipo de garantías que aceptan para realizar operaciones.

También respecto a las actividades éticas que realizan este tipo de entidades, hay otros bancos que aunque no entran en la definición de bancos éticos, sí que tratan de llegar al mismo segmento que la banca ética, para ello se vales en Inversiones Socialmente Responsables.

El mercado cada vez más valora los activos intangibles de la empresa: reputación, buen gobierno, sostenibilidad, y las nuevas estrategias empresariales van dirigidas a gestionar adecuadamente estos activos para atraer nuevo capital e inversión. La ISR pretende participar en la restauración de la confianza del sistema y de transparencia de los mercados, proporcionando al gestor una herramienta de control de riesgos que le permita seleccionar mejor sus inversiones.

Joan Enric Ricard y Miguel Ángel Rodríguez (2003) dan razones por las que las ISR son preferibles en muchas ocasiones a las inversiones tradicionales;

“La ISR ofrece la misma rentabilidad que la inversión convencional. Este argumento es muy significativo, ya que permite a los inversores potenciales decantarse por la ISR sin tener que “pagar” un precio por ello. Numerosos estudios empíricos realizados demuestran que no hay diferencias significativas entre el rendimiento de la ISR y las inversiones convencionales. En términos nominales, la rentabilidad de la ISR suele ser superior a la inversión convencional; cuando se realizan los cálculos ajustando el nivel de riesgo, esta diferencia se compensa ya que la ISR suele presentar índices de volatilidad algo superiores”. (Ricart y Rodríguez 2003)

Podemos definir las inversiones socialmente responsables como aquellas que a los tradicionales criterios financieros añaden criterios sociales y medioambientales permitiendo a los inversores combinar objetivos financieros con valores sociales, vinculados a ámbitos de justicia social, desarrollo económico, paz y medio ambiente.

Dependiendo del grado de compromiso del inversor nos encontramos con una serie de productos financieros muy diversos. Desde instrumentos financieros

convencionales, que simplemente tratan de discriminar la inversión a favor de empresas y organizaciones socialmente responsables, participando en ellas a través de los mercados financieros; hasta fórmulas de financiación más alternativas para proyectos de cooperación. Según la naturaleza del instrumento pueden consistir en:

- Préstamo o créditos (rotatorios o microcréditos).
- Fondos de garantía.
- Fórmulas de participación directa en el capital (capital-riesgo u operaciones de canje de deuda por desarrollo)
- Inversión en empresas mediante adquisición de valores de forma individual o colectiva.
- Financiación de proyectos o actividades específicas como cultivos biológicos, comercio justo, crédito a artesanos, etc...
- Emisión de depósitos o créditos solidarios.

Se suelen distinguir cuatro tipos de fondos de inversión en función de la evolución histórica y características de los mismos:

1. Fondos de primera generación, que sólo tienen en cuenta criterios negativos excluyentes a la hora de seleccionar las inversiones.
2. Fondos de segunda generación, que incorporan criterios positivos y negativos, y dirigen la financiación hacia aquellas empresas con un mejor comportamiento social y medioambiental.
3. Fondos de tercera generación que, además de factores medioambientales y sociales, tienen en cuenta aspectos relacionados con la organización y gestión de la empresa, así como con el papel que desempeña ésta en la comunidad.
4. Fondos de cuarta generación, en los que el fondo presiona activamente a la empresa en temas de responsabilidad social (activismo accionario) dialogando con la ella y ejerciendo su derecho a voto en las juntas generales de accionistas

La profesora Marta de la Cuesta, profesora titular de Economía Aplicada de la UNED y Colaboradora del área de RSC e inversiones éticas de Economistas sin Fronteras, habla de dos tipos de fondos de inversión responsable, los Fondos de Inversión Éticos y los Fondos de Inversión Solidarios y afirma que los siguiente respecto a la diferencia entre ambos:

“Los Fondos de Inversión éticos invierten en empresas que cumplen una serie de criterios sociales y medioambientales, mientras que los fondos solidarios tan sólo se limitan a ceder parte de la rentabilidad generada por sus inversiones en favor de organizaciones benéficas o proyectos sociales o de desarrollo.” (Cuesta 2005)

Esta misma autora afirma lo siguiente respecto de las ISR:

“En consecuencia, lo único que diferencia estos fondos de inversión responsables del resto de los fondos de inversión es que las empresas u organizaciones en las que invierte cumplen una serie de criterios que les permiten ser catalogadas como éticas. Este tipo de fondos garantiza el uso justo y moral del dinero del inversor”. (Cuesta 2005)

Una vez se ha establecido un marco definido para diferenciar las entidades de banca ética, es lógico que hablemos de las experiencias de banca ética más significativas en el mundo y en España.

2.4.1.-Banca ética en el mundo

No solo vamos a hacer referencia a entidades bancarias, sino también a entidades de microcrédito y que promueven las inversiones sociales a nivel internacional. Las más representativas son:

Tabla 3.- Entidades de banca ética más representativas del mundo

Entidades de Banca Ética en el mundo
Banca Popolare Ética
Triodos Bank
JAK
South Shore Bank
Caisse Solidaire Nord-pas de Calais
Grameen Bank
Sewa Bank
ADIE
Okiocredit
SIDI (Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional)
The Cooperative Bank
Charity Bank
Unity Trust Bank
GLS Gemeinschaftsbank AG
Bank für Sozialwirtschaft (BFS)
La Nef
Le Crédit Coopératif

Elaboración propia

Por ello vamos a proceder a realizar un análisis de estas entidades, haciendo mayor hincapié en aquellas que consideramos más representativas.

1-BANCA POPOLARE ETICA



Los orígenes de esta entidad comienzan en el año 1995, con la “Cooperativa hacia la Banca Ética”, una organización que reunía a las mayores organizaciones del Tercer Sector italiano, cooperativas de trabajo, cooperativas sociales, asociaciones de voluntariado, ambientalistas, sindicatos, etc. La idea cuando comenzó la andadura de esta Cooperativa, era recoger el capital social necesario para empezar a actuar como un banco que inicialmente tuviera una dimensión local (entonces la legislación italiana pedía más o menos un millón de euros). Sin embargo, la aceptación por parte de los socios fue tal, que tuvieron que cambiar su idea inicial y prepararse para recoger el

capital social necesario para construir un Banco Popular (un banco que pudiera actuar en todo el ámbito nacional de Italia).

La forma jurídica de este banco es la cooperativa, lo que implica el principio de “un hombre un voto”. La actividad inversora de esta entidad se centra en cuatro sectores: la cooperación social, la cooperación internacional, el medio ambiente y la sociedad civil (actividades con un impacto social muy fuerte, como por ejemplo el teatro prisión). Estos cuatro sectores se financian según los siguientes porcentajes: 41% cooperación social, 8% medio ambiente, 28% cooperación internacional y 23% cultura y sociedad civil.

Como garantías para acceder a su financiación, el 48% de sus financiaciones tienen garantías reales, pero también aceptan como garantías algunos aspectos que destacamos en el apartado de “Banca Ética”, usando como garantía el propio proyecto, la pertenencia a una red y el sistema de investigación ética VARI (valores, requisitos e indicadores).

Sus productos de ahorro son parecidos a los de la banca tradicional, pero en todos ellos se puede optar a la autodeterminación de la tasa de interés, es decir, se renuncia a ella. De este modo, esto permite al banco poder financiar más proyectos. En cualquier caso, a la hora de iniciarse en uno de estos proyectos de ahorro, es necesario indicar sectores de preferencia, para dirigir el ahorro hacia ese sector.

También ofrecen microcréditos en países en vías de desarrollo, a través de dos organizaciones afiliadas a la Cooperativa, “Banca Ética” y “Consortio Etimos”. Ambas ofrecen formación, asistencia técnica y realizan investigación aplicada en las finanzas éticas, aunque es “Banca Ética” la que tiene una parte financiera a parte de asistencial.

La Banca Popolare Etica se inspira en los siguientes principios que están recogido en el artículo 5 de sus estatutos:

- Las finanzas éticamente orientadas son sensibles a las consecuencias no económicas de las acciones económicas.
- El crédito, en todas sus formas, es un derecho humano.
- La eficiencia y la sobriedad son componentes de la responsabilidad ética.
- El beneficio obtenido de la posesión e intercambio de dinero debe ser consecuencia de la actividad orientada al bien común y debe ser equitativamente distribuido entre todos los sujetos que intervienen a su realización.
- La máxima transparencia de todas las operaciones es un requisito fundamental de cualquier actividad de finanzas éticas.
- Favorecer la participación en la toma de decisiones de la empresa, no sólo a los Socios, sino también a los ahorradores.
- La institución que acepta los principios de las Finanzas Éticas orienta con tales criterios toda su actividad.

Su sede se encuentra en la ciudad de Padua y tiene más de 30.000 socios de cuyos miembros 25.000 son personas físicas y más de 4.000 son personas no físicas.

2- TRIODOS BANK (HOLANDA)



La idea de Triodos Bank empezó en el año 1968, cuando cuatro profesionales del mundo jurídico y económico deciden usar su dinero de forma Los orígenes de este banco se remontan a la creación de la Fundación Triodos en 1971, que actuaba como intermediario entre la gente con un poco de dinero disponible y otra gente que lo necesitaba, que habían sido rechazados por el sistema financiero tradicional. En aquel momento esta actividad se realizaba de manera informal, posteriormente este tipo de actividades estuvieron reguladas por los bancos centrales, con lo que ya no se podían

hacer de manera informal. En 1980 se fundó el banco con un capital de poco más de 580.000.-€.

Desde su origen desarrollaron productos diferentes a los de la banca tradicional, como los fondos de inversión verdes. Abrieron más sucursales y decidieron expandirse por otros países de Europa, convirtiéndose así en un banco ético europeo y no solo holandés (sobre la actividad que realizan en España vamos a tratar más adelante).

En el año 1997 crearon un Fondo de Inversiones ético, consistente en un fondo de inversiones en el mercado de valores, pero con una investigación previa a cerca de los valores y prácticas de las empresas en las que se invierte (en el apartado anterior hablamos de la no especulación por parte de las inversiones de los bancos éticos, esta es una clara excepción).

Sectores con los que trabaja Triodos:

- Negocios sociales.
- Negocios relacionados con la naturaleza y el medio ambiente (agricultura orgánica, energía solar, biomasa, energía eólica, etc.)
- Instituciones sin ánimo de lucro.
- Iniciativas artísticas (financian a artistas invirtiendo en sus estudios, valorando su arte)
- Desarrollo de centros de atención diurna.

Triodos Bank, proclama su misión en los siguientes tres puntos:

- Contribuir a una sociedad que fomente la calidad de vida y se centre en la dignidad humana.
- Facilitar a personas, empresas y organizaciones un uso responsable del dinero y fomentar con ello un desarrollo sostenible.

- Proporcionar a sus clientes unos productos financieros sostenibles y un servicio de calidad.

Actualmente cuentan con 454.927 cuentas abiertas, 4.594 depósitos y 24.082 créditos. Todo esto realizado con un plantilla en el año 2012 de 763 empleados.



3- JAK

El JAK es un banco cooperativo se proclama como un banco libre de intereses, con el reciente reconocimiento como banco oficial. Este se fundó como una asociación de ahorros y préstamos sin ánimo de lucro en 1965 (siguiendo el modelo del movimiento JAK danés, que se estableció en 1931, en el que los granjeros se asociaron con el objetivo de salir del endeudamiento), por lo que durante los primeros años todo su trabajo se hacía en base al voluntariado.

Los objetivos de JAK:

- Apoyar la emancipación económica de sus miembros, poniendo a su disposición créditos libres de intereses.
- Informar sobre los efectos devastadores del y interés en el entorno y en la sociedad.

En el caso de JAK, aunque predicen que no cobran intereses, sus clientes han de pagar una tasa, para de ese modo cubrir los costes necesarios para que el banco pueda seguir operando. También ofrecen una cuenta corriente, abierta para el depósito y la retirada, con un sistema de puntos de ahorro, en el cual los ahorradores en lugar de interés, reciben puntos que pueden acumular (estos puntos dan acceso a más financiación, determinando cuanto pueden pedir en préstamo sin intereses). Actualmente los socios del banco pueden traspasar sus puntos de ahorro a otras personas que necesiten financiación o para ayudar a algún proyecto el cual el cliente desea que se realice.

También trabajan ayudando a asociaciones regionales u organizaciones sin ánimo de lucro que tengan interés en realizar un proyecto o llevar a cabo una empresa determinada. Para ello, aunque no es necesario que los impulsores del proyecto sean socios, estos si han de depositar sus ahorros en JAK para tener acceso a la financiación (aunque inicialmente no tengan puntos de ahorro), en contrapartida se les permite tener influencia sobre el lugar hacia el que van dirigidas las inversiones con sus ahorros.

Desde el JAK predicán la transparencia y la máxima de los bancos cooperativos de un hombre un voto.

4- SOUTH SHORE BANK



A este banco pionero en EEUU, se le conoce como Community Development Bank. Se trata de una sociedad de cartera de bancos comerciales con beneficios regulados, que comenzó a funcionar en 1973, con la idea de usar la banca como herramienta para ayudar a cambiar las cosas en los barrios donde la gente tiene ingresos bajos.

Su actividad está guiada por dos objetivos:

Objetivos de South Shore Bank:

- **Financieros:** Administrar una institución que obtenga beneficios cada año y que pague dividendos a sus accionistas.
- **Desarrollo:** Apoyan préstamos destinados a un desarrollo dinámico de zonas con escasas inversiones.

Esta entidad proviene de la quiebra de un banco convencional de barrio. El banco existía y actuaba como banco convencional en Chicago, con oficinas en los barrios del Sur de la ciudad (barrio de Shore), donde se concentraba la población negra más pobre de la ciudad. A principios de la década de los 70, el banco perdió más de la mitad de los depósitos, sus directivos estaban decididos a abandonar los barrios pobres de Chicago

para trasladarse al centro de la ciudad, pero la oposición vecinal lo impidió, ante las protestas los reguladores federales prohibieron el traslado.

Para afrontar la quiebra, el banco se puso en venta y este fue adquirido en 1973 por algunos trabajadores y clientes.

South Shore Bank, constituyó una serie de empresas de apoyo, una inmobiliaria (uno de los aspectos que históricamente originaron a este banco fue el desarrollo inmobiliario de las propiedades deterioradas del barrio afroamericano de South Shore de Chicago), una organización sin ánimo de lucro orientada hacia la integración laboral y la actividad empresarial y una asesoría bancaria. Este banco proclama que tiene la creencia de que las instituciones pueden obtener beneficios permanentes. Además establece una fuerte relación con el cliente, asistiéndole y asesorándole de forma personalizada.

El South Shore Bank tiene un fuerte componente territorial, cada uno de los bancos que forman este grupo funciona en región, pues esto genera un espíritu de emprendedurismo en la comunidad, lo que contribuye al desarrollo.

Los préstamos que ofrece esta entidad son:

- Préstamos a empresas: Normalmente pequeñas empresas con un volumen de ventas menos a 5,5 millones de euros. Estos representan el 37% de su cartera total. También trabaja con entidades religiosas.
- Préstamos para la compra de vivienda: La mayor parte son para viviendas multifamiliares (edificios), aunque también ayudan a aquellos que acceden por primera vez a este tipo de financiación con viviendas unifamiliares. Esto se apoya en el origen de esta entidad en apoyar a los barrios afroamericanos para que se desarrollen los mismos.
- Préstamos personales: Recientemente están trabajando en este producto.

En los barrios que apoya y financia Shore Bank, los vecinos son incapaces de acumular ahorro. Por ello tienen un producto que se llama cuenta de desarrollo individual, es una cuenta de ahorro en la que los mismos se complementan con un a

relación uno a uno, es decir, si tienes 500,00.-€, al final obtienes unos 1.000,00-€ más los intereses acumulados, pero para acceder a estos se ha de pasar por un entrenamiento de préstamos financieros, en los que se aprende a realizar presupuestos, administrar el dinero e invertir en un activo.

También trabaja con un tipo de Inversión Socialmente Responsable, que ellos llaman depósitos para el desarrollo, en las cuales aunque no generen beneficios económicos, si que aseguran que el dinero se ha invertido de forma directa en el entorno más próximo para mejorar la comunidad.



5- CAISSE SOLIDAIRE NORD-PAS DE CALAIS

Se trata de una entidad que desarrolla su actividad en la región Nord-Pas de Calais. Comenzó su andadura en el año 1993 con la idea de convertirse en un banco solidario regional, pero según la ley Francesa, tenía que afiliarse a un órgano central, es decir a un grupo bancario afiliado. Finalmente se afilió con Crèdit Coopératif, aunque al aliarse aprobó la creación de una herramienta financiera, no de un banco, que influyera únicamente en el problema del empleo de la región.

Del capital de Caisse Solidaire, un tercio proviene del Consejo Regional. Otro de los movimientos de solidaridad de la sociedad civil, movimientos patronales y sindicales, las universidades, los representantes de la economía social clásica y de las empresas de economía privada. El tercio restante, proviene de los bancos, como Crèdit Cooperatif, Caisse de Dépôts et Consignations y el Crèdit Agricole.

Ofrecen productos de ahorro y de crédito. Como productos de ahorro, ofrecen una cuenta a plazo (que se mantienen bloqueada durante dos años) y por otro lado una libreta de ahorro totalmente líquida. Respecto a la libreta de ahorro, esta tiene cuatro características:

1. Garantía absoluta de depósitos.
2. Elección de remuneración, que es solidaria y puede ser del 0, 1 o 2 %.
3. La elección del destino del ahorro.

4. La transparencia total, ya que los ahorradores reciben información trimestral indicándoles quien recibe los préstamos con sus ahorros, la localidad en la que vive, la actividad que lleva a cabo, el efecto que tiene sobre el empleo y el importe concedido.

Su actividad crediticia, tiene tres objetivos:

1. La creación de puestos de trabajo.
2. Apoyar asociaciones innovadoras y que aporten nuevas respuestas en términos de actividad.
3. Desarrollar empresas solidarias comerciales.



6- GRAMEEN BANK

Su nombre significa “El Banco del Pueblo”, definiéndose a sí mismo como un banco de los pobres, para los pobres y propiedad de la gente pobre, teniendo fe en que el microcrédito es un camino rentable. Este banco no pide ningún tipo de garantía real y proporcionan crédito para que la gente muy pobre genere autoempleo para sí mismos.

Se estableció como banco en Bangla Desh en el año 1983 y ofrecen diferentes tipo de préstamo (generales para aumentar ingresos rápidamente, para negocios de temporada, préstamo para vivienda y leasing). Ofrecen también un gran número de planes de ahorro, el más importante es el plan ahorro obligatorio, en el que cada préstamo que se da a los prestatarios el 5% va automáticamente al fondo del grupo, aunque también tiene una serie de planes que son voluntarios y un programa de construcción de viviendas muy importante.

El sistema de créditos Grameen tiene unas características muy concretas:

- Solo tienen acceso a su financiación los más pobres (los que posean más de medio acre de tierra, quedan excluidos). Se les permite incluso devolver sus

préstamo poco a poco, semana a semana, para que sea “menos dolorosa” la devolución.

- Los prestatarios están organizados en pequeños grupos. El grupo principal es de cinco individuos, y de seis a ocho grupo se organizan en el mismo centro. Esto se añade a la rentabilidad del sistema de distribución de Grameen porque en lugar de aproximarse a los prestatarios individualmente, te aproximas al grupo, a la asociación.
- Han generado un sistema de gestión financiera y contable para gestionar el banco de manera profesional.

Grameen tiene un orden del día para el desarrollo social, al que llaman las Dieciséis Decisiones del Grameen Bank.

Dieciséis decisiones:

1. Tenemos que respetar y seguir los cuatro principios del banco: disciplina, unidad, coraje y trabajo duro en todos los caminos de nuestra vida.
2. Debemos llevar prosperidad a nuestras familias.
3. No tenemos que vivir en casa ruinosas, tenemos que trabajar para la construcción de nuevas viviendas a la mayor brevedad.
4. Cultivaremos vegetales todo el año, vamos a comer de ellos y vender el excedente.
5. Durante las temporadas de plantación vamos a plantar el mayor número de plantones posible.
6. Mantendremos nuestra familia en un número reducido. Vamos a reducir gastos. Vamos a cuidar de nuestra salud.
7. Enviaremos a nuestros hijos a la escuela y nos aseguraremos de que pueden pagar su educación.
8. Tenemos que mantener el medio ambiente y a nuestros hijos limpios.
9. Cuidaremos la higiene y construiremos letrinas sanitarias.
10. Beberemos agua de las cañerías y si no está disponible la herviremos.
11. No aceptaremos ninguna dote en la boda de nuestro hijo ni daremos ninguna dote en la boda de nuestra hija. Vamos a mantener nuestro centro libre de la maldición de la dote. No vamos a practicar el matrimonio infantil.
12. No infligiremos ninguna injusticia a nadie, ni permitiremos que nadie lo haga.
13. Colectivamente comprometemos mayores inversiones para lograr mayores ingresos.
14. Debemos estar listos para ayudar a otros. Si alguien está en dificultades, debemos ayudarlo.
15. Si sabemos de cualquier violación de la disciplina en otro centro, vamos a ir allí y a ayudar a restaurarla.
16. Tenemos que participar en todas las actividades sociales colectivamente.

Ilustración 9.- Estructura de la organización de Grameen Bank



Fuente: Grameen Bank. Elaboración propia

Es el gráfico anterior, se puede observar la estructura piramidal que tiene el Grameen Bank. En la cúspide se encuentra la oficina central, desde la que se controlan y aprueban finalmente todas las actividades. En el nivel inferior se encuentran las Oficinas de Zona, que están compuestas por 5 oficinas de área. Estas a su vez están compuestas de 5 sucursales. Cada sucursal es formada por 50 centros, cada uno de los cuales se compone de ocho grupos de cinco personas cada uno. Esta estructura tan peculiar, muestra la naturaleza asociativa de esta entidad acercándose más al grupo que al individuo.



7- SEWA BANK

SEWA son las siglas de Self-Employed Women's Association (Asociación de Mujeres Autoempleadas). Esta entidad comenzó su andadura cuando en los 70, cuando la fundadora, Ela Bhat, dejó la política y empezó a organizar a las mujeres sin empleo en sindicatos, sin embargo, estas no tenían derecho a nada y era vapuleadas por los hombres, así que Ela Bhat empezó a hacer de intermediaria entre los bancos comerciales y los miembros de su sindicato femenino. Sin embargo se dio cuenta de

que hacer de intermediario de mujeres con salarios brutos tan bajos como aquellas, con niños, que no sabían firmar, que además no entendían nada y cuyos horarios no coincidían con los de los bancos comerciales, no era una buena idea, así que comenzaron a organizar un movimiento de ahorro y crédito cooperativo, convirtiéndose actualmente en un banco de desarrollo.

Para empezar ofrecían una serie de servicios microfinancieros, con el fin de fomentar el ahorro y cambiar la tradición en la región de la que es originaria esta entidad, Gujarat, en la que la mujer no puede tener nada a su nombre.

La función que realiza el SEWA Bank no solo es monetaria, sino que también presta servicios a las mujeres accionistas o a grupos de trabajo.



8- ADIE

ADIE, es una entidad francesa que fue fundada en 1988 por tres voluntarios inspirados por la experiencia del Grameen Bank. Comenzó asociándose con bancos mutualistas, es decir, estos delegaban toda la intermediación social y financiera, pero eran los bancos los que concedían el préstamo. ADIE analizaba la demanda, ayudaban al creadora montar su proyecto, tomaban decisiones cruciales y seguían el proyecto.

La financiación es ofrecida a personas paradas de larga duración y personas que se benefician de ayudas sociales. Uno de los productos financieros que ofrecen son préstamos para la creación de empresas (al interés de mercado y con una contribución de un 2 o un 3 % a un fondo de solidaridad, un fondo de garantía común), son préstamos de dos meses y se pide al entorno social del solicitante que garantice el 50%.

También ofrecen préstamo sin garantía y en ciertos casos con primas regionales condicionadas por préstamos de la ADIE, además de leasings. Ofrecen además pequeños cursos de formación, estudios de evaluación (con un observatorio de oficios) y organizan círculos de microempresarios, que se reúnen para intercambiar ideas y ayudarse mutuamente.

Cuentan con alrededor de 150 asalariados, 350 voluntarios y 19 delegaciones regionales.



9- OKIOCREREDIT

Es una institución de crédito que existe desde 1975, que fue puesta en marcha por el Consejo Mundial de Iglesias, siendo un instrumento de inversión para las iglesias. Para recaudar capital acudieron a una asociación de apoyo con gente laica comprometida, que da de sus ahorros para que se realicen inversiones en los países del “Sur”, ofreciendo préstamos para gente desfavorecida en estos países dándoles facilidades para acceder a ellos (se jactan de tener una baja tasa de morosidad, a pesar del elevado riesgo que corren al prestar dinero a gente de escasos recursos).

Actualmente, Oikocredit gestiona un fondo de 516 millones de euros e invierte en casi 70 países: hasta el momento, las instituciones de microfinanzas financiadas por Oikocredit han alcanzado a 26 millones de personas en todo el mundo. La demanda de sus préstamos está en constante aumento.

El objetivo de estos créditos es dar soporte a proyectos productivos, crear puestos de empleo y mejorar la calidad de vida de las personas alrededor del planeta

En 28 años de actividad, unas 20.000 personas e instituciones han invertido en Oikocredit Internacional más de 120 millones de euros recibiendo únicamente un interés del 2% variable anual, haciendo posible iniciativas sociales en 70 países.

El objetivo de los inversores es hacer posibles unas relaciones económicas internacionales más justas y promover el desarrollo, buscando siempre el rendimiento financiero de la inversión.

Algunos de los criterios que sigue Oikocredit para otorgar créditos son:

- El proyecto debe beneficiar a una comunidad, no un individual.
- Que sea económicamente viable.
- Respetuoso con el medio ambiente.

- Que promueva la organización corporativa.
- Que la mujer tenga un papel destacado en los órganos de decisión

El capital de Oikocredit capital proviene de inversiones de 48 000 inversionistas. Oikocredit ofrece al inversor experiencia y rigurosidad para definir prioridades, transparencia e información.

Oikocredit es dirigido por un Consejo Directivo internacional compuesto por 11 personas, desde su Oficina Internacional en Holanda. Oikocredit está presente en unos 70 países y cuenta con 34 asociaciones de apoyo en 18 países (tres de ellas en nuestro país)

Sus valores son:

- La gente: Todas las personas nacen iguales. Por eso, Oikocredit da crédito a las personas en desventaja, independientemente de su fe, cultura, edad, o género; incluso dando prioridad a las iniciativas de mujeres, por ser ellas la columna vertebral de sus familias y, por ende, de la sociedad en su conjunto.
- El compartir: La desigual distribución de los recursos, la riqueza y el poder, hacen del mundo un lugar de conflictos. Oikocredit brinda un mecanismo para compartir en forma significativa.
- Un espíritu ecuménico: En todo el mundo hay personas creyentes dispuestas a compartir sus recursos. Oikocredit forma parte de esa coalición mundial de solidaridad.
- Los grupos de base: El desarrollo es más eficaz cuando proviene de los grupos de base, del Sur y del Norte. Por su espíritu cooperativo, Oikocredit centra todos sus actos y políticas en la iniciativa y la participación de las personas.
- Integridad: El respeto mutuo implica honestidad y sinceridad. Oikocredit se propone escuchar con comprensión y tener una comunicación totalmente transparente acerca de todos los parámetros de sus políticas. Un código de conducta para aquellos que determinan el curso de Oikocredit es intrínseco a este principio.

- La Creación: Un ecosistema saludable es la base de la vida. Por ello deben protegerse los animales, las especies y la biodiversidad. Oikocredit entiende que sólo en un mundo donde los recursos y el poder estén repartidos de forma equitativa es posible que la naturaleza alcance un saludable equilibrio.

Su sede está en Holanda (donde no pagan impuestos siempre que no paguen más del 2% de dividendos) y cuentan con 20 oficinas regionales y 270 proyectos.

10- SIDI (Sociedad de Inversión y Desarrollo Internacional)

Esta sociedad fue impulsada por el Comité Católico Contra el Hambre y Para el Desarrollo en Francia, con la finalidad de prolongar y diversificar su acción de alcance internacional en el ámbito de la ayuda al desarrollo mediante apoyo técnico y financiero a estructuras locales de ahorro y de microcrédito a la empresa, para así promover iniciativas económicas a largo plazo y favorecer la creación de un entramado económico y social.

11- The Cooperative Bank



The Cooperative Bank fue creado en el año 1897 en el Reino Unido en el marco del movimiento cooperativo. Su ámbito geográfico de actuación es el Reino Unido. Tiene sus orígenes en la banca cooperativa y, a lo largo del tiempo, ha sido una organización de referencia en su país y Europa. Actualmente es uno de los bancos que tiene mayor reconocimiento cuando se habla de banca ética, y destaca sobre todo por su política social y ética.

El origen de esta política data de 1980, cuando el banco experimentó una grave crisis financiera que casi la lleva al cierre. Sin embargo, finalmente, para recuperar su actividad, la dirección estableció como objetivo fundamental el desarrollo de una política ética y social para sus clientes, definiéndose así en un sector de mercado más concreto. En este sentido, destaca por una política ética muy rigurosa que se refleja en las consideraciones de sus clientes sobre las actividades que desean financiar.

Los pilares de esta política son el diálogo permanente con sus stakeholder, el uso de indicadores de comportamiento, una sólida política de transparencia y una auditoría externa sobre sus actuaciones y resultados a partir del análisis de su triple cuenta de resultados (social, medioambiental y financiero).

Para que una empresa pueda recibir financiación de esta entidad, tiene que cumplir con las condiciones de comportamiento social y ambiental establecidas por las políticas éticas del banco.

A partir de esta política ética, en dos décadas el banco ha recuperado su credibilidad delante de la sociedad con unos buenos resultados financieros. Así mismo se ha consolidado en un sector del mercado concreto: Los movimientos sociales y emprendedores. The Cooperative Bank ha conseguido un continua y creciente rentabilidad, que la ha convertido en uno de los banco de ámbito nacional en el Reino Unido (no solo regional). De hecho. La estrategia que persigue la entidad es “ser un banco moderno que haga negocio de forma rentable y ética”.

12- Charity Bank



Se constituyó en 2002 como culminación de la actividad crediticia iniciada en 1996 con la CAF (Charities Aid Foundation). Es el primer caso aprobado como institución financiera regulada por la FSA (Financial Services Authority) y como entidad de beneficencia registrada por la Charity Commission. Conceden los créditos a proyectos de ONG (o a empresas en proyectos no lucrativos) en diversas áreas: salud, educación, internacional, atención social, vivienda, desarrollo sostenible. También buscan educar y proporcionar asistencia al tercer sector para que sus actividades sean más sostenibles.



13- Unity Trust Bank

Establecido en 1984 por y para los sindicatos del Reino Unido. Su fortaleza reside en la comprensión y apoyo de los aspectos básicos que afectan a sus clientes del sector sindical y no lucrativo. Conceden créditos a organizaciones centradas en la comunidad, organizaciones del movimiento sindical y del sector no lucrativo, a las que prestan el apoyo y asistencia que requieran a lo largo de todo el proceso.



14- GLS Gemeinschaftsbank AG

Primer banco ético-ecológico en Alemania. Fundado en 1974 y fusionado en 2003 con el Ökobank, financia actualmente 3.300 proyectos sociales, ecológicos o culturales. Entre éstos la mayor parte de los créditos se destinan a vivienda (18,7%), proyectos sociales y educativos (13,6%), energías renovables (12,4%) junto con educación libre y alternativa (11,8%).



15- Bank für Sozialwirtschaft (BFS)

Fundado en 1923, es un banco especializado en proyectos sociales y de salud, centrado en organizaciones e instituciones de los sectores cooperativos, mutualistas y no lucrativos. Además el BFS ofrece asesoramiento para banca, así como para gestión y financiación, centrándose en la dimensión europea. Sus principales accionistas son las seis organizaciones de caridad independientes más importantes de Alemania.



16- La Nef

Es una cooperativa de finanzas solidarias. Desde su creación en 1988 se dedica a canalizar el ahorro responsable para financiar la creación y las actividades de

desarrollo y asociaciones profesionales para la integración social y el medio ambiente, en virtud de una licencia del Banco de Francia.

Actualmente cuenta con más de 20.000 miembros que promueven el cambio en la organización económica y social de nuestro mundo, basándose en el desarrollo humano y social en el que la producción y la distribución de la riqueza se sostengan en los valores de solidaridad y responsabilidad.

Los principios básicos de la Nef son:

- Fraternidad, en el sentido de la solidaridad entre las personas y hacia las generaciones futuras.
- Libertad, en el sentido del respeto por la persona humana, la libertad de espíritu y de opciones individuales.
- Igualdad, en consonancia con los principios cooperativos y de la distribución del poder a través del criterio "1 persona, 1 voto".



17- Le Crédit Coopératif

Las primeras referencias de la actual Crédit Coopératif se remontan al año 1893. Desde entonces da apoyo a empresas y organizaciones de la economía social: asociaciones, cooperativas, mutuas, sindicatos, comités de empresa, etc.

Para hacerlo posible, en el año 1984 el Consejo Nacional de la entidad aprobó la declaración de principios de la entidad, donde se recoge que su principal objetivo es contribuir al desarrollo de las entidades de economía social.

Así y todo, actúa como un banco de referencia de numerosas organizaciones sin ánimo de lucro, que trabajan especialmente en la inserción de personas excluidas (discapacitadas física, mental, social...). Tiene una amplia gama de productos

solidarios, así como certificados con el sello Finansol. Cuenta con una red de 70 sucursales en toda Francia.

2.4.2.-Banca ética en España

Actualmente la banca ética en nuestro país está formada por un número reducido de entidades pero todas ellas tienen como característica rectora la transparencia, la financiación de proyectos con impacto social y medioambiental positivos y la no intervención en actividades especulativas, aunque difieren en la forma de toma de decisiones y en el grado de vinculación y participación de las personas.

Sin embargo, hay cuatro iniciativas que por su magnitud y su proceso de institucionalización y crecimiento destacan sobre las demás. Estas son:

Tabla 4.- Principales Iniciativas de banca ética en España

Principales Iniciativas de banca ética en España
Triodos Bank
Proyecto Fiare
Coop 57
Oikocredit
RUFAS (Red de útiles Financieros Alternativos)
IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) Préstamos solidarios
Microbank ("La Caixa")
Colonya Caixa Pollença

Elaboración propia

Tres de ellas surgen de proyectos europeos, Triodos, Fiare y Oikocredit, teniendo esta última una oferta de productos y servicios todavía limitada.

Paralelamente a estos proyectos más consolidados, surgen pequeñas iniciativas locales agrupadas en torno a asociaciones, las cuales realizan préstamos privados, microcréditos, son redes de ahorradores con conciencia social o la nueva tendencia el "Per 2 per" financiero en el que los préstamos se realizan sin la intervención de entidades financieras. También hemos incluido en la selección algunos instrumentos

empleados por dos bancos tradicionales de llegar a los ahorradores con principios éticos.

Posteriormente, al analizar la competencia de Triodos Bank, vamos a tomar como base la información recogida en este apartado, como también la relación de principales iniciativas de banca ética en nuestro país y las diferentes divisiones por subgrupos.

1- Fiare

Fiare son las siglas de Fundación Inversión Ahorro Responsable, esta fue creada en el País Vasco en 2003, con el apoyo de 62 organizaciones del tercer sector y de la economía social. Nació con el objetivo de potenciar una banca ética, surgida del tercer sector y la economía social, comprometida a favorecer el financiamiento de los más desfavorecidos y de los países en desarrollo, siguiendo el modelo de Banca Popolare Etica de Italia.

Para llevar a cabo su proyecto de banca ética, Fiare se convirtió en el 2005 en el agente de la Banca Popolare Etica de Italia en España. Desde entonces ha ido construyendo una red de soporte al proyecto, que pretende una transformación social y económica mediante la creación de asociaciones territoriales de apoyo.

La intención a corto plazo de Fiare es contar con suficientes recursos financieros para convertirse en una cooperativa de crédito que preste todos los servicios financieros que necesite el pública al cual se dirige.

Los objetivos de Fiare son:

1. Financiar actividades económicas que tengan un impacto social positivo, en particular proyectos sociales, ecológicos, culturales y humanitarios, y aquellos sujetos que no puedan acceder al crédito tradicional.
2. Ser sostenibles y producir beneficios económicos que permitan el crecimiento, la inserción y reinserción social, la modernización y la cobertura de imprevistos, a la vez que se respeten los criterios éticos.

Una de las principales características de Fiare es su vínculo con el territorio, el trabajo en red y la participación ciudadana. Las decisiones se toman en asambleas territoriales y generales de socios (donde cada socio tiene un voto, independientemente del capital social aportado). Con este protagonismo del socio, Fiare promueve que las personas se hagan no solo clientes sino también socios.

Por el momento Fiare sólo ofrece cuentas de ahorro y préstamos a socios y clientes. Los préstamos que otorga son para apoyar proyectos que tengan un carácter transformador en la sociedad y el medio ambiente. A partir de otoño de 2013 ofrecerá todo tipo de servicios bancarios en España. Se trata de una entidad supervisada, adscrita a un Fondo de Garantía de Depósitos en la Unión Europea, en este caso el italiano.

2- Coop57

Coop57 Es una cooperativa de servicios financieros creada en Barcelona en el año 1995. Esta cooperativa ha crecido creando nuevas cooperativas en diferentes comunidades autónomas.

Esta nació a partir de la iniciativa de unos extrabajadores de Bruguera, que decidieron destinar una parte de su indemnización a la financiación de proyectos cooperativos y de interés social. En la última década Coop57 ha ido ampliando sus fondos con fondos procedentes de socios y ahorros de cooperativas catalanas, confirmándose como una experiencia intercooperativa, autogestión financiera y uso ético y solidario del ahorro para financiar proyectos cooperativos y solidarios.

Para adquirir la condición de socio hay que desembolsar el capital mínimo obligatorio que, tal como fija el Acuerdo de 20 de noviembre de 1996, es de 901,51 euros, el cual se puede desembolsar en tres plazos. Estas participaciones participan de los resultados de COOP57, pero no tienen ninguna clase de retribución vía intereses.

Los socios pueden hacer aportaciones voluntarias de capital que se remuneran con un interés anual que decide la Asamblea y no participan de los resultados de COOP57. Ningún socio puede tener más del 4% del capital de COOP57.

A partir de 2005 COOP57 puso en práctica un crecimiento en red a raíz del interés que había despertado este experimento en otros territorios. Aquel año, una red de entidades de economía social y solidaria de Aragón y COOP57, conjuntamente, decidieron compartir el proyecto. La idea fue aprovechar el modelo, la estructura jurídica y la estructura técnica de COOP57, pero aplicando un modelo que permitiese que cada territorio se auto gestionase. Ello dio lugar a la creación de COOP57 Aragón en base a un planteamiento de desarrollo en red.

La estructura en red de COOP57 se compone de una Asamblea General Global, un Consejo Rector y el equipo de Coordinación y Administración de COOP57.

Además, cada asamblea territorial tiene sus propios órganos de decisión y organización: Asamblea General, Consejo Rector, Comisión Técnica, Comisión Social.

Coop57 es una cooperativa de socios. Las decisiones se toman en asamblea de socios, igual que en Fiare, promoviendo la participación activa de los socios. Los socios han de ser aceptados por un comité ético y cumplir con los principios de economía solidaria. Coop57 sólo otorga créditos a socios que sean personas jurídicas. Coop57 es una cooperativa de servicios financieros, además de ser socio transversal de Fiare, que destina sus recursos propios a dar préstamos a proyectos de economía social que promuevan la ocupación, fomenten el cooperativismo, el asociacionismo y la solidaridad en general, y promuevan la sostenibilidad sobre la base de principios éticos y solidarios.

Los recursos propios de COOP57 proceden principalmente de dos fuentes:

- Aportaciones de las entidades socias (cooperativas, asociaciones, fundaciones y otras entidades de la economía social).
- Aportaciones de los socios y de las socias colaboradores (personas físicas que quieren que sus ahorros se gestionen de acuerdo con sus inquietudes éticas y sociales).

3- Triodos

Esta entidad va a ser el objeto de nuestro estudio. Por ello describiremos su actividad en el siguiente capítulo.

4- Oikocredit

Surgió en Cataluña como iniciativa de diversas ONG's para dar apoyo a la cooperativa Oikocredit internacional. El dinero con que los socios participan sirve íntegramente para que la sociedad compre acciones de Oikocredit internacional, de esa manera se destinan a financiar proyectos de desarrollo en países del Tercer Mundo.

5- RUFAS (Red de útiles Financieros Alternativos)

El objetivo de esta red es dar impulso al desarrollo y al crecimiento de la financiación alternativa. RUFAS incluyen la mayoría de proyectos que se están desarrollando en España, excepto los de Cataluña que se agrupan en la red FETS.

Algunos de sus principios básicos son:

- I. El-a ahorrador/a tiene derecho a saber de qué modo se está utilizando su dinero, qué proyectos, ideas o empresas se están financiando con él.
- II. Los recursos económicos deben de utilizarse con un provecho social, creando empleo, ayudando a la inserción laboral de personas excluidas, proveyendo de productos o servicios de utilidad social, apoyando procesos productivos limpios, etc.
- III. Las entidades implicadas en fórmulas financieras alternativas no deben centrarse únicamente en la recuperación de las cantidades prestadas o invertidas, sino también realizar labores de apoyo en la medida de sus posibilidades.
- IV. Los recursos económicos deben invertirse en proyectos viables, de manera que no se incurra en pérdidas que defrauden las expectativas de los ahorradores-as o mermen la capacidad de reutilización de tales recursos.
- V. Optan por una gestión financiera que no persiga fines lucrativos, sino que manifieste una decidida vocación social.

Esta red pretende:

- a) Favorecer la discusión, el debate y el intercambio de experiencia entre personas y organizaciones tanto en el ámbito nacional como internacional.

- b) Profundizar en los conocimientos técnicos de los diferentes instrumentos de financiación alternativa.
- c) Ayudar y asesorar a las personas y organizaciones que quieran iniciar nuevas experiencias de financiación ética.-
- d) Difundir y sensibiliza a la población sobre la financiación ética y solidaria.
- e) Recoger y distribuir información sobre iniciativas ya existentes.
- f) Contribuir a generar un estado de opinión favorable al desarrollo de la financiación justa y solidaria.
- g) Influir en el marco legislativo para que se produzcan los cambio necesarios que favorezcan el desarrollo de esta iniciativas.

6- IDEAS (Iniciativas de Economía Alternativa y Solidaria) Préstamos solidarios.

Ideas es una cooperativa con sede en Córdoba que se dedica al comercio justo. Aunque no es propiamente una entidad financiera, ha creado una herramienta de finanzas éticas para canalizar el ahorro hacia iniciativas de comercio justo en países en vías de desarrollo.

Este tipo de préstamos a IDEAS tienen una remuneración anual de hasta el 3,5 %. La financiación la canaliza a través de ONG's de cooperación. IDEA mantiene un fondo de garantías para afrontar imprevistos y el objetivo final de estas iniciativas es crear una cooperativa de crédito.

7- Colonya Caixa Pollença

A finales del año 1999, Colonya inició el Proyecto *L'Estalvi Ètic*, mediante la *Llibreta a la Vista de L'Estalvi Ètic*, una libreta con unas características diferenciadas:

- El 50 % de los intereses son cedidos por el titular para subvenciones (donaciones).
- Se propicia que el porcentaje permitido del capital invertido se destine a financiaciones (créditos, préstamos, etc).

Tanto las subvenciones como las financiaciones han de tener una marcada finalidad ética-solidaria.

A principios del año 2003 a fin de ampliar y mejorar la operatividad, se puso en marcha la *Compte Corrent a la Vista de L'Estalvi Ètic*, con todas las ventajas de una cuenta corriente pero conservando las características definitorias de *L'Estalvi Ètic*.

También actualmente ofrecen una póliza de seguro ética, mediante el cual la corredora de seguros entrega el 5% de la prima neta para dedicarlos a fines sociales, con lo que el cliente contribuye a incrementar la solidaridad y a aportar recursos para cubrir necesidades sociales, culturales, deportivas, formación, etc.

8- LA CAIXA, Microbank

MicroBank, el banco social de “la Caixa”, se constituyó en 2007 para canalizar la actividad de microcréditos que hasta ese momento venía realizando “la Caixa” a través de su Obra Social. MicroBank ofrece productos y servicios financieros especialmente adaptados a las necesidades de emprendedores, microempresarios y familias a través de la red de oficinas de La Caixa con el objetivo de contribuir a:

- La promoción de la actividad productiva y la creación de ocupación a través del apoyo financiero a profesionales autónomos y microempresas.
- El autoempleo, mediante la puesta en marcha de pequeños negocios a través de la concesión de microcréditos a nuevos emprendedores.
- El desarrollo personal y familiar, dando respuesta a necesidades y facilitando la superación de dificultades temporales.
- La inclusión financiera, favoreciendo la bancarización de nuevos clientes a través de la amplia red comercial con que cuenta la entidad.

La actividad de MicroBank está asentada sobre cinco valores:

- **Compromiso social:** promoviendo la actividad productiva, la creación y consolidación de empleo y el desarrollo personal y familiar.
- **Inclusión financiera:** ofreciendo productos y servicios especialmente adaptados y favoreciendo así la bancarización de segmentos de la población con dificultades para acceder al sistema financiero tradicional.
- **Accesibilidad:** poniendo a disposición de nuestros clientes más de 5.000 puntos de atención, a través de la red de oficinas de “la Caixa”, y facilitando

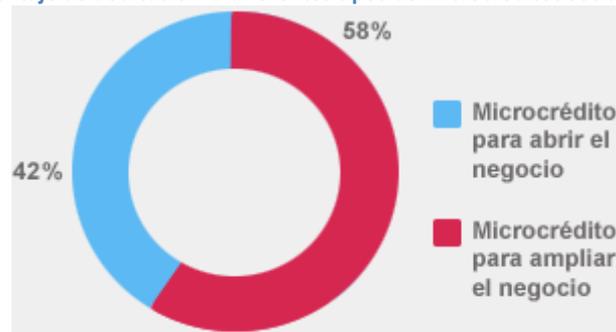
servicios complementarios mediante acuerdos con 417 entidades colaboradoras distribuidas por toda España.

- **Seguridad:** con una rigurosa política financiera y de gestión de riesgos que ha merecido la confianza y el apoyo de instituciones financieras europeas de referencia.
- **Sostenibilidad:** con una evolución de sus resultados capaz de cubrir las necesidades requeridas para el crecimiento futuro del banco

Algunos de sus productos éticos más representativos son:

*Microcrédito social: Dirigido a emprendedores que, por sus condiciones económicas y sociales, pueden tener dificultades de acceso a la financiación bancaria tradicional. Financia proyectos de autocupación, pequeños negocios y microempresas.

Ilustración 10.- Porcentaje de dedicación a diferentes tipos de Microcréditos sociales por Microbank



Fuente: Microbank

Como podemos observar en el gráfico anterior, más de la mitad de los microcréditos sociales concedidos por Microbank se destinan a ampliar negocios con dificultades, siendo en este caso el 42 % restante dedicado a abrir un negocio.

*Crédito a empresa social: Dirigido a emprendedores o microempresas que quieren dar respuesta a necesidades sociales. Para optar a este crédito hay que ser una empresa que realice alguna de las siguientes actividades:

- I. Inserción socio-laboral
- II. Promoción de la autonomía y atención a la discapacidad y a la dependencia.
- III. Lucha contra la pobreza y exclusión social.
- IV. Interculturalidad y cohesión social.

- V. Proyectos de acción social como la promoción de la salud, la igualdad de género y la educación.
- VI. Proyectos culturales de impacto social, para el fomento del arte y la cultura como instrumentos para el desarrollo personal y la inclusión social.

* Fondo ético solidario: Microbank promueve la comercialización de un fondo ético dirigido a aquellas personas y colectivos interesados en inversiones con rentabilidad social. El Fondo Ético solidario de Microbank invierte en renta variable, renta fija corporativa y pública a nivel global. Se caracteriza por combinar los criterios financieros tradicionales de inversión –rentabilidad, riesgo controlado y liquidez– con criterios éticos y socialmente responsables. Adicionalmente, el fondo tiene un componente solidario.

Esta selección de valores incorpora criterios éticos excluyentes (militar, nuclear, tabaco y malas prácticas en países del Tercer Mundo) y valorativos (gobierno corporativo, derechos humanos, medio ambiente y relación con los *stakeholders*). Este fondo cuenta con una comisión ética externa integrada por expertos del mundo académico, empresarios y representantes de organizaciones no gubernamentales que asesora al gestor para determinar los criterios más importantes a considerar y supervisa el correcto cumplimiento ético de la cartera. Este Fondo Ético cede el 25% de la comisión de gestión a organizaciones no lucrativas mientras que la Fundación “La Caixa” aporta un importe equivalente para un proyecto de cooperación internacional.

Como datos adicionales de la actividad de Microbank, podemos ver la siguiente tabla, en la que se hace un desglose del total de microcréditos concedidos, para negocios emprendedores y para personas físicas, habiendo otorgado 217,9 millones de euros en 34.307 microcréditos, lo que hace una media de 6.350,00.-€ por microcrédito.

Tabla 5.- Microcréditos concedidos por beneficiarios (número e importe)

2011	Número	Importe
Microcréditos para emprendedores	8.939	100,9 millones de euros
Microcréditos personales	25.368	117 millones de euros
Total de microcréditos	34.307	217,9 millones de euros

Fuente: Microbank

3.- ESTUDIO DE LA BANCA ÉTICA A TRAVÉS DEL CASO TRIODOS BANK

“Es hora de tomar decisiones coherentes que provoquen un cambio positivo en el mundo.”

Joan Mele (subdirector general de Triodos Bank)

INDICE CAPITULO 3 - ESTUDIO DE LA BANCA ÉTICA A TRAVÉS DEL CASO TRIODOS BANK

3.1.- Introducción	121
3.2.- Identificación de Triodos Bank	121
3.3.- Análisis del Entorno	123
3.3.1.- Identificación del sector	123
3.3.2.- Principales Factores de influencia	125
3.3.3.- Análisis del entorno competitivo	131
3.3.3.1.- Análisis de las cinco fuerzas	131
3.3.3.2.- Análisis de la competencia	135
3.3.3.3.- Análisis del valor percibido por los consumidores	137
3.3.4.- Determinación de Oportunidades y Amenazas	140
3.3.5.- Evaluación de los factores externos (Matriz MEFE)	140
3.4.- Análisis interno	142
3.4.1.- Identificación de recursos	142
3.4.2.- Matriz de recursos, competencias y capacidades umbrales y nucleares	143
3.4.3.- Representación de la cadena de valor de la empresa	145
3.4.4.- Estructura organizativa	148
3.4.5.- Coste de los recursos humanos	153
3.4.6.- Análisis de su situación económico-financiera	158
3.4.7.- Análisis de Catálogo de productos	167
3.4.8.- Estrategia de Marketing	170
3.4.9.- Determinación de Fortalezas y Debilidades	173
3.4.10.- Evaluación de los factores internos (Matriz MEFI)	173
3.5.- DAFO	175

3.1.- Introducción

Bajo la vitola de entidades “rentables” los bancos han cometido durante las últimas décadas una serie de tropelías e injusticias que han hecho reflexionar a la sociedad en si es posible que empresas que se lucran con el dinero de sus clientes puedan usar este de forma responsable, en sintonía con los valores éticos sus depositantes. Triodos es de este tipo de entidades, relativamente nueva, transgresora, cercana al cliente y con un amplio abanico de productos. Por ello no nos queda más que comprobar si efectivamente la actividad desarrollada por Triodos es Rentable a la para que Responsable.

3.2.- Identificación de Triodos Bank

Triodos España es la filial de Triodos Bank, con presencia en otros cinco países europeos (Holanda, Bélgica, Reino Unido, Alemania y España, además está abriendo su mercado hacia Francia, pues este año abrió una sucursal en Paris). Además, está presente en más de 43 países de África, Asia, América Latina y Europa del Este a través de sus fondos de inversión y microcréditos.

Triodos Bank financia empresas, entidades y proyectos que aportan un valor añadido en el campo social, medioambiental y cultural, según el portal web de Triodos, todo “gracias al apoyo de ahorradores e inversores que optan por el impulso de empresas socialmente responsables y por la construcción de una sociedad más humana y sostenible”. Trata de mejorar la vida de las personas desde el sistema financiero y facilita a personas, empresas y organizaciones el uso responsable del dinero.

La misión de Triodos Bank en:

- Contribuir a una sociedad que fomente la calidad de vida y se centre en la dignidad humana.
- Facilitar a personas, empresas y organizaciones un uso responsable del dinero y fomentar con ello un desarrollo sostenible.
- Proporcionar a sus clientes unos productos financieros sostenibles y un servicio de calidad.

Triodos resume su misión con las siguientes tres palabras que hacen referencia a cada uno de los tres aspectos que la conforman: GENTE, PLANETA, BENEFICIO. Se definen a sí mismos como una entidad de Banca Ética y responsable.

Triodos Bank es cofundador de la Alianza Global para una Banca con Valores, una red formada por 19 bancos referentes en sostenibilidad en todo el mundo que promueven una renovación del sistema financiero desde un enfoque sostenible.

La matriz, Triodos Bank fue fundada en 1980 en Holanda y la sucursal española comenzó a operar en septiembre de 2004, aunque su historia se remonta a 1998 de la mano de la empresa Proyecto Trust, fundada por el actual director general de Triodos Bank España, Esteban Barroso.

Proyecto Trust originalmente actuaba como consultora especializada en el desarrollo de iniciativas, empresas y proyectos en los sectores medioambiental, social y cultural. En 2003 se convierte en agente exclusivo de Triodos Bank en operaciones financieras realizadas en España bajo el nombre de Triodos Investments España, y un año después abrió como sucursal.

Triodos Bank España es sin duda una de las entidades pertenecientes al sector de Banca Ética, más populares de nuestro país, las cifras hablan acerca de ellos. La sucursal española ha registrado un crecimiento en el año 2012 del 73 por ciento en el volumen de clientes, con más de 105.000 clientes a 31 de diciembre de. El número de empleados ha crecido un 28 por ciento. El ratio de morosidad se mantuvo inferior al 4 por ciento. También durante ese año han realizado operaciones de crédito en nuevos sectores como la eficiencia energética, el sector audiovisual o la construcción sostenible, a la vez que han continuado financiando otros sectores relevantes como el sector social, la educación, la agricultura ecológica o las energías renovables.

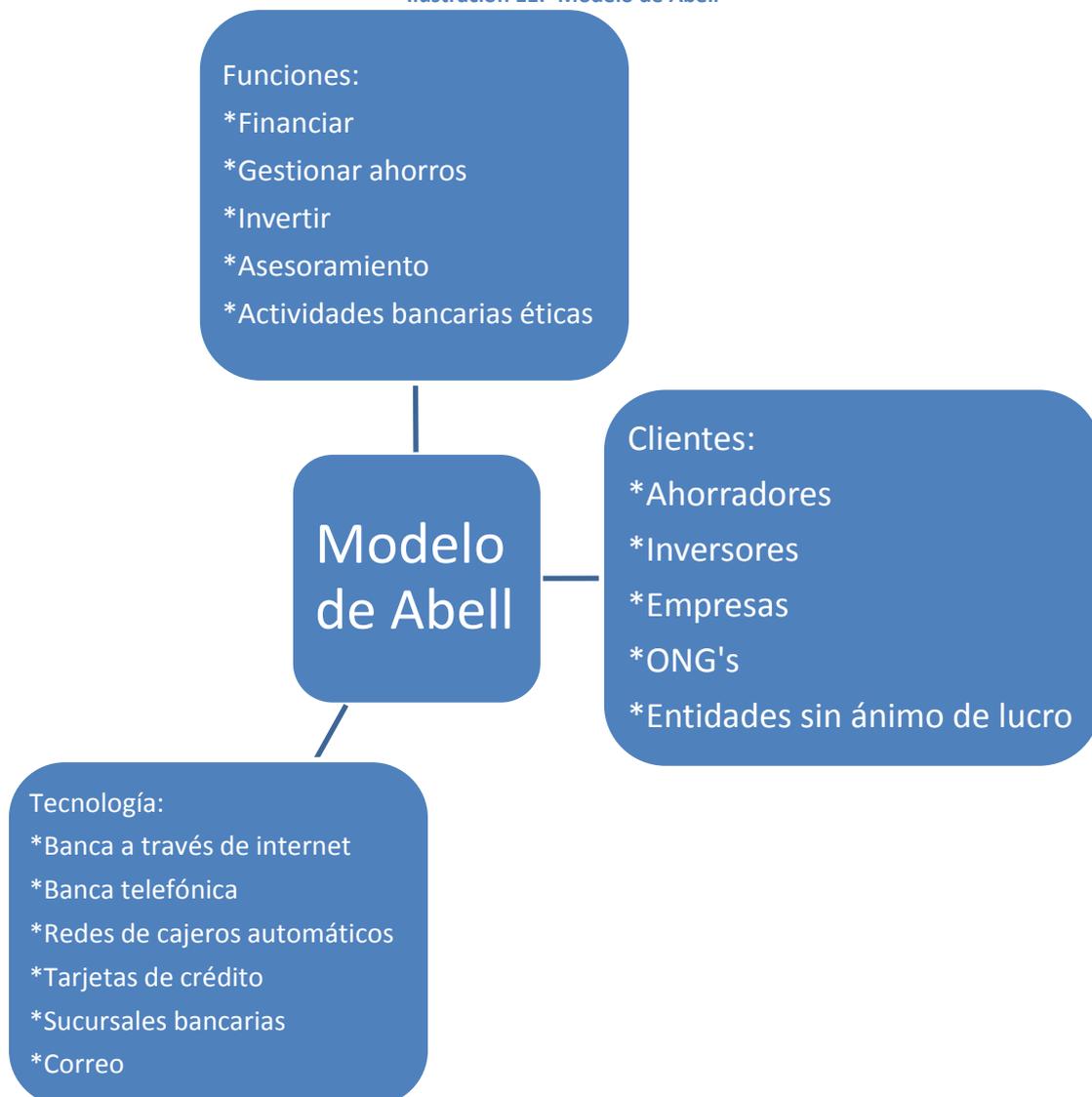
Aunque el banco ha continuado incrementando sus inversiones en todos los sectores que financia han incrementado el número de operaciones de crédito especialmente hacia iniciativas sociales en el ámbito de la discapacidad, la atención a personas mayores o la integración social, en línea con las necesidades del sector en España.

3.3.- Análisis del Entorno

3.3.1.- Identificación del sector

Para identificar el sector en el que se Triodos Bank, vamos a recurrir al modelo de Abell (Abell, 1980), que afirma que la definición del negocio en “solo dos dimensiones tienes serios defectos”. Él sugiere un modelo tridimensional con los siguientes vectores: Grupos de clientes atendidos, Funciones y Tecnología empleadas para satisfacer a los clientes. En este caso el modelo de Abell sería el siguiente:

Ilustración 11.- Modelo de Abell



Elaboración propia

Una vez construido el modelo de Abell, podemos decir que Triodos Bank, se encuentra en el sector de Actividades bancarias éticas dirigidas a todo tipo de clientes, empleando internet, el teléfono, tarjetas de crédito, sus propias sucursales y el correo tradicional para operar con sus clientes (no cuenta con una red propia de cajeros automáticos).

El sector bancario, dentro del cual se encuentra Triodos, ha venido desarrollando su actividad en un entorno caracterizado por las tensiones en los mercados financieros internacionales, por la debilidad de la economía real, y por su propio proceso de reestructuración y recapitalización.

Durante el año anterior, el Gobierno decidió realizar una prueba de esfuerzo de carácter agregado (*top-down*) para el sistema bancario español con el objetivo de evaluar la resistencia del conjunto del sector ante un escenario macroeconómico futuro muy adverso y, en principio, menos probable. Una vez concluida esta prueba de carácter agregado, y como extensión natural de la misma, se desarrolló un ejercicio de resistencia entidad a entidad para así disponer de una estimación, también independiente y externa, de las necesidades de capital para cada banco en ese escenario adverso (Restoy 2012).

En paralelo a la realización de la prueba de esfuerzo entidad a entidad, el Gobierno solicitó asistencia financiera externa en el contexto del proceso de reestructuración y recapitalización del sector bancario español. Esta asistencia financiera, recogida en un memorando de entendimiento (MoU) entre las autoridades españolas y las europeas, se concretó en un importe de hasta 100.000 millones de euros, destinado a reforzar la solvencia de las entidades con déficit de capital.

Los resultados de las pruebas de resistencia realizadas a los catorce principales grupos bancarios españoles, que representan en torno a un 90 % del activo del sistema, muestran que, en el escenario adverso, siete bancos no tienen necesidades adicionales de capital. Para la otra mitad (que representa un 38 % de la cartera crediticia) se han identificado unas necesidades adicionales de capital de 59.300 millones de euros sin considerar ni los procesos de integración en marcha ni los efectos fiscales.

A esta circunstancia que están atravesando la mayoría de entidades financieras, se le tiene que sumar el descrédito hacia las mismas por parte de los ahorradores e inversores, que ven como su dinero va a parar a los bolsillos de directivos sin escrúpulos y como estos salen indemnes sin tener que responder por su mala praxis. Además, parece que ni si quiera las autoridades reguladoras se libran de este juicio, pues es conocido el trato de favor que ha recibido un despacho de abogados en una entidad intervenida por el FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria), el cual tenía una relación más que sospechosa con el director general de esa entidad bancaria (que era representante del FROB)².

Sin embargo, parece que este cúmulo de circunstancias negativas no afecta en principio a la actividad de las entidades de banca ética, pues muchos de los ahorradores e inversores que tenían depositada su confianza en entidades de banca convencional, han decidido retirar su capital de estas para llevarlo a entidades con valores éticos. De este modo saben que su dinero se invierte o utiliza en labores que ellos aprueban éticamente.

Triodos Bank es la más representativa de estas entidades en nuestro país y ha vivido durante estos últimos años un aumento significativo de su número de clientes y de depósitos, aunque no se pueda equiparar con los grandes bancos de nuestro país... de momento.

Respecto a la actividad que realiza Triodos en nuestro entorno más cercano, destacar que el horario de sus sucursales es los lunes de 10 a 17:30 horas, de martes a jueves de 9 a 17:30 horas y los viernes de 9 a 17 horas. La sucursal en Valencia se encuentra en la calle del Justicia 1 (junto a Puerta de la Mar).

3.3.2.- Principales Factores de influencia

Para analizar las posibles influencias de macroentorno, vamos a realizar un análisis PESTEL. Según Johnson (Johnson 2010), este análisis “nos proporciona una lista integral de las influencias sobre el posible éxito o fracaso de una estrategia particular” por ello, consideramos que esta herramienta es la más apropiada. Para comenzar a

² <http://xurl.es/cvezs>
<http://xurl.es/5891b>

trabajar con ella, tendremos que identificar como pueden afectar a las entidades de banca ética, los siguientes aspectos: Políticos, Económicos, Social, Tecnológico, Entorno Ambiental y Legal.

- Entorno político:

Las entidades financieras están siendo objeto de una reestructuración por parte de los órganos reguladores del sistema financiero español. Este proceso de reestructuración ha hecho que varias entidades con dificultades para garantizar su continuidad, hayan sido intervenidas por el FROB. Esta intervención también ha sido propiciada por el rescate bancario que ha recibido el sistema financiero de nuestro país por parte de Europa.

Sin duda el entorno político en este sector está muy influido por el social, ya que algunos políticos están siendo presionados mediante “escraches”, una manifestación “pacífica” en la que los manifestantes (en este caso adeptos de la plataforma “stop desahucios”), se dirigen al domicilio o lugar de trabajo del político de turno. Es una manera de presión social que influye en el entorno político.

Así mismo, durante años ha existido una estrecha relación entre el mundo de las finanzas y la política (de forma significativa en las cajas de ahorros, que tradicionalmente han estado muy politizadas), por ejemplo, un exministro de economía y un expresidente de la Generalitat Valenciana, eran presidente y vicepresidente respectivamente de una de las entidades financieras que actualmente están intervenidas y cuyos accionistas se han visto afectados por el canje de acciones preferentes. Sin duda esta insana relación y la mala marcha de las entidades financieras, ha puesto el dedo acusador de la sociedad en los políticos.

- Entorno Económico:

La acuciante crisis económica que se está viviendo ha afecto gravemente a las entidades financieras, comprometiendo sus sostenibilidad. Algunas se han visto abocadas a iniciar procesos de fusión con entidades más fuertes para poder mantener los depósitos e inversiones de sus clientes.

El crédito concedido a las promotoras inmobiliarias y la morosidad creciente entre los clientes ha hecho que muchas de estas entidades hayan tenido que replantear su política de préstamos, haciendo lo que en algunos círculos se ha denominado como “cerrar el grifo” tanto a la pequeña empresa como al consumidor de a pie.

- Social:

Las cláusulas abusivas en los contratos hipotecarios, ciertas operaciones de dudoso beneficio para el los clientes (el contrato marco collar o como se le conoce habitualmente SWAP) y las pérdidas que han soportado muchos accionistas por la pérdida de valor de sus acciones, ha generado crispación hacia las entidades financieras.

Los bancos no han tenido reparos en ejecutar hipotecas (lo que legalmente podían hacer, claro está), desahuciando a personas sin recursos y dejándolas en la calle (situación que se quiere regular con la nueva ley hipotecaria y que de momento, algunos bancos han autorregulado imponiendo una serie de condiciones para realizar desahucios). Ante esta situación han surgido algunas asociaciones o grupos que se ha querido erigir como voz de la sociedad por este problema (plataforma “Stop Desahucios”). A estos grupos se les puede achacar de oportunistas, emplean como excusa el problema social para ir más allá del objetivo que se marcaron (ayudar a personas que van a ser desahuciadas para que ese proceso se pare), para atacar a los políticos (como el ataque sufrido en casa de un político valenciano) y generar altercados en las ciudades. Actualmente la moda dentro de estos grupos es realizar escraches a políticos (ya hemos definido anteriormente lo que es un escrache).

Pero sea como pensemos, tanto si estos grupos o algunos de sus componentes nos parecen oportunistas, que lo son, como si pensamos que las entidades bancarias son víctimas de un ataque social descontrolado, que no lo son, lo que no cabe duda es que se está representando en nuestro país un drama social en el cual las entidades financieras desempeñan el papel de villano.

La sociedad achaca a estas entidades su falta de escrúpulos y avaricia como uno de los motivos por el cual los pequeños consumidores de productos financieros se han visto más afectados. Los casos de corrupción, trato de favor a ciertas personas y las

decisiones tomadas en el seno de los consejos de administración en los que la dirección tomaba decisiones para su beneficio personal y no para el de la entidad y de sus clientes, ha generado el descrédito por parte del ciudadano hacia estas entidades.

- Tecnológico:

Actualmente todas las entidades ofrecen servicios en la red, pero para ello han de crear sistemas que sean seguros y que permitan una gran variedad de transacciones y operaciones. El sector financiero no ha tardado en incorporar la tecnología de la información a sus procesos de producción, distribución y comercialización de los servicios financieros ya que, en el fondo todo eran beneficios para la propia banca, y todavía más interesantes para sus clientes.

La tendencia es a deshumanizar el servicio bancario a través de cajeros automáticos que sustituyen cada vez más a los cajeros de ventanilla. Esto requiere un desembolso importante por parte de las entidades, pues no solo hace falta desarrollar o adquirir esta tecnología, sino también habilitar los cajeros para poder realizar estas operaciones. El objetivo es ahorrar costes en operaciones repetitivas por parte de los empleados y que añaden poco o ningún valor añadido.

También son novedosas las aplicaciones para móvil que dan acceso a servicios con la entidad bancaria. Incluyen servicios de localización de oficinas próximas, usando el GPS del dispositivo móvil, situándolos en el mapa. Bajo una interfaz sencilla y fácil de utilizar disponen de las mismas funcionalidades que pueden encontrar sus clientes a través de la banca online tradicional: visualizar movimientos y recibos, operaciones con cuentas y tarjetas, compra venta de valores, operaciones en Bolsa en tiempo real, envío de dinero, localizar oficinas y cajeros, etc. Incluso entradas para espectáculos y otra información de interés sobre los productos y servicios de la entidad.

Los avances tecnológicos han permitido a las entidades un aumento del conocimiento del cliente. La utilización de la banca electrónica, permite a las empresas financieras conocer las preferencias de cada cliente, debido a que cuentan con sistemas que retienen toda la información que busca el usuario al conectarse con la entidad. De este modo, las entidades van conociendo cada vez mejor al consumidor, y

así pueden ofrecerle productos y servicios personalizados que pueden interesarle en cada momento.

El comercio electrónico le ofrece una importante oportunidad a las entidades financieras para ofrecer nuevos productos o servicios desarrollados por ellos mismos o a través de alianzas con empresas de distribución. El desarrollo del comercio electrónico también implica que las entidades han de ofrecer más seguridad para sus clientes al realizar transacciones.

Se ha producido un avance del proceso de “desintermediación financiera”. Existe un amplio abanico de portales financieros en Internet que ofrece a los inversores toda la información necesaria para la toma de decisiones financieras, incluso para poder efectuar diversas operaciones, tanto para comparar ofertas, como contratar depósitos o hipotecas. El principal problema de las entidades financieras es que la mayoría de las webs más consultadas no son de las propias instituciones de crédito, por lo tanto, para defenderse de esta amenaza están realizando alianzas con los principales portales financieros para que de este modo tengan un acceso directo con los usuarios y clientes potenciales que utilizan estos portales.

Otro riesgo al que se enfrentan es la mayor reducción de los márgenes debido a la aparición de entidades que actúan sólo a través de Internet, puesto que asumen unos menores costes fijos, y se pueden permitir precios más competitivos en sus productos y servicios ofertados generando de este modo una guerra de precios. Por lo tanto, todas las instituciones de crédito y depósito se ven obligadas a reducir sus precios y en consecuencia sus márgenes. Esto ha supuesto una gran amenaza para las entidades tradicionales al tener que potenciar otras ventajas que no pueden ofrecer las que actúan a través de Internet y, así, fidelizar a sus clientes, como por ejemplo, proporcionándoles una mayor y más cuidada atención.

- Ecológico:

El reciclaje de papel y el uso responsable del mismo, empleando repositorios digitales en lugar de las enormes estanterías llenas de hojas de papel inservible y que nunca se vuelven a consultar, puede suponer un ahorro considerable para las

entidades bancarias, así potenciar los servicios en la red, supone también un ahorro en la documentación que operaciones bancarias realizadas en ventanilla requiere.

Las sucursales han de ser espacios sostenibles, con una arquitectura que permita utilizar luz natural, el ahorro de energía en calefacción y con materiales que respeten el medio ambiente. Precisamente Triodos antes de abrir una sucursal realiza un estudio arquitectónico para utilizar el local en el que se va a instalar de manera que suponga un ahorro en luz, aprovechando la luz natural, un ahorro en energía usando electricidad de placas solares, luces de bajo consumo y aprovechando elementos aislantes para ahorrar en calefacción.

- Legal:

Las leyes que actualmente están ejerciendo mayor influencia en la actividad financiera son las siguientes:

Tabla 6.- Leyes con mayor influencia en la actividad financiera actual

Ley	Sobre que afecta
Real Decreto-ley 6/13, del 22 de Marzo	Protección sobre determinados productos de ahorro
Real Decreto-ley 2/11, del 18 de Febrero	Reforzamiento del sistema financiero
Real Decreto-ley 2/13, del 3 de Febrero	Saneamiento del sector financiero
Circular del BdE 7/12, del 30 de Noviembre	Requerimientos mínimos de capital

Elaboración propia

Estas tres leyes que hemos incluido en el cuadro anterior y la circular del BdE, son las que tienen mayor impacto o relación con el tema que estamos analizando, pues han sido concebidas en el seno de la crisis financiera actual para proteger a los clientes y mantener en pie el sistema financiero. Así mismo, existen más leyes que no vamos a citar, que regular el funcionamiento normal de estas entidades.

A modo de resumen, el PESTEL del sector bancario sería el siguiente:

Ilustración 12.- PESTEL



Elaboración propia

3.3.3.- Análisis del entorno competitivo

3.3.3.1.- Análisis de las cinco fuerzas

El modelo de cinco fuerzas de Porter (1980) nos ayuda a “identificar el atractivo de una industria o sector en términos de fuerzas competitivas”, pero además nos provee una agenda para la acción sobre los distintos puntos de atención que identifica. Las cinco fuerzas son: amenaza de entrada en un sector, amenaza de sustitutos para los productos o servicios del sector, poder de los compradores de los productos o servicios del sector, poder de los proveedores del sector y rivalidad competitiva.

- Amenaza de entrada en el sector:

Existe una barrera de entrada muy importante para operar en el sector financiero impuesta por las autoridades reguladoras del sistema financiero europeo. Se necesita tener un capital inicial mínimo para trabajar como banco.

Sin embargo alguna de estas entidades trabajan bajo la forma de Cooperativa o asociación en la cual pueden realizar operaciones financieras con sus socios aunque de forma limitada. Así mismo algunas han salvado este escollo actuando como agentes de alguna entidad de banca ética extranjera, con su apoyo han iniciado la actividad en nuestro país.

Con todo ello el poder operar, al menos a un nivel no muy elevado de préstamos y depósitos, es relativamente accesible.

- Amenaza de sustitutos para los servicios del sector:

Los servicios de banca ética en sí mismos son productos sustitutos de los de la banca tradicional, al aportar valores éticos que los últimos no tienen.

Sin embargo sí que existe riesgo de que la rentabilidad ofrecida por los bancos tradicionales sea tan atractiva para los ahorradores que estos dejen de lado sus valores éticos para obtener mayores beneficios. Pero vista la situación actual y la contracción de los mercados financieros, el que los productos tradicionales ofrezcan una rentabilidad mayor que los productos de banca ética se antoja realmente complicado, con lo que la amenaza de sustitutos para los servicios financieros de banca ética es muy baja.

- Poder de los compradores de los productos o servicios del sector:

El poder de los clientes en los servicios financieros es casi total, pueden mover y cambiar su dinero de entidad con relativa facilidad. En el sector de la banca ética el poder del comprador es mucho mayor que en la banca tradicional, por la siguiente razón:

- ✓ En la banca tradicional el ahorrador recibe una información muy limitada acerca de la naturaleza de los productos contratados, en ocasiones información falseada.
- ✓ En la banca ética el ahorrador sabe hacia dónde se dirige su dinero, sabe en todo momento el tipo de financiación que se ofrece con sus ahorros, debido al principio de la banca ética de total transparencia.

En este caso podemos citar esa célebre frase que dice: *“La información es poder”*.

Aunque por otro lado si los clientes contratan un producto de pasivo, es decir un préstamo o un crédito, el poder que estos tuvieran es nulo, el razonamiento anterior se refiere a la contratación de productos de Activo para los clientes.

- Poder de los proveedores del sector:

Los bancos, tanto tradicionales como de banca ética, usan dos tipos de proveedores, los de materiales de oficina y los de servicios (servicios jurídicos, tecnológicos, etc...). El poder de los proveedores de material de oficina es nulo, el cambio de proveedor no significa un sobre esfuerzo para las entidades, sin embargo en el caso de servicios como los proveedores de tecnologías, bases de datos, herramientas informáticas, equipos automáticos de interacción con los clientes (cajeros) o servicios jurídicos³ el cambio de proveedor puede ser traumático para la entidad, pudiendo bajar la calidad del servicio ofrecido a los clientes durante el tiempo de adaptación de los nuevos proveedores y frenando la actividad.

Por lo tanto el poder de los proveedores de material de oficina es muy bajo, al estar muy fragmentados, es decir al existir muchos proveedores de este tipo y en el caso de proveedores de servicios clave para las entidades financieras (equipos, software o servicios jurídicos) los proveedores tienen mucho poder.

³ Hace algunos años muchas entidades tenían su propio equipo de letrados, actualmente la tendencia en todas las entidades es a externalizar estos servicios y controlar y gestionar con un pequeño equipo de personas el trabajo que realizan los letrados externos.

- Rivalidad Competitiva:

En el sector de banca ética de España, la rivalidad es todavía muy débil, hay muchas pequeñas cooperativas, asociaciones y proyectos que están aún en desarrollo. Además es un nicho de mercado que no ha sido explotado a plenitud en nuestro país, ninguna entidad tradicional ha apostado fuerte por la economía social (salvo La Caixa, con su Microbank).

Solo los proyectos de entidades de banca ética europea trasladados a nuestro país están teniendo más clientes, también teniendo en cuenta que se instalan en nuestro país teniendo ya una estructura, un *know how* y una cultura de empresa muy arraigada y definida (en algunos casos de más de treinta años). De hecho, Triodos Bank es un ejemplo de esto, una entidad con experiencia en otros países de Europa que ha sabido adaptarse muy rápido a nuestro país, convirtiéndose en el líder. Por ello podemos decir que la rivalidad competitiva en este sector es baja.

A continuación, mostraremos un cuadro resumen con las Cinco fuerzas de Porter, para que de forma visual nos sea más fácil poder extraer conclusiones acerca del atractivo o no del sector de la banca ética.

Ilustración 13.- Análisis de las cinco fuerzas de Porter



Elaboración propia

Sin lugar a dudas, las fuerzas clave que actúan en el entorno de forma más contundente son el poder que tienen los ahorradores, que pueden buscar entidades que se acoplen más a sus principios éticos o que inviertan en proyectos que a ellos les interesan (no sucede así con los clientes que buscan financiación), y el poder de los proveedores de software y hardware. Las amenazas de entrada en el sector y de los productos sustitutivos son muy escasas, como también sucede en el caso de la rivalidad competitiva, en el caso de Triodos Bank España, es líder en el sector.

3.3.3.2.- Análisis de la competencia

Para realizar el análisis competitivo vamos a usar como referencia el análisis de la banca ética que hemos realizado en el apartado 2.4.2., pero eliminando las redes de financiación, para de ese modo poder comparar con cifras la actividad de los dos grupos restantes y de Triodos. Sin embargo, más adelante a la hora de analizar el valor percibido por los clientes sí que incluiremos a las redes de financiación.

Tabla 7.- Principales Competidores de Triodos a analizar

Principales Competidores de Triodos Bank España
Proyecto Fiare
Coop 57
Oikocredit
Microbank ("La Caixa")
Colonya Caixa Pollença

Elaboración propia

La competencia de Triodos Bank que vamos a analizar, la hemos dividido en dos segmentos. Los proyectos de banca ética consolidados en nuestro país y los proyectos de banca ética de entidades de banca tradicional.

En primer lugar vamos a centrarnos en los proyectos de banca ética de mayor arraigo en España, comparándolo con Triodos, en este caso mediante la cantidad que han prestado y el número de clientes/socios que estos tienen.

Tabla 8.- Comparación del primer grupo de competidores (proyectos de banca ética consolidados)

	CUANTIA PRESTAMOS	CLIENTES
Proyecto Fiare	26.237.725,00 €	3.609
Coop 57	6.215.388,00 €	1.530
Oikocredit	1.567.381,00 €	854
TRIODOS España	561.471.000,00 €	71.667

Fuente: Informes anuales de las cuatro entidades. Elaboración propia

En esta tabla se puede observar claramente como Triodos en España supera con mucho al resto de sus competidores tanto en número de clientes como en dinero prestado. A pesar de que las cifras de Triodos reduzcan casi al ridículo la de sus rivales, estos un importante arraigo social en su territorio, en el cual estos realizan su gestión dirigida a beneficiar a la sociedad (exceptuando el caso de Oikocredit, que financia obras en el tercer mundo).

Tabla 9.-Comparación del segundo grupo de competidores (proyectos de banca ética de entidades convencionales)

	Nº DE PRESTAMOS	CUANTIA PRESTAMOS
Microbank ("La Caixa")	34.307	217.900.000,00 €
Colonya Caixa Pollença	235	11.287.256,00 €
TRIODOS España	1.190	561.471.000,00 €

Fuente: Informes anuales de las cuatro entidades. Elaboración propia

En el caso de los proyectos de banca ética de entidades tradicionales, la diferencia no es tan grande (para este análisis no he incluido el número de clientes pues no he podido conseguir la cifra de clientes de Caixa Pollença, lo sustituyo por el de número de préstamos concedidos). En cuanto a cuantía prestada Triodos supera con mucho a sus dos competidoras, sin embargo, en lo que se refiere a número de préstamos, Microbank es muy superior, lo que se explica ya que los préstamos concedidos por Microbank son de escasa cuantía, no ocurre así con Triodos.

En resumen podemos ver que Triodos es una entidad puntera en el sector de Banca ética, solo viéndose superada por Microbank en cuestión de número de préstamos concedidos, no así con la cuantía de estos.

3.3.3.3. Análisis del valor percibido por los consumidores

Los valores que perciben los clientes de banca ética, son a priori los mismos que los clientes de banca convencional relacionados con variables financieras, como la rentabilidad, la financiación ofrecida y el trato personal. Sin embargo las entidades de banca ética tienen un valor añadido a estos. A continuación vamos a destacar todos ellos.

➤ Rentabilidad ofrecida:

Sin lugar a dudas todo cliente de una entidad financiera que deposite sus ahorros en ella busca el mayor beneficio posible. En el caso de los clientes de banca ética, estos también desean una buena rentabilidad, sin embargo esta queda en un segundo plano, pues los ahorradores están dispuestos a ganar menos dinero siempre que este se invierta en proyectos que conjugan con sus valores e ideas.

➤ Facilidad de financiación y de pago:

Toda entidad o persona física que busca financiación desea que el método de pago, los intereses y comisiones sean lo más favorecedoras posible. Pero en el caso de la banca ética esto es más importante si cabe, pues la mayoría de los clientes acuden a estas entidades por que los bancos tradicionales les han dado la espalda negándoles crédito. Esta es una característica de la banca ética, pues se atreven a financiar proyectos que el resto de bancos nunca apoyarían.

➤ Facilidad para poder operar a través de diferentes plataformas (cajeros, internet, sucursales, etc...):

La tendencia actual es a operar desde plataformas portátiles, tanto desde el móvil, la Tablet o a la postre desde cualquier aparato con conexión inalámbrica. Desde hace años algunas entidades buscan más clientes, facilitándoles el acceso a su dinero desde cualquier cajero, no solamente los de la compañía con que la entidad opera (4B, Servired, etc...). Estas cuestiones son de vital importancia para las entidades de banca ética, al carecer de una sólida estructura como la que tienen los bancos tradicionales,

se tienen que valer de otras redes de cajeros o de métodos informáticos para facilitar el acceso de sus clientes a su dinero.

➤ Trato personalizado y directo:

Como empresas con atención cara al público, el trato que dispensan a sus clientes debe ser exquisito. Eso cobra más importancia en el caso de las entidades de banca ética, pues tienen una conexión muy fuerte con el territorio en el que operan, por ello algunas de estas entidades que operan bajo la forma social de una cooperativa, tienen sociedades en diferentes comunidades autónomas para poder atender a sus clientes con mayor proximidad y cercanía.

➤ Información y transparencia:

Esta es uno de los valores que más aprecian los clientes de banca ética. Cuando hemos hablado de la rentabilidad hemos dicho que a los ahorradores e inversores les gusta que su dinero vaya dirigido a proyectos que signifiquen una mejora social y vayan acorde con sus valores. El que las entidades de banca ética proporcionen todo tipo de información acerca de donde se invierte el dinero que depositan en el banco, hace que aumente la fidelidad a la entidad, estas entidades informan periódicamente de los proyectos financiados y su impacto positivo en el entorno (el mismo entorno en el que se mueven sus clientes). Por ejemplo, Triodos Bank, tiene un blog en el que publica experiencias de clientes suyos, explicando el éxito de sus proyectos. Así mismo, la transparencia que ofrecen estas acerca de los gastos en personal o la información de quienes son sus proveedores y cuanto consumen de sus aprovisionamientos, sirve para quitar el velo de corrupción que empaña las entidades de banca, pues son numerosos los escándalos de directivos de entidades de banca tradicional que han buscado más su propio beneficio y el de su entorno cercano que el de la propia entidad.

➤ Compartir los mismos valores éticos:

Es muy importante que los valores éticos que gobiernan la entidad sean compartidos por sus clientes, como estos suelen pertenecer al entorno de la entidad, entienden sus inquietudes y pueden atender sus inquietudes en cuanto a inversiones con valores éticos.

Una vez identificados los aspectos críticos, vamos a confeccionar una MPC (Matriz de Perfil Competitivo), agrupando en tres grupos los competidores, como ya hemos señalado antes: experiencias de banca ética de Europa trasladadas a nuestro país, redes de financiación y bancos tradicionales que realizan banca ética. Los calificaremos de la siguiente manera: los muy fuertes con un 4, a los fuertes con un 3, los menos débiles con un 2, y, los débiles con un 1. Teniendo siempre presente que la ponderación es la misma, tanto para nosotros como para los competidores.

Tabla 10.- Matriz de Perfil Competitivo

Factores clave del éxito	TRIODOS			Experiencias B.E. Europa	
	Ponderación	Clasificación	Resultado	Clasificación	Resultado
Rentabilidad	0,05	2	0,1	1	0,05
Facilidad Financiación	0,20	3	0,6	3	0,6
Facilidad Operar	0,10	3	0,3	1	0,1
Trato Personalizado y Directo	0,15	3	0,45	3	0,45
Información y Transparencia	0,20	4	0,8	4	0,8
Compartir Valores Éticos	0,30	4	1,2	4	1,2
TOTAL	1		3,45		3,2
Factores clave del éxito	Redes Financiación			Banca tradicional hace B.E.	
	Ponderación	Clasificación	Resultado	Clasificación	Resultado
Rentabilidad	0,05	1	0,05	3	0,15
Facilidad Financiación	0,20	4	0,8	2	0,4
Facilidad Operar	0,10	1	0,1	4	0,4
Trato Personalizado y Directo	0,15	4	0,6	1	0,15
Información y Transparencia	0,20	3	0,6	2	0,4
Compartir Valores Éticos	0,30	4	1,2	2	0,6
TOTAL	1		3,35		2,1

Elaboración propia

Como se puede apreciar, Triodos Bank es la que ha obtenido un mayor resultado, por lo que ante sus competidoras, es la más fuerte teniendo en cuenta los factores clave. A la zaga le siguen las redes de financiación y las experiencias de banca ética de Europa. Estas podríamos englobarlas dentro del grupo entidades de banca ética pura. A continuación están las entidades de banca tradicional que se aventuran en el sector de la banca ética con una serie de productos estrella o, como en el caso de la Caixa, con una empresa propiedad del banco tradicional que otorga microcréditos.

3.3.4.- Determinación de Oportunidades y Amenazas

Una vez hemos analizado los factores del entorno de las entidades de Banca Ética, vamos a pasar a confeccionar una tabla en la cual incluimos las Amenazas y Oportunidades de este mercado. Estas Amenazas que conllevan la participación en el mercado, tendrán que ser superadas por Triodos Bank debiendo así mismo aprovechar las oportunidades anticipándose a ellas. Este cuadro posteriormente nos servirá para confeccionar la matriz MEFE.

Tabla 11.- Oportunidades y Amenazas del mercado de Banca Ética

Amenazas	Oportunidades
1-La posibilidad de que entidades financieras de la banca tradicional entren a operar en este mercado	1-Las situación social actual, genera la demanda por parte del consumidor de productos financieros éticos
2-Las autoridades de la banca europea pueden imponer nuevas regulaciones que limitan la flexibilidad de los bancos que operan en su entorno	2-Apoyo por parte de otras realidades de banca ética consolidadas de Europa
3-Inestabilidad e insuficiencia de recursos económicos generalizada en entidades de banca ética	3-Es un mercado en desarrollo
4-Altas tasas de morosidad, que afectan de forma generalizada a todas las entidades financieras	4-Clientes dispuestos a obtener menos rentabilidad a cambio de responsabilidad en operaciones
5-Crisis económica actual	5-Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación
6-Estructura débil, con escasa o inexistente red de oficinas y cajeros	6-Algunas empresas y administraciones públicas tienden a utilizar a las entidades de banca ética para lavar su imagen
	7-El Cooperativismo participa de forma activa en la banca ética

Elaboración propia

3.3.5.- Evaluación de los factores externos (Matriz MEFE)

Para evaluar los factores externos, vamos a emplear la matriz MEFE (Matriz de Evaluación de Factores Externos) para de ese modo ver la situación de la empresa respecto al entorno, para ello, vamos a emplear las Oportunidades y Amenazas del entorno que hemos enumerado en el punto anterior.

Para realizar esta matriz, las amenazas-oportunidades han de ponderarse siguiendo el criterio de importancia dentro de las actividades que se desarrollan en el sector, claro está, la suma de todas estas ponderaciones ha de ser 1. A continuación estas han de clasificarse en función de la afección de las mismas al caso de Triodos. En el caso de las Amenazas, estas reciben una clasificación de 1 (si se considera una amenaza

menor) o de 2 (si se trata de una amenaza importante), para las oportunidades, la clasificación será de 3 (si es una oportunidad menor) o 4 (si es una oportunidad importante).

Una vez se tienen las ponderaciones y las clasificaciones, se pasa a multiplicar cada una con su respectiva, para posteriormente sumarlas y obtener un resultado total. Si este resultado es mayor que 2,5 esto indica una buena situación respecto al entorno, ya que las oportunidades tienen más peso que las amenazas. A continuación se puede observar la matriz MEFE construida para nuestro caso:

Tabla 12.- Matriz MEFE (Matriz de Evaluación de Factores Externos)

AMENAZAS	PONDERACIÓN	CLASIFICACIÓN	RESULTADO
1-Entidades de banca tradicional entren en el mercado	0,1	1	0,1
2-Imposición de restricciones desde UE	0,1	2	0,2
3-Inestabilidad e insuficiencia de recursos generalizada	0,05	1	0,05
4-Altas tasas de morosidad	0,1	1	0,1
5-Crisis económica actual	0,09	2	0,18
6-Estructura débil	0,025	1	0,025
OPORTUNIDADES			
1-Elevada demanda de productos financieros éticos	0,12	4	0,48
2-Apoyo de banca ética europea	0,1	4	0,4
3-Mercado en desarrollo	0,075	4	0,3
4-Clientes dispuestos a sacrificar rentabilidad	0,1	4	0,4
5-Nuevas tecnologías de la información y la comunicación	0,01	3	0,03
6-Entidades tratan de lavar imagen participando en Banca ética	0,08	3	0,24
7-Cooperativismo	0,05	3	0,15
TOTAL	1		2,655

Elaboración propia

Como se puede observar, finalmente el resultado es de 2,655 superior al límite anteriormente mencionado, con lo que la posición de Triodos Bank respecto a su entorno es favorable, teniendo más peso las oportunidades que las amenazas. Por ello se ha de tener en cuenta las oportunidades que ofrece el entorno aprovechándolas al máximo a la hora de confeccionar su estrategia empresarial.

3.4.- Análisis interno

Uno de los principios que definen la actividad de Triodos Bank es su transparencia. Por ello, para realizar el análisis interno de Triodos Bank en España, hemos recurrido a los datos proporcionados por la propia entidad en su página web. En algunos casos la información empleada hace referencia a todo el grupo lo que incluye no solo la actividad en España sino también en el resto de países en que opera. Aun así vamos a emplear esta información y en los casos en que esté diferenciada la misma

3.4.1.- Identificación de recursos

Un recurso es un medio de cualquier clase que permite conseguir aquello que se pretende. En el caso de la empresa podemos definir como recursos aquellos factores que son propiedad de la empresa o que están bajo su control y que les permiten alcanzar los objetivos de la organización.

Existen dos tipos de recursos dentro de la empresa, los tangibles (activos físicos, como las sucursales, los empleados y los recursos financieros) y los intangibles (información, reputación y conocimiento). Normalmente, a parte de esta división realizada a partir de la tangibilidad de los recursos, estos se pueden considerar en cuatro grandes categorías (Johnson 2010):

Recursos físicos: En el caso de Triodos sus recursos físicos son sus sucursales y oficinas. Ahora mismo en España tienen una red de 15 oficinas.

Recursos financieros: Estos son los principales recursos de Triodos, especialmente formados por los depósitos de los clientes, los préstamos contratados y los certificados de depósito que como mencionaremos más adelante son participaciones similares a acciones que dan una determinada rentabilidad a los contratantes, pero que no les da derecho a voto.

Recursos humanos: En el caso de Triodos, todos sus empleados tienen experiencia en el sector de la banca tradicional. Además este es uno de los elementos que más cuida Triodos, al menos a nivel global (no así en el caso particular de España o así lo entiendo al comparar los gastos en formación por país como veremos más adelante).

Capital intelectual: Esto incluye la marca Triodos, de la Fundación Triodos y de la Fundación Triodos Holding. También forma parte de su capital intelectual, sus bases de datos de clientes, su *know how* (basado en la experiencia como grupo bancario de más de treinta años) y también los valores éticos que ponen en marcha a la hora de financiar proyectos y llevar a cabo inversiones.

En resumen, estos son los recursos con los que cuenta Triodos Bank y que la diferencian de otras entidades de banca ética que operan en España.

3.4.2.- Matriz de recursos, competencias y capacidades

umbrales y nucleares

La capacidad estratégica son los recursos y competencias de una organización necesarias para sobrevivir y prosperar. Las competencias son las destrezas y habilidades mediante las que los recursos son desplegados de manera efectiva a través de las actividades y procesos de una organización.

En este apartado intentaremos clasificar de otra manera los recursos en función de si dan sustento a la ventaja competitiva de forma que otros no pueden imitar u obtener (recursos únicos) o si no consiguen generar por sí mismos una ventaja competitiva por ser fáciles de imitar u obtener (recursos esenciales).

Las organizaciones, para estructurar sus recursos de forma eficaz, utilizan unas actividades y procesos denominados competencias, para comprender la capacidad estratégica, el énfasis en que los recursos existan y se utilicen. Las competencias, por su parte, se clasifican en competencias umbrales y competencias nucleares. Las competencias umbral son las actividades y procesos necesarios para satisfacer las exigencias mínimas de los consumidores. Por otra parte, las competencias nucleares son las actividades que sostienen la ventaja competitiva y los competidores tienen dificultades para imitar u obtener.

Ilustración 14.- Matriz Recursos-Competencias; Capacidades Umbral-Capacidades Nucleares

	RERCURSOS	COMPETENCIAS
CAPACIDADES UMBRAL	<ul style="list-style-type: none"> * Sucursales bien distribuidas * Red que permita atraer ahorro * Personal Preparado 	<ul style="list-style-type: none"> * Trabajadores de Triodos con experiencia previa en el sector bancario.
CAPACIDADES NUCLEARES	<ul style="list-style-type: none"> * Percepción del valores éticos por parte de clientes * Imagen de ser entidad sólida y en crecimiento * Apoyo de grupo financiero Internacional 	<ul style="list-style-type: none"> * Cercanía a clientes y proyectos financiados * Banco no cotizado y con independencia * Uso de nuevas tecnologías * Gran cantidad de información

Elaboración propia

Los recursos Umbral o los recursos esenciales para poder realizar su actividad, están relacionados con la red de sucursales y el personal. Sin duda Triodos cuenta con una red de sucursales no muy amplia, pero si bien distribuida por las principales ciudades de España. Así mismo su personal está bien adiestrado, pues la competencia umbral que estos manifiestan es su experiencia, muchos empleados de Triodos son exbanqueros tradicionales desencantados.

En cuanto a los recursos Nucleares y que permiten a Triodos mantener su ventaja competitiva, se encuentran la percepción clara de valores éticos por parte de sus clientes, la imagen de una entidad sólida y en crecimiento, que además cuenta con el apoyo de un grupo financiero con 30 años de experiencia en banca ética en Europa. Todo ellos lo canalizan a través de las siguientes habilidades, son un banco independiente en el cual no influyen los accionistas y cercano a los clientes y a sus proyectos.

Además hacen un uso intensivo de las tecnologías, empleando formatos atractivos, no solo en su web sino también en las redes sociales y otros elementos cibernéticos, como sus numerosos blogs. Este uso intensivo de internet les permite dar gran

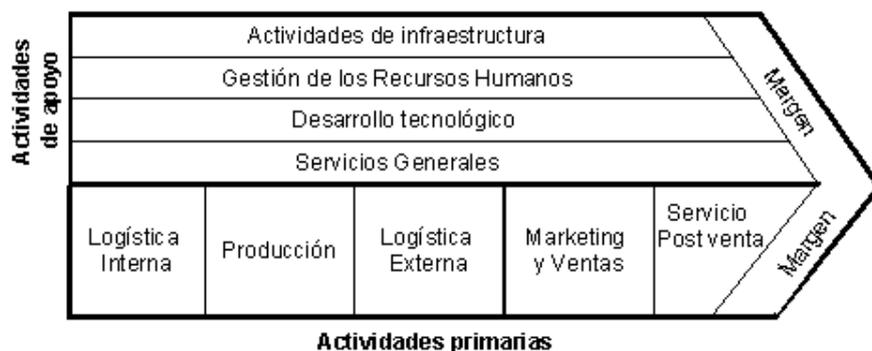
cantidad de información acerca de sus actividades. De hecho de todas las empresas que operan en España en el sector de Banca Ética, es sin duda la que más información ofrece con mucha diferencia.

Estas competencias son las han hecho de Triodos Bank España un líder en el sector.

3.4.3.- Representación de la cadena de valor de la empresa

La cadena de valor de una empresa son todas aquellas actividades que forman parte de la misma, desde el abastecimiento de materia prima hasta la entrega del producto a los clientes. Michael Porter propuso dividir este proceso en 9 actividades genéricas a partir de las cuales es posible determinar y generar fuentes de valor para el cliente. Según Porter se puede dividir estas actividades en 5 actividades primarias (logística de entrada de materias primas, transformación de las materias primas, logística de salida/distribución, comercialización de las ofertas o proceso de ventas y servicios anejos) y 4 de apoyo (actividades de infraestructura, Gestión de los Recursos Humanos, Desarrollo Tecnológico y Servicios Generales).

Ilustración 15.- Cadena de valor general



Fuente: Ventaja Competitiva (M. Porter 1985)

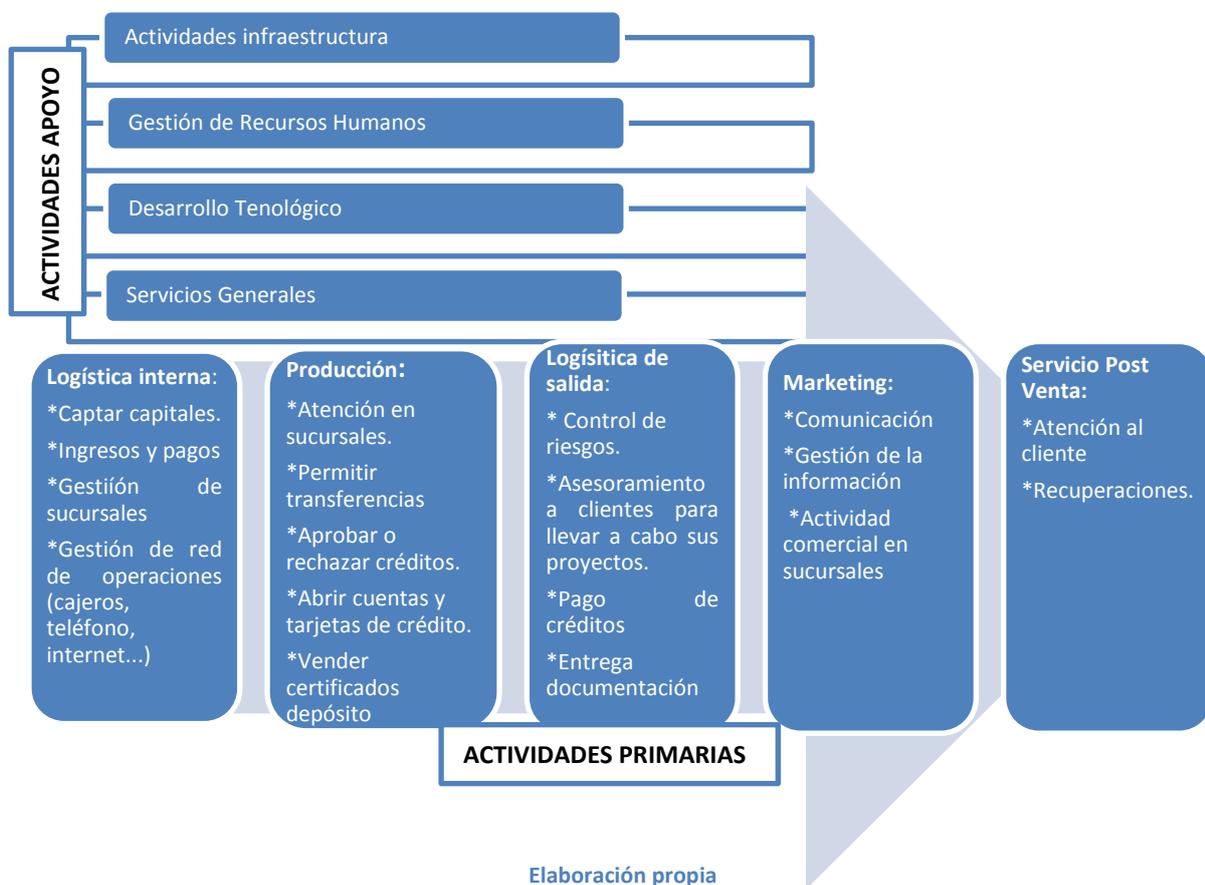
La Cadena de Valor se lee de izquierda a derecha, y conforme vamos avanzando por ella, conseguimos agregar más valor a nuestro/s servicio/s. La empresa determina los costes y aportaciones de cada una de estas tareas, buscando, siempre que sea posible, una mejora en los procesos para incrementar el valor aportado a los clientes.

Para incrementar el valor al cliente debemos, o bien incrementar el valor de las actividades primarias, es decir, mejorar nuestra logística de abastecimiento, nuestros procesos productivos, ventas, etc. de forma tal que los mismos resulten más eficientes;

o reducir el coste de las actividades secundarias. El éxito de la empresa depende no sólo de cómo realiza cada departamento sus tareas, sino de cómo se coordinan las actividades entre los distintos departamentos, haciendo que la empresa sea un todo.

A continuación, aplicaremos el modelo de la cadena de valor a Triodos Bank, si bien tenemos en cuenta que nuestra empresa es una empresa de servicios intangibles (servicios financieros) por lo que aplicaremos el modelo en la medida de lo posible. En cuanto a las actividades primarias, debemos recordar que se refieren a la creación física del producto, que en nuestro caso es un servicio.

Ilustración 16.- Cadena de Valor de Triodos Bank



➤ Logística interna:

Dentro de las actividades de logística interna, se han incluido aquellas actividades que consideramos el inicio de todos servicio bancario, la captación de capital para la entidad, los ingresos y los pagos realizados, además de la gestión de la sucursal y la red de operaciones, que en el caso de Triodos es a través de Internet, teléfono, correo y redes de cajeros ajenas a Triodos.

➤ Producción:

Como actividades de producción, que al final no consiste en otra cosa que generar beneficios, he incluido la atención en sucursales a clientes, las transferencias (Triodos funciona en gran medida con transferencias de otras entidades, al no operar con dinero en ventanilla ni tener red propia de cajeros), la concesión o no de crédito, la apertura de cuentas y tarjetas de crédito, además de la venta de certificados de depósito del grupo Triodos Bank.

➤ Logística de salida:

Dentro de este conjunto de actividades, incluyo aquellas que conllevan el control y la gestión de los préstamos concedidos, incluyendo la salida de dinero y la gestión de documentación que genera el mismo. Aunque también he adjuntado el asesoramiento a los clientes para llevar a buen puerto sus proyectos, pues el grupo Triodos sigue el desarrollo de los proyectos y ofrece el asesoramiento ya que en ocasiones quienes reciben el préstamo no tienen medios técnicos propios para materializar la idea que tienen proyectada.

➤ Marketing:

Dentro de las tareas de marketing he incluido las de comunicación (especialmente las realizadas por el señor Joan Melé, con sus conferencias, su blog y su libro) y la gestión de la información de las inversiones realizadas o proyectos financiados que de forma constante Triodos publica en sus múltiples plataformas. Desde las sucursales, al igual que en las de banca tradicional, también se realizan labores comerciales, de venta de productos financieros.

➤ Servicio Post-Venta

Las actividades relacionadas con este apartado, consideramos que claramente son las de atención al cliente y la que tienen que ver con la recuperación y gestión de la morosidad (aunque en el caso de Triodos la morosidad es muy baja, en comparación con las entidades de banca tradicional).

Las actividades primarias están apoyadas o auxiliadas por las actividades secundarias, como son:

➤ Infraestructura de la organización:

Actividades que prestan apoyo a toda la entidad. En el caso de Triodos, las tareas de contabilidad, planificación (la cual se realiza desde Holanda, donde se marcan las directrices a seguir, la gestión de asuntos legales, etc...

➤ Dirección de recursos humanos:

Búsqueda, contratación y motivación del personal. En Triodos Bank, cada oficina principal del país tiene cierto margen a la hora de contratar, y de gestionar los RRHH, aunque las directrices vienen marcadas desde Holanda, especialmente en lo que se refiere a la formación de los empleados.

➤ Desarrollo tecnológico:

Por el segmento del mercado en el que se mueve, Triodos tiene que hacer un uso intensivo de la tecnología, no solo en lo que tiene que ver con la gestión de ingresos, cobros y transferencias, sino también con la cantidad de información que ofrecen a sus clientes y a los que potencialmente pueden serlo, Su área de desarrollo y mantenimiento de sistemas de la información es de los más activos de la entidad.

➤ Servicios generales:

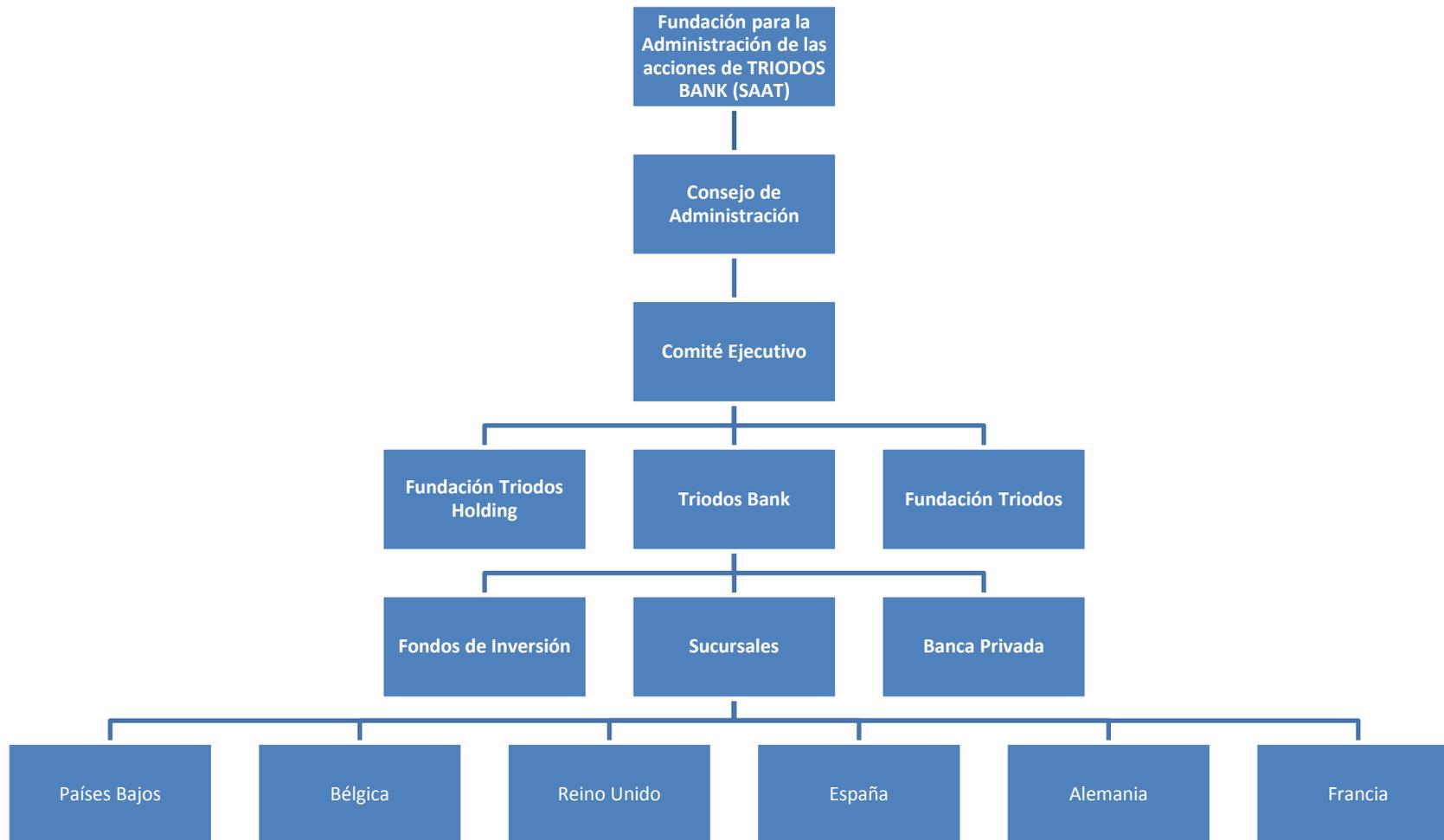
Comprende aquellos procesos en las diferentes partes de la organización para adquirir los distintos recursos necesarios para las actividades primarias, un ejemplo de ello son la adquisición de material para oficina, la contratación de un servicio de limpieza, etc. Muchas de estas actividades están ya programadas desde los servicios centrales de Holanda.

3.4.4.- Estructura organizativa

La estructura de Triodos se ve reflejada en el siguiente esquema

| Jairo Calzado Bailén

Ilustración 17.- Organigrama de Triodos Bank



Elaboración propia

Triodos Bank considera prioritario salvaguardar su misión e identidad y cree que la mejor manera de hacerlo es tener todas las acciones de Triodos Bank bajo custodia de la Fundación para la Administración de las Acciones de Triodos Bank (SAAT en holandés). La SAAT emite certificados de depósito para acciones de Triodos Bank destinados a particulares e instituciones. Estos certificados de depósito incorporan los aspectos económicos de las acciones de Triodos Bank NV. La SAAT ejerce los derechos de voto asociados a las acciones de Triodos Bank NV. Las decisiones de voto adoptadas por el Patronato de la SAAT tienen en cuenta los objetivos y la misión de Triodos Bank, los intereses empresariales del banco y los intereses de los titulares de certificados. Los certificados de depósito de Triodos Bank no cotizan en ninguna bolsa de valores. Aunque, existe un mercado interno para la compraventa de certificados.

Los titulares de certificados de depósito tienen derecho a votar en la Junta Anual de Titulares de Certificados de Depósito. Cada titular dispone de un máximo de 1.000 votos. La Junta Anual de Titulares de Certificados de Depósito nombrará a los miembros del Patronato de la SAAT basándose en sus recomendaciones. Estas recomendaciones deberán ser aprobadas por los directores estatutarios de Triodos Bank y por el Consejo de Administración. Ningún titular de certificados podrá poseer un número de certificados igual o superior al 10% del total de certificados en circulación. De esta manera el grupo Triodos no deja que inversores puedan actuar sobre las decisiones dentro del grupo, aunque si tengan un beneficio económico.

La distribución de titulares de estos certificados por país, es la siguiente:

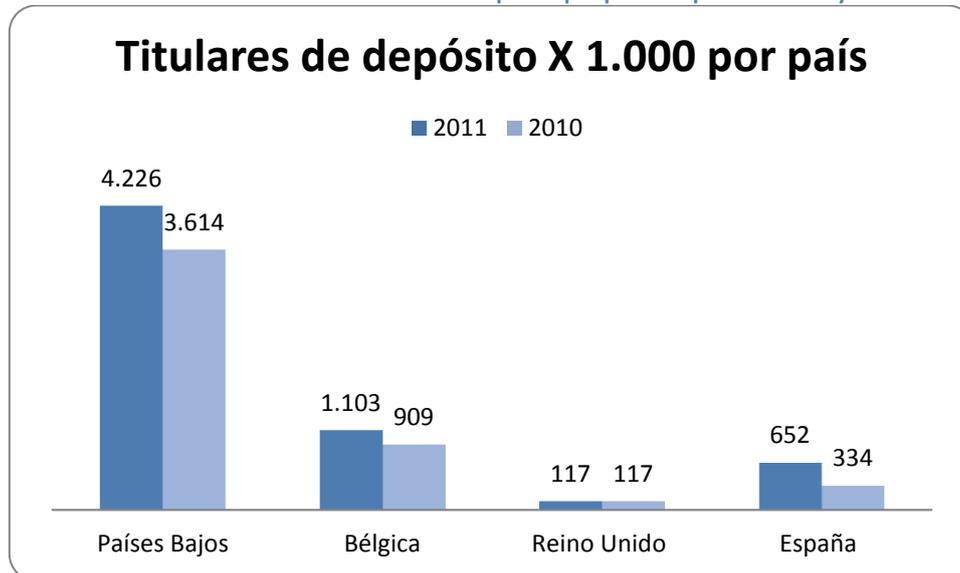
Tabla 13.- Distribución de titulares de Certificados de depósito

Número de titulares de certificados de depósito por país						
PAIS	Certificados de depósito x 1.000			Titulares de certificados		
	2011	2010	Variación	2011	2010	Variación
Países Bajos	4.226	3.614	17%	3.794	10.802	-65%
Bélgica	1.103	909	21%	3.794	3.168	20%
Reino Unido	117	117	0%	1.301	1.316	-1%
España	652	334	95%	3.502	1.682	108%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla, el país con más número de titulares es Holanda (lo cual es lógico al ser Triodos una entidad Holandesa) junto a Bélgica en los certificado normales, sin embargo en los certificados de depósito X 1.000 Holanda lleva la delantera. En tercer lugar está nuestro país, tanto en los de depósito X 1.000 como en los certificados normales.

Ilustración 18.- Gráfica de Titulares de depósito por país comparando 2010 y 2011



Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Sin embargo, como se puede también apreciar en el diagrama, proporcionalmente el incremento de clientes que han invertido en este tipo de depósitos, ha crecido en España mucho más que en el resto de países, tanto el depósito x 1.000 como el convencional, habiendo minorado el número de clientes que optan por este producto tanto en los Países bajos como en el Reino Unido. Todo ello viene a demostrar que

Triodos es una entidad que genera confianza en nuestro país y aunque no puedan tomar decisiones directas en el devenir de Triodos (comentamos anteriormente que la Junta Anual de Depósitos hace nombramientos “siguiendo las recomendaciones de la de los directores de Triodos Bank y del Consejo de Administración”), sí que consideran un valor seguro el poner su capital a disposición de la entidad.

A continuación vamos a describir los cuatro organismos más importantes de Triodos Bank y que articulan toda la gestión, dirección y control de la entidad, son el consejo de administración, el comité ejecutivo y la Fundación Triodos Holding y la fundación Triodos:

- Consejo de Administración: Supervisa las operaciones comerciales de Triodos Bank y asesora y ayuda al Comité Ejecutivo en la consecución de sus objetivos de negocio. Como ya hemos mencionado antes, los miembros del Consejo de Administración son nombrados por la Junta General Anual de Accionistas, en función de las recomendaciones del Consejo de Administración, así que no pierden el control de la organización de ninguna manera.
- Comité Ejecutivo (directores estatutarios de Triodos Bank): Este organismo asume la gestión diaria de Triodos Bank y está formado por los directores estatutarios y uno o más directores nombrados por estos. Los directores estatutarios son responsables formales de la gestión de Triodos Bank y son nombrados por el Consejo de Administración.
- Fundación Triodos Holding: Esta fundación tiene personalidad jurídica propia, aunque está vinculada a Triodos Bank NV a nivel organizativo. Posee el 100% de las acciones de Triodos Ventures BV, un fondo de inversión constituido para nuevas actividades con mayor nivel de riesgo pero estratégicamente importantes, que reflejan la misión y las actividades de Triodos Bank. Los directores estatutarios de Triodos Bank forman parte del Patronato de la Fundación Triodos Holding y del Consejo de Administración de Triodos Ventures. La Fundación Triodos Holding tiene un Patronato nombrado de acuerdo con las recomendaciones del Patronato de la SAAT.

- Fundación Triodos: Es una entidad vinculada a Triodos Bank NV a nivel organizativo, pero con personalidad jurídica propia. El Patronato de la Fundación Triodos está formado por empleados de Triodos Bank NV. Esta fundación apoya, mediante el dinero de donación, el impulso de iniciativas que contribuyen a los fines éticos de Triodos Bank NV. Existen fundaciones similares en Bélgica, el Reino Unido y España.

Tabla 14.- Datos Sociales Triodos Bank

Datos sociales					
	2007	2008	2009	2010	2011
Número de empleados al cierre del ejercicio	397	477	577	636	720
Bajas de la empresa (en %)	18	14	10	11	9
Porcentaje de mujeres con cargos directivos (en %)	33	29	27	35	37

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Al igual que la actividad y el número de clientes de Triodos, el número de empleados del grupo Triodos se ha ido incrementando de año en año. Así mismo el porcentaje de mujeres con cargos directivos se ha incrementado durante el 2010 y 2011 de forma leve, aunque esto sea un dato que la misma organización demostrar que apoyan la inserción laboral femenina y no realizan prácticas discriminatorias, esta cifra se tendría que incrementar de forma más notable de año en año.

Tabla 15.- Evolución del número de empleados de Triodos en España

España	2011	2010	2009
Número de empleados	134	100	78

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

En España el incremento del número de empleados también es significativo, al aumentar un 34% en el 2011 respecto al año anterior, siendo este crecimiento una constante desde que Triodos se instaló en España.

3.4.5.- Coste de los recursos humanos

Uno de los principios de Triodos (que ya hemos mencionado anteriormente) es la transparencia a la hora de realizar operaciones, los clientes saben en qué se gasta su dinero.

Pero no solamente publican en que ha invertido o a que proyecto han financiado, sino también los gastos operativos en que han incurrido. Uno de ellos es el que tiene que ver con los recursos humanos, que Triodos publica de año en año, siendo de especial interés la proporción entre el salario más bajo de la organización y el más alto (estas cifras son la media de todos los empleados del grupo Triodos).

Tabla 16.- Gasto en RRHH Triodos 2007-11

Datos del Gasto en RRHH					
	2007	2008	2009	2010	2011
Gastos de formación por empleado en euros (en euros)	1189	1240	1318	1897	2020
Proporción entre salario más alto y salario más bajo (Ratios)*	7,3	7,7	8,5	8,5	9,8

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia. *Excluidos los salarios de medias jornadas

Triodos cuenta con su propia academia para empleados, que ha organizado varios seminarios y actividades formativas durante el año, desde una perspectiva tanto internacional como local. En 2011 finalizó con éxito un programa experimental sobre formación para futuros líderes, así como un nuevo programa de desarrollo de habilidades de gestión de equipos.

A lo largo del año se impartió en dos ocasiones el seminario de banca con valores, que mostró a 49 empleados cómo los valores de Triodos Bank se relacionan con la actividad diaria del banco.

Además, se han organizado otros cursos de formación a medida en las distintas unidades de negocio, sobre temas como el liderazgo de equipos y la autogestión. Los módulos de formación también fueron impartidos por el Institute for Social Banking (Instituto de Banca Social), incluyendo la celebración de mesas redondas sobre temáticas específicas y una escuela de verano, que este año tuvo lugar en Canterbury, Reino Unido.

Triodos Bank considera de vital importancia que todos los empleados reciban una retribución justa y adecuada por su trabajo. El banco presta especial atención a diferentes aspectos relacionados con el sistema retributivo de los empleados, con

referencia tanto al mercado como al resto de sucursales. Triodos Bank no aplica un sistema de bonificaciones, pero los directivos tienen la posibilidad de recompensar a determinados empleados, con el salario de dos meses como máximo, por haber conseguido resultados extraordinarios durante el ejercicio. En 2010 Triodos Bank abonó a cada empleado una prima de 300 euros, o tres certificados de depósito para acciones, por su contribución al beneficio conjunto del grupo.

La relación entre el salario más alto y el más bajo en los Países Bajos en 2010 era de 8,5 (2009: 8,5). Esta relación se mantiene más baja en el resto de países debido al menor tamaño de las sucursales y al hecho de que el Comité Ejecutivo de Triodos Bank opera desde la sede central internacional en los Países Bajos.

Al operar dentro del sector financiero, Triodos Bank debe mantener un nivel de equiparación con el sector en relación a sus retribuciones, de forma que promueva un ratio de flujo de empleados adecuado. Siendo una entidad relativamente pequeña y en fuerte crecimiento dentro del mercado, al mismo tiempo debe ser capaz de atraer a profesionales cualificados en todos los niveles. Esto constituye un reto en referencia a cargos directivos, en los que se perciben salarios más altos o en los que las gratificaciones variables son más comunes. Triodos Bank revisa periódicamente su política retributiva y adapta su estructura salarial en línea con la nueva clasificación de puestos, para favorecer así el equilibrio entre ofrecer condiciones atractivas como empleador para profesionales altamente cualificados, y retribuir de manera justa a sus actuales empleados.

Así ocurre también con los gastos en formación, si tenemos en cuenta que el número de empleados se ha incrementado de año en año y que los gastos en formación también lo han hecho, llegamos a la conclusión de que Triodos apuesta muy fuerte por la formación de sus empleados.

Tabla 17.- Evolución Gastos en formación Triodos 2007-11

	2007	2008	2009	2010	2011
Gasto Total en formación	472.033,00 €	591.480,00 €	760.486,00 €	967.356,00 €	1.195.200,00 €

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Analizando los datos de la tabla anterior, apreciamos no solo un incremento de año en año de los gastos en formación de los trabajadores sino que en cuestión de cuatro años, esta partida ya se había duplicado. Está claro que este crecimiento ha venido condicionado por el mayor número de trabajadores, sin embargo el coste por empleado de la formación también se ha incrementado.

El que Triodos apueste de forma tan clara por la formación redunda en que:

- Aumenta la productividad de los empleados:

Una persona bien formada es una persona que sabe acometer de forma profesional sus tareas, invierte menos tiempo en desarrollar sus actividades, aporta soluciones que reducen costes, aumenta la eficacia, etc.

- Aumenta la satisfacción de los clientes:

Los clientes saben detectar cuándo un empleado es un buen profesional, entrenado y formado adecuadamente. Los empleados que saben tratar correctamente a los clientes producen en éstos una satisfacción y fidelización mayores.

- Reduce el absentismo laboral:

Los empleados formados se sienten más implicados con la empresa. Valoran la inversión que se realiza en ellos y, por tanto, se sienten más cercanos a los problemas y retos que la empresa tiene planteados. Son personas, por tanto, que no abandonan sus responsabilidades.

- Aumenta la adaptación de la empresa a posibles cambios del entorno:

La formación supone un esfuerzo adicional por parte de la persona. Le exige una actitud abierta hacia el aprendizaje, el compartir experiencias, el conocer nuevas formas de hacer y plantear el trabajo día a día. Esto hace que la persona pueda

adecuarse más fácilmente a los posibles cambios del entorno. En parte, por su facilidad de adaptación y, en parte, porque es capaz de anticiparse a esos posibles cambios.

- Aumenta la competitividad

En entornos en los que la actividad empresarial es muy “dura”, es decir, donde existe una fuerte competitividad, los aspectos técnicos y de producción tienen un estándar de calidad similar entre distintas empresas. Las personas, en esta situación, marcan claramente la diferencia. Profesionales formados son sinónimo de mejores profesionales, y ésta es una de las bazas más importantes para competir.

A continuación podemos ver una tabla en la que se segmenta los gastos en formación por país, es interesante analizarlo para de ese modo tener un punto de vista acerca de la actividad de Triodos en España.

Tabla 18.- Gastos de formación por empleado - Por país

Gastos de formación por empleado	2011	2010	2009	2008
Importes en euros				
Países Bajos	1.943	1.801	1.558	1.996
Bélgica	2.190	2.059	1.429	332
Reino Unido	1.607	1.391	589	895
España	976	947	535	601
Alemania	1.658	1.004	690	138
Banca Privada (Países Bajos)	3.029	1.801	1.558	1.996
Triodos Investment Management	2.202	1.977	1.921	1.697
Sede central internacional	3.142	3.144	1.775	1.362
Media	2.020	1.897	1.318	1.240
Incremento	6,5%	43,9%	6,3%	

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Como podemos apreciar, en España, los gastos de formación por empleado han sido mucho menores que en el resto de sucursales o secciones del grupo Triodos, habida cuenta de que en nuestro país los costes salariales en principio son menores que en el resto de países en donde opera Triodos. Sin embargo el aumento en gastos de formación se aprecia sobretudo del año 2009 al 2010, aumentando un poco en 2011. A nivel global se aprecia sobretudo una subida en el gasto desde el 2009 al 2010, estabilizándose en 2011.

3.4.6.- Análisis de su situación económico-financiera

Los datos sobre los que se va a efectuar el citado análisis pertenecen a las cifras totales del grupo Triodos. He encontrado una limitación al alcance de este análisis, pues aunque mi intención inicial era realizar el análisis concreto de la actividad de Triodos en España, las cifras que publican a cerca de sus actividades en diferentes países, son muy concretas (cifra total de ingresos, beneficios, etc...) impidiendo el correcto análisis de las mismas. Además tampoco se ha podido encontrar información la base de datos SABI.

Por ello he decidido realizar el análisis económico financiero de todo el grupo para tener al menos una visión global de la situación de Triodos. Así mismo indicar que, como en el caso de todas las entidades financieras, la contabilidad, los modelos de los estados financieros y los ratios para su análisis difieren de los de las empresas tradicionales que emplean la contabilidad según el PGC del 2008. Todos estos mecanismos de control están regulados por el Banco de España y el Banco Central Europeo, en este caso Triodos opera regulado por el Banco Central Holandés operando en nuestro país como banco comunitario. Para los ratios de análisis, vamos a emplear los que el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea y su órgano de vigilancia, el Grupo de Gobernadores y Jefes de Supervisión (GHOS) acordaron implantar con el objeto de fortalecer la solvencia del sistema bancario, lo que se conoce como Acuerdos de Basilea III. La reforma de Basilea III incluye los siguientes elementos que es conveniente que tengamos en cuenta a la hora de realizar el análisis:

- Aumento de la calidad del capital.
- Mejora de la captura de los riesgos de determinadas exposiciones.
- Aumento del nivel de los requerimientos de capital.
- Constitución de colchones de capital.
- Introducción de una ratio de apalancamiento.
- Mejora de la gestión del riesgo, del proceso supervisor y de la disciplina de mercado.

– Introducción de un estándar de liquidez.

Pero lo primero que vamos a realizar en este peculiar análisis de la situación económica-financiera de Triodos es lo que haríamos con cualquier otra empresa, observar la evolución de las partidas del activo y el pasivo, en este caso del año 2010 al año 2011.

Tabla 19.- Balance de Situación Triodos 2011-10

Balance de Situación Triodos 2011-10	2011	%	2010	%
Activo				
Caja y bancos centrales	51.631	1,20%	44.814	1,28%
Valores del Estado	15.000	0,35%		
Bancos	670.649	15,63%	595.800	17,05%
Inversión crediticia	2.837.818	66,14%	2.127.643	60,88%
Otros valores representativos de deuda	573.096	13,36%	586.672	16,79%
Acciones	4	0,00%	4	0,00%
Participaciones en empresas	3.166	0,07%	2.623	0,08%
Inmovilizado inmaterial	13.475	0,31%	14.646	0,42%
Bienes inmuebles y otros activos fijos materiales	36.063	0,84%	32.106	0,92%
Otros activos	16.045	0,37%	21.319	0,61%
Cuentas de periodificación	73.608	1,72%	68.993	1,97%
Total activo	4.290.555		3.494.620	
Pasivo				
Bancos	34.902	0,81%	23.983	0,69%
Depósitos de clientes	3.730.708	86,95%	3.038.676	86,95%
Otras deudas	9.302	0,22%	6.817	0,20%
Cuentas de periodificación	48.725	1,14%	39.910	1,14%
Provisiones	452	0,01%	318	0,01%
Deuda subordinada	15.300	0,36%	22.800	0,65%
Fondos propios	451.166	10,52%	362.116	10,36%
Total fondos propios y pasivo	4.290.555		3.494.620	

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Los aspectos más destacables que se puede observar en la tabla son los siguientes:

- El activo total de la empresa aumenta un 22,78% del 2010 al 2011.

Tabla 20.- Evolución Activo Triodos 2011-10

	2011	2010	Aumento 2011-2010
ACTIVO	4.290.555,00 €	3.494.620,00 €	22,78%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

- La cuenta predominante del activo en el ejercicio 2011 es la inversión crediticia con un peso del 66,14 % sobre el activo total, constituyendo en el ejercicio anterior un porcentaje algo inferior (60,88%). Esta cuenta hace referencia a los préstamos

concedidos por la entidad al sector privado y que no son deudas a cobrar sobre otros bancos. La cifra que arroja esta cuenta en el balance incluye la provisión para deudores de dudoso cobro. Podemos hacer así mismo una desagregación en cuanto al plazo de devolución de los préstamos.

Tabla 21.- Inversión crediticia Triodos 2011-10

	2011	2010	Aumento
Corto Plazo	514.749,00 €	358.418,00 €	43,62%
Largo Plazo	2.359.652,00 €	1.789.849,00 €	31,84%
Total de Préstamos	2.874.401,00 €	2.148.267,00 €	33,80%
Provisión por deudores de dudoso cobro	-36.583,00 €	-20.624,00 €	77,38%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Como podemos observar, los préstamos concedidos en el 2011 no solo han aumentado respecto del total del activo sino que de forma particular han aumentado en un 33,80% respecto del 2010, lo cual puede ser un buen termómetro de cómo está funcionando el área de concesión de créditos de Triodos. Algo que llama la atención es que después de periodificar cuando se tiene que realizar la devolución de los citados préstamos, los que más han crecido han sido los préstamos a corto plazo, lo que se explica por el aumento en la concesión de microcréditos del grupo Triodos.

➤ Al igual que ha sucedido con los préstamos concedidos también el número de depósitos que han realizado los clientes de Triodos han aumentado, especialmente ha sido así en el caso de las cuantas de ahorro a la vista (que reciben el trato de depósitos).

Tabla 22.- Depósitos a clientes Triodos 2011-10

	2011	2010	Aumento
Cuentas de ahorro	2.715.079,00 €	2.199.404,00 €	23,45%
Otros depósitos de clientes	1.015.629,00 €	839.272,00 €	21,01%
TOTAL	3.730.708,00 €	3.038.676,00 €	22,77%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Observamos que no solo han aumentado la partida dedicada a los préstamos de préstamos sino también la que corresponde a las cuentas de ahorro, aumentando en un 23,45% respecto del 2010.

Así mismo una vez destacadas las partidas más importantes del Activo y del Pasivo, se puede apreciar que existe una gran diferencia entre el activo a corto plazo (que estaría formado principalmente por la Inversión Crediticia a corto plazo de

514.749,00.-€ en 2011 y 358.418,00.-€ en 2010) lo que en una empresa normal sería el Activo Corriente y el pasivo a corto plazo (formado principalmente por las cuentas de ahorro, 2.715.079,00.-€ y 2.199.404,00.-€ en 2011 y 2010 respectivamente) o Pasivo Corriente. Esta situación en una empresa convencional sería preocupante, pues la empresa podría tener problemas para atender sus pasivos a corto plazo por medio de su activo más líquido. En las entidades financieras no ocurre así, más adelante hablaremos acerca de la solvencia y la liquidez de Triodos, pero adelantamos esto en el análisis relativo de las cuentas del Balance para destacar este fenómeno.

El fuerte aumento del Patrimonio Neto con respecto al año 2010 se ha debido principalmente al aumento de capital que sufrió el grupo en 2011. Durante este año se emitieron 1.126.726 acciones que se distribuyeron mediante los certificados de depósito de Triodos. Podemos observar en este caso que la partida de capital y prima de emisión han sido las que mayor aumento han experimentado, a parte de los resultados de ejercicios anteriores (aunque en el grueso de los fondos propios esta partida no tenga excesiva influencia).

Tabla 23.- Resumen Fondos Propios Triodos 2011-10

	2011	2010	Aumento
FONDOS PROPIOS	451.166,00 €	362.116,00 €	24,59%
Capital	305.688,00 €	249.352,00 €	22,59%
Prima de emisión de acciones	76.234,00 €	57.566,00 €	32,43%
Reserva de revalorización	49,00 €	59,00 €	-16,95%
Reserva estatutaria	7.024,00 €	7.867,00 €	-10,72%
Otras reservas	44.847,00 €	35.763,00 €	25,40%
Resultados de ejercicios anteriores	17.324,00 €	11.509,00 €	50,53%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

A continuación vamos a incluir también en este análisis la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de Triodos Bank.

Tabla 24.- Cuenta de Pérdidas y ganancias Triodos 2011-10

	2011	% Ing	2010	% Ing
Ingresos				
Intereses e ingresos asimilados	127.927,00 €		104.848,00 €	
Intereses y cargas asimiladas	- 44.675,00 €		- 38.030,00 €	
Margen de intereses	83.252,00 €		66.818,00 €	
Comisiones percibidas	45.740,00 €		36.027,00 €	
Comisiones pagadas	- 1.188,00 €		- 848,00 €	
Ingresos por comisiones	44.552,00 €		35.179,00 €	
Resultados de operaciones financieras	275,00 €		182,00 €	
Otros ingresos	582,00 €		523,00 €	
Otros ingresos	857,00 €		705,00 €	
Total de ingresos	128.661,00 €		102.702,00 €	
Gastos				
Gastos de personal y otros gastos de administración	84.364,00 €	65,57%	73.111,00 €	71,19%
Amortizaciones y ajustes de valor de inmovilizado inmaterial y material	5.513,00 €	4,28%	4.851,00 €	4,72%
Costes de explotación	89.877,00 €	69,86%	77.962,00 €	75,91%
Ajustes por valoración de activos	15.801,00 €	12,28%	9.843,00 €	9,58%
Ajustes por valoración de participaciones en empresas	107,00 €	0,08%	119,00 €	0,12%
Total de gastos	105.785,00 €	82,22%	87.924,00 €	85,61%
Resultado operativo antes de impuestos	22.876,00 €	17,78%	14.778,00 €	14,39%
Impuesto sobre el beneficio	- 5.552,00 €	-4,32%	- 3.269,00 €	-3,18%
Beneficio neto	17.324,00 €	13,46%	11.509,00 €	11,21%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

El grueso del resultado contable obtenido se encuentra en el margen de intermediación (compuesto por los intereses), en este caso ha experimentado un aumento del 20% respecto del 2010. Pero a pesar de ello la creciente competencia y el estrechamiento del diferencial de los intereses entre operaciones activas y pasivas que ello supone, ha traído consigo un aumento de la importancia de los ingresos por comisiones y un mayor control de los costes de explotación.

Así mismo el gasto más significativo en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y que mayor influencia tiene en el resultado son los gastos de personal con 65,57% y 71,19% en 2011 y 2010 de porcentaje sobre los ingresos obtenidos por la entidad.

Tabla 25.- Ratios Rentabilidad Triodos 2011-10

	2011	2010
Rentabilidad Económica	0,90%	0,71%
Rentabilidad Financiera	3,47%	2,86%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

La rentabilidad económica mide el rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la clase de financiación utilizada y su coste. Ha pasado de un 0,71% en el año 2010 a un 0,90% en el año 2011, debido a que el Beneficio Antes de Intereses e Impuestos ha aumentado en más medida que el Activo total de la empresa, lo cual ha beneficiado a la empresa y se sitúa en un nivel muy favorable en cuanto a su rentabilidad económica, aunque no obtenga una rentabilidad económica mayor, veremos que este fenómeno es muy habitual en las entidades financieras.

Para demostrar que estas cifras son comunes en las entidades financieras y que además Triodos Bank tiene poco que envidiar en cuanto a ratios de rentabilidad a las dos entidades financieras más grandes de nuestro país, el Banco Santander y el BBVA.

Tabla 26.- Rentabilidad del Banco Santander y BBVA (2011)

Ejercicio 2011	SANTANDER	BBVA
Rentabilidad Económica	0,31%	0,65%
Rentabilidad Financiera	3,33%	3,38%

Fuente: Banco Santander y BBVA. Elaboración propia

La rentabilidad financiera (Resultado/PN) mide el beneficio neto generado por la empresa en relación a la inversión de los propietarios. Como se puede observar en la tabla anterior la rentabilidad financiera de la empresa ha experimentado un aumento importante, pasando de un 2,86% en el 2010 a un 3,47% en el 2011, más de 0,5% lo cual es debido a que el resultado ha aumentado en mayor medida que el patrimonio neto y eso a pesar de que, como hemos mencionado antes, durante el 2011 se realizó una ampliación de capital.

Tabla 27.- Descomposición rentabilidad financiera Triodos 2011-10

Descomposición rentabilidad financiera	2011	2010
Margen de Ventas	0,30	0,24
Rotación	0,03	0,03
Apalancamiento	5,61	5,76
Efecto fiscal	0,76	0,78

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

En las entidades bancarias la rentabilidad económica es muy escasa mientras que la rentabilidad financiera es bastante elevada en comparación con otras empresas no financieras, aunque en el caso de Triodos la rentabilidad financiera es mayor que la económica, no es tampoco excesivamente significativa. La razón se encuentra en el fuerte apalancamiento financiero que poseen las entidades bancarias al poder financiar sus activos con un nivel muy reducido de recursos propios. Ello es debido a que su actividad principal se basa mayoritariamente en la captación de recursos ajenos del público frente al capital aportado por los accionistas. De ahí que este factor sea el que contribuya en mayor medida a elevar la rentabilidad financiera de las entidades.

De hecho, si observamos el apalancamiento financiero una vez realizada la descomposición es la parte de la rentabilidad financiera que tiene mayor influencia en ella, siendo su valor del 5,61 en 2011 y 5,73 en 2010. Sin embargo las entidades financieras como Triodos no se pueden ver limitado su apalancamiento financiero indirectamente por las normativas de coeficientes de recursos propios mínimos establecidos por la ley.

A la hora de evaluar la rentabilidad de una entidad bancaria un factor importantísimo a tener en cuenta son los riesgos en los que ha incurrido la entidad para obtener los resultados reflejados en sus ratios de rentabilidad. Si la gestión se evaluara únicamente en función de la rentabilidad podría ocurrir que altos niveles fueran consecuencia de asumir riesgos excesivos que, a medio plazo, pusieran en peligro la estabilidad y solvencia de la entidad. Ambos índices, rentabilidad y riesgo, se deben analizar de forma conjunta ya que actúan de forma inversa. Una elevada rentabilidad puede ser consecuencia de excesivos riesgos, y viceversa. Por ello hay que llegar a conocer, no sólo los beneficios generados por el activo, sino también los peligros que conlleva dicho activo, así como los mecanismos con los que cuenta la entidad para cubrirlos y gestionarlos adecuadamente.

Tabla 28.- Análisis Tasa de Morosidad Triodos 2011-10

		2011	2010
Deudas de dudoso cobro	Triodos Bank España	9.289	6.235
	Triodos Bank Grupo	104.054	63.131
Tasa morosidad	Triodos Bank Grupo	2,43%	1,81%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Para analizar los riesgos en que ha incurrido la entidad para obtener dicha rentabilidad hemos confeccionado la anterior tabla, en la que podemos ver las deudas de dudoso cobro o en mora (precisamente este dato hemos podido desagregarlo para la actividad en España, con lo que hemos incluido esta cifra) y la tasa de morosidad resultante.

Respecto al total de los préstamos en mora podemos ver como durante el 2011 se incrementaron considerablemente respecto al 2010, siendo también este caso en nuestro país aunque en menor medida. Esto es lógico si pensamos que en el 2011 Triodos aumentó su actividad crediticia con lo que incurrió en mayores riesgos.

Respecto a la tasa de morosidad, se ha producido un aumento de la misma de 0,60% respecto al año 2010, pero esta tasa es muy baja en comparación con otras entidades financieras que superan el 10% de créditos en mora, por lo que Triodos se encuentra en mejor situación respecto a su morosidad que gran parte de su competencia.

El riesgo de liquidez es el riesgo de que Triodos Bank no pueda cumplir sus obligaciones con sus clientes en un momento dado sin incurrir en pérdidas inaceptables.

Para la concesión de créditos El banco utiliza los depósitos de clientes invirtiendo el excedente se invierte en otras entidades financieras o en obligaciones. Como los fondos de Triodos Bank se componen en su mayoría de ahorros de clientes particulares y pequeñas y medianas empresas, estos tienen un alto nivel de liquidez. Triodos Bank evalúa periódicamente su posición de liquidez ante posibles escenarios de crisis, siguiendo los requerimientos de los acuerdos de Basilea III y las directrices del Banco Central Holandés. Para ello emplean los siguientes ratios:

- El Ratio de Cobertura de Liquidez (LCR): Para garantizar un nivel adecuado de activos de alta calidad libre de cargas, que pueda convertirse en efectivo para cumplir con los requisitos de liquidez en un plazo de 30 días en una situación de crisis extrema especificada por los supervisores.
- El Ratio de Financiación Neta Estable (NSFR) indica la relación entre la financiación estable disponible a largo plazo y la financiación estable requerida a largo plazo que resulta de los perfiles de liquidez de los activos y de los compromisos fuera de balance de la entidad.

Tabla 29.- Ratios Liquidez Triodos 2011-10

Reservas de activos líquidos de alta calidad	2011	2010
Reservas totales de activos líquidos de alta calidad	502	455
Total salidas de efectivo	684	672
Total entradas de efectivo	516	513
Tope de entradas de efectivo	513	504
Salida de efectivo neta	171	168
Ratio de Cobertura de Liquidez	294%	270%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

La salida neta de efectivo debe cubrirse con la reserva de activos líquidos de alta calidad, por lo que el ratio debe ser al menos del 100%. En el caso de Triodos el ratio supera con creces el mínimo establecido respecto a la liquidez, además observamos como el ratio de liquidez ha aumentado un 24% respecto al 2010.

Tabla 30.- Ratio de Financiación Neta Estable 2011-10

Ratio de Financiación Neta Estable	211	2010
Total financiación estable disponible	3.450	2.689
Total financiación estable requerida	2.791	2.183
Ratio de Financiación Neta Estable	124%	123%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

El Ratio de Financiación Neta Estable debe ser superior al 100%. Esto significa que la financiación estable disponible debe cubrir la financiación estable requerida, como sucede en el caso de Triodos.

Destacar que en el caso de Triodos han comenzado a implantar este sistema de control de la cobertura mínima en el año 2011, con lo que los cálculos realizados en 2010 se realizaron con posterioridad.

Tabla 31.- Ratio Solvencia Triodos 2011-10

SOLVENCIA	2011	2010
Ratio Capital Tier 1	14,0%	13,8%
Ratio de solvencia Basilea	14,4%	14,7%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

En el caso de la solvencia de Triodos, según los requerimientos de Basilea II (que son los que de momento tiene implantados Triodos para el cálculo de su solvencia ya que Basilea II no es de obligado cumplimiento todavía), Triodos es una entidad rentable pues supera el 8% mínimo, tanto en el Capital Tier 1 (este queda definido por las acciones ordinarias, las reservas declarada, pero también puede incluir las acciones preferentes, en el caso de Triodos no las incluye porque no tiene) como el ratio de solvencia total.

Después de realizar el análisis económico financiero de esta entidad financiera, llegamos a la conclusión de que Triodos es una empresa solvente, bien capitalizada y con liquidez suficiente para hacer frente a sus pagos en un plazo inmediato. Además se encuentra en crecimiento constante, tanto en la concesión de créditos como en los depósitos recibidos. Así mismo en lo que tiene que ver con la morosidad, es una entidad con una tasa de mora de las más bajas del sector, lo que indica que lleva implícito que han realizado estudios previos y valoraciones de las operaciones que han financiado. También es una entidad rentable, aunque en el caso de las entidades financieras la rentabilidad obtenida no sea muy elevada, hay que tener en cuenta el tipo de actividades que financia Triodos y el sector en el que opera, con lo que obtener cierta rentabilidad cobra más valor si cabe, pues además cumple con una función de mejora social.

3.4.7.- Análisis de Catálogo de productos

Al tener que competir con otras entidades financieras, muchos de los productos que dispone Triodos a sus clientes son muy similares a los de sus competidores de la banca tradicional, sin embargo estos tienen ciertas peculiaridades que los hacen diferentes. Especialmente destaca el carácter responsable y ético que impregna cada uno de sus productos, aunque como ya hemos destacado antes, y forma parte de las características de este tipo de entidades, los rendimientos para sus clientes son diferentes a los de sus rivales de la banca convencional.

El primer producto que vamos a analizar son las cuentas corrientes de Triodos:

Tabla 32.- Tipos de cuentas de Triodos

CUENTAS			
Producto	Características	TAE	Otras ventajas
Cuenta Triodos	Cuenta sin comisiones. Sin cambiar de banco. Con total disponibilidad de dinero	0,90%	Con la posibilidad de donar a una ONG
Cuenta Infantil	Para el futuro de los niños	1,50%	Plantan un árbol en el Bosque Triodos
Cuenta Justa	Ahorro que apoya el Comercio Justo	0,40%	+ 0,7 % T.A.E. adicional para el comercio justo
Cuenta Vivienda	Ahorro para la compra de una vivienda	1,05%	Cuenta de ahorro con total disponibilidad de dinero
Cuenta Corriente Triodos	La cuenta corriente para operativa diaria	0,10%	Domiciliación de recibos o nómina

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Algunos de los tipos de cuentas que ofrece Triodos, que son cinco tipos distintos, tienen peculiaridades, por ejemplo, la cuenta infantil en el momento de su apertura, plantan un árbol en el Bosque Triodos, siempre que la aportación inicial sea a partir de 100,00.-€. Este bosque se encuentra en el municipio de Alcaraz, muy próximo al nacimiento del río Mundo (Albacete), se encuentra esta plantación de gestión sostenible de 113 hectáreas. En la actualidad, el bosque tiene más de 38.600 árboles de diferentes especies autóctonas, como encinas, robles, coscojas, espinos, cornicabras, bonetes, pinos, áceres, lentiscos y acebuches.

También por su carga responsable, destacan la cuenta Justa dedica un porcentaje al comercio justo y la cuenta corriente, que da la posibilidad de hacer una donación a una ONG (algo que a priori no tiene por qué ser tan novedoso, si tienes una cuenta abierta en otra entidad y quieres hacer una donación, también la haces). La cuenta vivienda, es un producto que han desarrollado a raíz de la demanda de servicios inmobiliarios por parte de sus clientes.

Otro de los productos típicos de las entidades financieras son sus depósitos

Tabla 33.- Tipos de depósitos de Triodos

DEPÓSITOS			
Depósito	Plazo	Abono de intereses	TAE
Ecodepósito	1 año	Al vencimiento	1,35%
Depósito Actúa	1 año	Al vencimiento	1,35%
Triodos6	6 meses	Al vencimiento	1,50%
Triodos12	12 meses	Al vencimiento	1,65%
Triodos18	18 meses	Al vencimiento	1,80%
Triodos2	2 años	Al vencimiento	1,90%
Triodos5	5 años	Al vencimiento	2,60%

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Algunas entidades financieras ofrecen mejores rendimientos para sus depósitos, pero Triodos garantiza transparencia en cuanto al uso de estos depósitos e información constante a los depositantes, teniendo una amplia variedad de depósitos en cuanto a vencimientos. También al contratar un Ecodepósito, al igual que en la cuenta Infantil, se planta un árbol en el Bosque Triodos, lo que puede ser un incentivo de contratación para aquellos que sean amantes de la naturaleza.

Tabla 34.- Producto de Inversión Triodos

INVERSIÓN			
Inversión	Características	Precio	Otras Ventajas
Certificados de depósito	Una inversión socialmente responsable que permite financiar proyectos sostenibles	76 €	Rentabilidad y estabilidad para la inversión

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

La herramienta principal de captación de capital por parte de Triodos son sus famosos certificados de depósito. Ya hemos hablado anteriormente, pues son como las “acciones” del grupo Triodos que estos venden a los inversores, sin embargo no les permiten a los “accionistas” poder decidir ni influir en las juntas de Triodos, de este modo Triodos no pierde independencia.

Tabla 35.- Tarjeta de Triodos

TARJETA			
Producto	Ventajas	Mínimo ambiental	impacto Consumo responsable
Tarjeta Débito Triodos	Efectivo en Servired. Sin comisiones. Avisos sms de los cargos.	La tarjeta es de PVC, un material 100 % biodegradable.	Cuando no se utiliza, el dinero promueve iniciativas con un valor social añadido.

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Triodos ofrece a sus clientes una tarjeta de débito, que permite operar en cualquier cajero Servired sin comisiones, esto es muy importante pues Triodos no cuenta con red propia de cajeros, pero al no cobrar comisiones facilita a sus clientes el poder emplear la extensa red que emplea Servired para poder disponer de dinero. Como Triodos trata de ser un banco que promueva iniciativas responsables tiene el compromiso con sus clientes de que el dinero que no se emplee se utilizará para promover iniciativas con un valor social añadido.

Tabla 36.- Ahorro en Triodos

AHORRO PERIODICO			
Servicio	Características	Sencillo	Sin costes
Ahorro periódico	Permite ahorrar cada mes de forma fácil y cómoda	Con una única orden de ingreso	De forma gratuita

Fuente: Triodos Bank. Elaboración propia

Este producto de ahorro permite hacer órdenes de ingreso en una cuenta Triodos desde otra entidad sin ningún tipo de comisión ni gasto para el cliente. Las aportaciones se pueden programar para que sean periódicas y se pueden modificar llamando por teléfono a la oficina Triodos.

3.4.8.- Estrategia de Marketing

La estrategia de marketing seguida por Triodos, se basa principalmente en su presencia en las redes sociales y en una serie de blogs que hablan de forma concreta de las inversiones éticas que han realizado, de lo “buenos” que son y de ejemplos de financiación recibida por parte de empresas responsables socialmente, con lo que Triodos se ahorra el tener que realizar costosas campañas de marketing, refugiándose en el marketing 2.0.

Tienen cuentas en algunas de las principales redes sociales, como Facebook, Flickr, Vimeo, LinkedIn, Google+, Pinterest y Slideshare. Además de forma más o menos regular realizan video reportajes a cerca de sus actividades que cuelgan en su canal de Youtube. Por ejemplo, en Facebook tienen 59.938 seguidores de Triodos Bank España.

Uno de los gurús con los que cuenta Triodos en España, es Joan Melé, autor del libro “Dinero y Conciencia”, un libro que se ha vendido bastante bien, ya va por la sexta edición, y que aparte de hablar del impacto que pueden tener nuestras decisiones de consumo en la sociedad y como con la manera en que consumimos tenemos poder de influencia, en su última parte hace acopio de las bondades de Triodos Bank. Este señor además de realizar sus funciones como Subdirector General de Triodos en España, participa en conferencias y debates de forma más o menos habitual por las aprovechando el filón de la corrupción y los problemas de las entidades financieras. Gran parte de los videos que se pueden visionar en el canal de Youtube de Triodos, están relacionados con Joan Melé, pues este es en gran medida la cara más visible de Triodos en nuestro país (por ejemplo, el programa Informe Semanal emitió el pasado diciembre de 2012 un reportaje acerca de las entidades de banca ética, como representante de Triodos Bank entrevistaron a Joan Melé).

Como el libro que escribió Joan Melé se vendió tan bien, Triodos emplea un blog con el mismo título que su libro, en el que por su puesto, aprovechando su imagen pública y siguiendo con la temática del libro, este habla acerca de las actividades de Triodos y del poder que tienen nuestras decisiones de consumo financiero (intentando vender los productos de banca ética, o al menos eso es lo que parece). En total Triodos Bank España, ha participado en 150 eventos y conferencias durante el año anterior.

Así mismo, Triodos también cuenta con otro blog en el que explica algunas de las experiencias de banca ética de sus clientes, haciendo hincapié en los proyectos que han financiado y en el efecto positivo que estos tienen en la sociedad. El blog se llama “Somos Triodos”, aunque en su portal web han incluido una sección en la que llamada “Historias de la Banca Transparente” en la que describen los proyectos que financian, incluyendo un mapa en el cual estos se encuentran señalados.

Otra de las herramientas a través de cual Triodos hace publicidad de sus operaciones es la revista “el color del dinero”, revista que además de tener una edición impresa, también se puede acceder a ella gratuitamente en su versión online. Esta se puede definir como la revista corporativa de Triodos Bank en España.

A parte de los blogs y su presencia en redes sociales, como buena entidad de banca ética, Triodos es transparente en todas sus operaciones y para hacer apología de dicha transparencia, cuenta con un portal web de la entidad y otro de la Fundación triodos (que es la que gestiona los certificados de depósito) con un diseño atractivo y elegante a través del cual se puede tener acceso a toda la información habida y por haber de esta entidad, amén de estar conectado con todas las demás webs, blogs y cuentas de redes sociales de la entidad. Durante el año 2011, su página web recibió 1.700.000 visitas.

En comparación con otras entidades Triodos no es muy expeditiva a la hora de realizar campañas de marketing a través de los canales tradicionales de publicidad, sin embargo, afirman en su página web que durante el 2011 realizaron más de 1.300 impactos en medios de comunicación a través de los medios convencionales.

Triodos considera sus sucursales como un medio de publicidad o marketing, actualmente cuenta en nuestro país con una red de catorce oficinas distribuidas en las principales ciudades de España (Barcelona, Madrid, Sevilla, Valladolid, Valencia, Zaragoza, Bilbao, A Coruña, Palma de Mallorca, Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, Murcia, Oviedo y Pamplona), a parte de sus servicios centrales.

Tabla 37.- Herramientas de Marketing de Triodos

El marketing de Triodos Bank España
Redes Sociales
Blogs
Participación en eventos y conferencias
Página web atractiva y con información actualizada
Red de oficinas

Elaboración propia

3.4.9.- Determinación de Fortalezas y Debilidades

Una vez hemos analizado los factores internos de Triodos Bank, vamos a pasar a confeccionar una tabla en la cual incluimos las Fortalezas y Debilidades de esta entidad. Estas Fortalezas están formadas por aquellos recursos o factores que dan una ventaja competitiva a Triodos Bank sobre sus competidores, mientras que las debilidades son aquellos factores que la hacen estar en desventaja. Este cuadro posteriormente nos servirá para confeccionar la matriz MEFI.

Tabla 38.- Debilidades y Fortalezas de Triodos

Debilidades	Fortalezas
1-Utiliza la red de cajeros de otras entidades	1-Forma parte de un grupo bancario con experiencia
2-No es tan cercana al territorio como otras entidades basadas en modelos cooperativos	2-La entidad de banca ética número uno en España
3-La toma de decisiones está centralizada totalmente en Holanda	3-Información completa sobre sus actividades, que genera confianza
4-Hay muchas ciudades de España que no tienen sucursal	4-Es la entidad de banca ética con más sucursales de España
5-No ofrecen tarjetas de crédito a sus clientes, solo de débito	5-Es un organización que no pierde su poder decisión a través de accionistas
6-Por su estructura se parece a un banco tradicional, lo que puede confundir al cliente asignándole las mismas características	6-Financieramente sana
	7-Valores éticos muy definidos
	8-Personal con dilatada experiencia en sector financiero

Elaboración propia

3.4.10.- Evaluación de los factores internos (Matriz MEFI)

Para evaluar los factores interno, vamos a emplear la matriz MEFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos) para formular estrategias, empleando las fortalezas y debilidades indicadas en el punto anterior y que son las más importantes dentro de las áreas funcionales del negocio. Este análisis ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas.

Esta matriz tiene un proceso de construcción igual al de la Matriz MEFE. Para realizar esta matriz, las debilidades-fortalezas han de ponderarse siguiendo el criterio de importancia dentro de las actividades que se desarrollan en el sector, claro está, la suma de todas estas ponderaciones ha de ser 1. A continuación estas han de

clasificarse. En el caso de las Debilidades, estas reciben una clasificación de 1 (si se considera una debilidad menor) o de 2 (si se trata de una debilidad importante), para las Fortalezas, la clasificación será de 3 (si es una fortaleza menor) o 4 (si es una fortaleza importante).

Una vez se tienen las ponderaciones y las clasificaciones, se pasa a multiplicar cada una con su respectiva, para posteriormente sumarlas y obtener un resultado total. Si este resultado es mayor que 2,5 esto indica una buena situación respecto al entorno, ya que las oportunidades tienen más peso que las amenazas. A continuación se puede observar la matriz MEFI construida para nuestro caso:

Tabla 39.- Matriz MEFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos)

DEBILIDADES	Ponderación	Clasificación	Resultado
No tiene red de cajeros propia	0,1	2	0,2
No tan cercana al territorio como otras	0,075	2	0,15
Toma de decisiones desde Holanda	0,05	1	0,05
Ciudades sin sucursal	0,075	2	0,15
No tarjetas de crédito, solo de débito	0,025	1	0,025
Demasiado parecido a banco tradicional	0,1	1	0,1
FORTALEZAS			
Grupo bancario con experiencia	0,1	3	0,3
La entidad de banca ética número uno en España	0,075	4	0,3
Información que genera confianza	0,075	4	0,3
Es la entidad de banca ética con más sucursales de España	0,1	3	0,3
No tiene accionistas, poder de decisión	0,025	3	0,075
Financieramente sana	0,075	4	0,3
Valores éticos muy definidos	0,1	4	0,4
Personal con experiencia	0,025	3	0,075
TOTAL	1		2,725

Elaboración propia

Observando el resultado de la Matriz MEFI de 2.725, ya que este es superior al límite anteriormente mencionado, podemos afirmar que la posición de Triodos Bank respecto a sus fortalezas internas es favorable, teniendo más peso las fortalezas que las debilidades en su caso.

3.5.- DAFO

Una vez realizado el análisis tanto interno de Triodos como de su entorno, a modo de resumen vamos a confeccionar el diagrama DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) utilizando los datos recogidos en los puntos anteriores y que nos servirán de colofón a este apartado de análisis.

En concreto el análisis DAFO permite a la empresa determinar cuáles son las acciones que se deberían poner en marcha para aprovechar las oportunidades detectadas y así preparar a la empresa contra las amenazas teniendo conciencia de las debilidades y fortalezas.

Tabla 40.-DAFO de Triodos Bank

DEBILIDADES	AMENAZAS
1-No tiene red de cajeros propia	1-Entidades de banca tradicional entren en el mercado
2-No tan cercana al territorio como otras	2-Imposición de restricciones desde UE
3-Toma de decisiones desde Holanda	3-Inestabilidad e insuficiencia de recursos generalizada
4-Ciudades sin sucursal	4-Altas tasas de morosidad
5-No tarjetas de crédito, solo de débito	5-Crisis económica actual
6-Demasiado parecido a banco tradicional	6-Estructura débil
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1-Grupo bancario con experiencia	1-Elevada demanda de productos financieros éticos
2-La entidad de banca ética número uno en España	2-Apoyo de banca ética europea
3-Información que genera confianza	3-Mercado en desarrollo
4-Es la entidad de banca ética con más sucursales de España	4-Clientes dispuestos a sacrificar rentabilidad
5-No tiene accionistas, poder de decisión	5-Nuevas tecnologías de la información y la comunicación
6-Financieramente sana	6-Entidades tratan de lavar imagen participando en Banca ética
7-Valores éticos muy definidos	7-Cooperativismo
8-Personal con experiencia	

Elaboración propia

Como hemos podido ver en los análisis de las Matrices MEFI y MEFE, las fortalezas y las oportunidades tienen un mayor peso en la actividad de Triodos que las Amenazas y las Debilidades. Sin lugar a dudas tanto su posición competitiva como sus factores internos favorecen el que Triodos sea una entidad puntera en las prácticas de banca ética, no en vano es el número uno de este tipo de entidades en nuestro país.

4.- CONCLUSIONES

*“La libertad vuela como las cometas. Vuela porque está atada. Usted coja una cometa y láncela, no vuela. Pero átele una cuerda y entonces resistirá al viento y subirá.Cuál es la cuerda de la cometa de la libertad: la igualdad y la fraternidad. Es decir, la libertad **responsable** frente a los demás”.*

José Luis Sampedro (escritor)

4.-Conclusión

A lo largo de este TFC hemos hablado de asuntos tan de actualidad como la crisis financiera actual, cuál fue su detonante y sus tristes consecuencias de forma especial en nuestro país (Krugman 2009). También hemos visto que la responsabilidad social corporativa se puede aplicar al sector financiero, aplicando valores éticos en sus inversiones o proyectos financiados. Las entidades de banca ética son las que están realizando esta labor financiado y promoviendo proyectos con un impacto positivo en la sociedad (Cabeza-García 2010). Se han estudiado algunas de las realidades de banca ética de Europa y de nuestro país (Sasia 2012).

Hemos canalizado todo esto a través del estudio del caso Triodos y hemos demostrado como se puede actuar de forma ética en el mundo de las finanzas y ser a la par rentable, de hecho las cifras de Triodos nos hacen llegar a la conclusión de que se trata de una entidad sana, sin dificultades de liquidez, solvente y sobretodo, que es una entidad rentable, siendo sus ratios de rentabilidad muy parecidos a los que las dos grandes entidades bancarias españolas ostenta.. Quizá no sea tan cercana al territorio en el que actúa como otras entidades que podríamos agrupar como cooperativas. Sin embargo es una entidad con una estructura firme y esto le da fortaleza frente a sus rivales.

Así mismo está en un mercado todavía en desarrollo y que con el paso del tiempo ganará mayor protagonismo en vista del malestar que están generando las entidades de banca tradicional. Tiene muy pocos competidores, es el número uno en el mercado español y de momento no encuentra rival en el mercado (De la Cuesta 2006).

Sin lugar a dudas, las entidades de banca ética y no solo Triodos, están demostrando que los modelos de responsabilidad social en el mundo financiero son viables y que además son muy deseados por los consumidores de productos bancarios, que a la postre somos todos (Alsina 2002) (Cortés García 2009).

Por todo ello, nos reafirmamos en la tesis que deseábamos demostrar al principio, se puede ser Responsable y obtener Rentabilidad en el mercado de las entidades financieras.

BIBLIOGRAFÍA

*“El precio de la grandeza
es la Responsabilidad”.*

Winston Churchill

BIBLIOGRAFIA

- Abell, Derek F. *Defining the Business*. 1980.
- AECA, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. *AECA*. 2013. www.aeca.es (accessed Enero 15, 2013).
- Alianza Global par auna Banca con valores. *Una banca simple, sólida y sostenible*. GABV, 2012.
- Alsina, Orriol (coord.). *La Banca ética: mucho más que dinero*. Barcelona: Icaria, 2002.
- Amat, Oriol. *Análisis de los estados financieros*. Barcelona: Gestión 2000, 2008.
- Andreu Pinillo, Alberto. "La responsabilidad Social Corporativa: Un concepto por definir." *CIRIEC*, 2005: 125-135.
- Andrews, Keith. *The functions of the executive*. Cambridge: Harvard University Press, 1968.
- Ansoff, H.I. *Corporate strategy*. Nueva York: McGraw-Hill, 1965.
- . *Implanting strategic management*. Nueva Jersey: Prentice Hall, 1984.
- Argadoña, Antonio [et.al]. *Ética y empresa: Una visión multidisciplinar*. Madrid: Fundación Argentaria, 1997.
- Baily Litan y Johnson, Martin Neil, Robert E. y Matthew S. "The Origins of the Financial crisis." *Fixing Finance Series*, 2008.
- Banco Santander. *Banco Santande*. 2013. Banco Santande (accessed Abril 2013).
- Barea, J., Julia y Monzón, J.L. "Los grupos empresariales de la Economía Social en España." *CIRIEC-España*, 1998.
- Barea, José. "Constitución y nueva Economía Social." *Ciriec- España*, 2003: 137-148.
- Barea, Jose. "La economía social en España." *Revista Economía y Sociología del Trabajo*. Nº 12, 1991.
- BBVA. *BBVA*. 2013. <https://www.bbva.es> (accessed Abril).

- Blanchard, K. *El poder ético del directivo*. 1990.
- Boatright, John R. *Ethics and the conduct of business*. Prentice Hall, 1993.
- Boston College Center for Corporate Citizenship. *Boston College Center for Corporate Citizenship*. 2013. www.bcccc.net (accessed Febrero 2013).
- Bowen, Howard Rothmann. *Social Responsibilities of the Businessman*. Harper, 1953.
- Brown, M.T. *La ética en la empresa. estrategia para la toma de decisiones*. Barcelona: Paidós, 1992.
- Buchanan, J.M. *Ethics and economic progress*. Oxford: Norman, 1994.
- Cabeza-García, Laura [et.al]. "Análisis de la relación entre los resultados sociales y económicos de las cajas de ahorros españolas: un caso de responsabilidad social corporativa." *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, vol. 20, núm. 37, 2010: 33-46.
- Cals Güell, Joan. "Las Cajas de ahorro en el sistema Financiero Español. Trayectoria histórica y realidad actual." *Jornadas sobre la singularidad de las cajas de ahorros españolas*. Zaragoza, 2011. 19.
- Calvo Hornero, Antonia. "La crisis de las hipotecas subprime y el riesgo de credit crunch." *Revista de Economía Mundial nº 18*, 2008: 195-204.
- Carroll, A. "Incorporating corporate social policy into strategic management." *Journal of Business Strategy*, 1984: 48-57.
- . *The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders*. Business Horizons, 1991.
- Caruana, Jaime. *Regulación e innovación en la reciente crisis financiera*. Informe Estabilidad Financiera, nº 14 del BdE, Madrid: BdE, 2011.
- Carvalho, Fernando Cardim de. "Entendendo a recente crise financeira global." *Dossiê da Crise*, 2008: 16-22.
- Cavanagh, G.F. *American Business Values*. Engwood Cliffs: Prentice Hall, 1990.

- Chaves Ávila, Rafael, José Luis Monzón, and J.A. Tomás Carpi. *La Economía Social y la Política económica*. Valencia: Tirant Lo Blanch, 1999.
- Chaves, Rafael. "La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica." *CIRIEC*, 1999: 115-139.
- Colonya, Caixa de Pollença. *Caixa de Pollença*. 2013. www.colonya.es (accessed 2013).
- Comisión Europea. "Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas." Bruselas, 2001.
- Comisión Internacional de la Contaminación y el Desarrollo. *Nuestro futuro común*. Informe Brundtland, Naciones Unidas, 1987.
- Cortés García, F.J. *Finanzas éticas: Banca ética, microfinanzas y monedas sociales*. Almería: La Hidra de Lema, 2009.
- Cortina, Adela (coord.). *Rentabilidad de la ética para la empresa*. Madrid: Visor, 1997.
- Cortina, Adela. *Ética de la empresa*. Madrid: Trotta, 1993.
- Cruz, Pedro M. Sasia y C. De la. *Banca ética y ciudadanía*. Madrid: Trotta, 2008.
- Cuesta, Marta de la. "Las inversiones socialmente responsables." *Revista trimestral Latinoamericana y caribeña del desarrollo sustentable*, 2005: nº11, vol 3.
- De Casto Sanz, Marcos. "La responsabilidad social de las empresas, o un nuevo concepto de empresa." *CIRIEC*, 2005: 29-51.
- De la Cuesta, MARTA. "Responsabilidad Social del Sector Bancario. Su contribución a un desarrollo más sostenible." *Papeles de economía*, 2006: 173-190.
- Departamento de Mercados Monetarios y de Capital. *Informe sobre la estabilidad financiera mundial*. Whashington: Fondo Monetario Internacional, 2012.
- Donaldson, T. *Corporations and morality*. Englewood cliffs: Prentice Hall, 1982.
- Dueñas, María del Pilar Muñoz. "La responsabilidad social de las empresas: Una variable mas a considerar en la cultura empresarial." In *Estableciendo puentes*

en una economía global, by Julio Pindado García and Gregory Payne, Vol.2 pág 49. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC, 2008.

Eccles y Krzus, Robert y Michael. *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*. John Wiley & Sons, 2010.

Elkington, John. *Cannibals with Forks: Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Capstone Publishing Ltd, 1999.

Elorriaga, Elena Rodríguez de Codes. *Las nuevas medidas de Basilea III en materia de capital*. Madrid: BdE, 2012.

Epstein, E.M. "The Corporate Social Policy Process: Beyond Business Ethics, Corporate Social Responsibility and Corporate Social Responsiveness." *California Mangement Review*, 1983.

Escolano, Carles. *Análisis cualitativo de los Fondos de Inversión Socialmente Responsables comercializados en España*. Papers de l'Observatori de Finances Ètiques, Barcelona: FETS, 2010.

Fernández Daza, Eliseo. "Reflexiones en torno a la Responsabilidad Social de las Empresas, sus políticas d epromoción y la economía social." *CIRIEC*, 2005: 261-283.

Fernández Fernández, J.L. *Ética para empresarios y directivos*. Madrid: ESIC, 1994.

FETS. *FETS*. 2013. www.fets.org/es-es (accessed 2013).

Fiare. *Proyecto Fiare*. 2013. www.proyectofiare.com (accessed Marzo).

Foro de Expertos sobre RSE,. *Informe–conclusiones del Foro de Expertos sobre RSE*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2005.

Foro de la Empresa y la Responsabilidad Social en las Américas. *ESR Mexico*. 2013. <http://www.suplementoesr.com>.

Freeman y Gilbert. *Coporate Strategy and the search of ethics*. Business & Society, 1992.

- Friedman, Milton. *Capitalismo y Libertad*. Ediciones Rialp, 1966.
- Gibert, Marc. *Exclusió Financiera i Microcrèdits*. Papers de l'Observatori de Finances Ètiques, Barcelona: FETS, 2010.
- Goldstein, Morris. "The subprime and credit crisis." *Global Economic Prospects meeting*. Washington DC: Peterson Institute for International Economics, 2008.
- Grant, C. "Friedman fallacies." *Journal of Business Ethics*, 1991: 907-914.
- Gueslin, A. "L'invention de l'économie sociale." *Economica*, 1987: Paris.
- Guijarro, M. "La obra social de las cajas de ahorros: elemento clave de su cultura corporativa." *Cuadernos de Información Económica*, 2003: 131-136.
- Hancock, John. *The ethical investor. Making gains with values*. Prentice Hall, 1999.
- Herrero Blasco, Aurelio. *La fiscalidad como política de fomento de la economía social : el caso de la fiscalidad de las cooperativas en España*. Tesis Doctoral, Valencia: UV, 2013.
- Instituto Ethos. *Instituto Ethos*. 2013. www.ethos.org.br (accessed Febrero 2013).
- Jiménez, Luis González y Marta. *Libro Verde de la Responsabilidad Social Corporativa en el Sector Financiero*. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorros, 2008.
- Joan Enric Ricart, Miguel Ángel Rodríguez, Pablo Sánchez. *Inversión Socialmente Responsable*. IESE, 2004.
- Johnson, G. *Fundamentos de Estrategia*. Pearson, 2010.
- Justicia, Ministerio de. *Ley de economía sostenible*. Madrid: BOE, 2011.
- Kotler y Zaltman, Philip y Gérald. "Marketing Social: Un acercamiento hacia la planeación de los cambios sociales." *Journal of Marketing*, 1971.
- Kotler, Philip. *Marketing Social*. DIAZ DE SANTOS, 1991.

- Krugman, Paul. *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*. Crítica, 2009.
- Leavitt. "Los peligros de la responsabilidad social." *Harvard Business Review*, n.d.
- Leavitt, Theodore. "Los peligros de la Responsabilidad Social." *Harvard Business Review*, 1958.
- Lozano, José Félix. *Qué es la ética de la empresa*. Valencia: Proteus, 2011.
- Marzábal, Oscar Rodil, and Vicente Menezes Ferreira. "La crisis financiera global en perspectiva: génesis y factores determinantes." *Revista de Economía Mundial* 31 (Universidad de Huelva), 2012: 199-226.
- Meliá y Server, Elena y Ricardo. *La gestión de empresas de economía social*. Madrid: Marcial Pons, 2009.
- Microbank. *Microbank*. 2013. www.microbanklacaixa.com (accessed Marzo 2013).
- Monzón, Barea y. *Tercer sector e instituciones sin fines de lucro en la contabilidad nacional*. Valencia: Ediciones encuentro, 1999.
- Monzón, J. L. y Defourny J. "Economía Social. Entre economía capitalista y economía pública." *Ciriec-España*, 1992.
- Naciones Unidas. "Las Cooperativas en el desarrollo social." 2007.
- Nash, L.L. "Una ética para la toma de decisiones." *Harvard Deusto Business Review*, 1983.
- Oikocredit. *Oikocredit*. 2013. www.oikocredit.org/es/ (accessed Marzo 2013).
- Orlowski, Lucjan T. *Monetary Policy Rules for Convergence to the Euro*. CASE Network Studies and Analyses, 2008.
- Parejo, J.A. *Manual del Sistema Financiero Español*. Ariel Economía, 2006.
- Penelas Leguía, Azucena [et al.]. *Marketing solidario : el marketing en las organizaciones no lucrativas*. Madrid: Pirámide, 2012.

- Philip Arestis, Rogerio Sobreira, José Luis Oreiro. *La crisis financiera: Orígenes e Implicaciones*. Palgrave Macmillan, 2010.
- Porter, M. E. & Kramer, M. R. "Estrategia sociedad: el vínculo entre la ventaja competitiva y la Responsabilidad Social Corporativa." *Harvard Business Review*, 84(12),, 2006: 42-56.
- Porter, Michael. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980.
- Porter, Michael E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Pearson, 1980.
- Porter, Michael. *Ventaja Competitiva*. Simon & Schusters, 1985.
- RAE, Real Academia Española de la Lengua. *RAE*. 2013. www.rae.es (accessed Enero 24, 2013).
- Ramiro, Juan Hernández Zubizarreta y Pedro. *El negocio de la Responsabilidad*. Barcelona: Icaria Editorial, 2009.
- Ramos Hidalgo, E. *La ética del marketing: importancia de la ética y la responsabilidad social para la efectividad organizacional*. Sevilla: Caja San Fernando, 2001.
- Restoy, Fernando. *Resultados de la evaluación independiente del sector bancario*. Madrid: Banco de España, 2012.
- Ricart, Joan Enric, and Miguel Ángel Rodríguez. "Claves del éxito de la ISR." *Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad* Nº 55 (Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad Nº 55), 2003: 56-64.
- Sagobal Tamayo, Julián. "Entre la economía política de Karl Marx y la Economía Ecológica." *Revista de Economía Institucional*, 2011: 207-222.
- Sala i Martin, Xavier. *Blog Xavier Sala y Martín*. 2012. <http://salaimartin.com/> (accessed Febrero 2013).

- Sasia, Pedro M. "La banca ética en Europa: El enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa." *CIRIEC-España*, 2012: 277-299.
- Sen, Amartya. *Sobre ética y economía*. Alianza Editorial, S.A., 2003.
- SETEM. *Las finanzas éticas en Europa*. Informe, Madrid: Comuniland S.L., 2006.
- Steiner, G.A. "Social policies for business." *California Management Review*, 1972: 17-24.
- Stiglitz, Joseph. *Caída Libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Madrid: Taurus Pensamiento, 2010.
- The Prince of Wales International Business Leaders Forum. *Business Leaders Forum*. 2013. <http://www.iblf.org/> (accessed Marzo 2013).
- Tomas Carpi, J.A. *Política económica. Lógica y aspectos metodológicos*. Valencia: Departamento de Economía Aplicada, 1990.
- Triodos Bank. *Triodos bank*. 2013. www.triodos.es (accessed Enero 2013).
- Vance, S. "Are socially responsible corporations good investment risk?" *Academy of Management Review*, 1, 1975: 18-24.
- WBCSD, Consejo Empresarial Mundial para Desarrollo Sostenible. *WBCSD*. 2013. www.wbcsd.org (accessed Febrero 2013).
- Wood, D.J. "Corporate social performance revisited." *Academy of Management Review*, 1996: 691-718.

