

7º INFORME SOBRE LAS FINANZAS ÉTICAS EN EUROPA

Más allá del beneficio

LOS BANCOS ÉTICOS Y EL FUTURO
DE LAS FINANZAS EN EUROPA

UNA PUBLICACIÓN DE

 fondazione
finanzaetica

 fundación
finanzaséticas

febea

Andrea Baranes
Anna Fasano
Jordi Ibañez
Sarah de Heusch
Federica Ielasi
Mauro Meggiolaro
Valentina Patetta
Gianluca Salvatori
Simone Siliani

En colaboración con

Alessandro Longo

y

Barbara Setti

Introducción a cargo de

Włodzimierz Grudziński

Dominique Lesaffre

Supervisión editorial

Barbara Setti

INTRODUCCIÓN

| | |
|---|---|
| Introducción | 5 |
| Sector bancario, gastos militares y economía social: una perspectiva Europea. Los temas del nuevo informe | 7 |

PARTE I BANCOS ÉTICOS Y GRANDES BANCOS EUROPEOS: LOS NÚMEROS QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS

| | |
|---|-----------|
| BANCOS ÉTICOS Y GRANDES BANCOS EUROPEOS: LOS NÚMEROS QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS | 9 |
| EL ENFOQUE CAMEL PARA EVALUAR EL DESEMPEÑO BANCARIO | 9 |
| BANCOS ÉTICOS Y GRANDES BANCOS EUROPEOS: EL ANÁLISIS CAMEL Un camello de cinco jorobas | 10 10 |
| CONCLUSIONES | 17 |
| <i>Anexo I. La muestra de los bancos éticos europeos</i> | 19 |
| <i>Anexo II: La muestra de los ‘bancos significativos’</i> | 20 |
| GESTIÓN DE LOS CRÉDITOS DETERIORADOS: DESAFÍOS Y ENFOQUES ÉTICOS EN EL SECTOR BANCARIO EUROPEO | 21 |
| MEJORAR LA SOLIDEZ DE LOS BANCOS | 21 |
| CRÉDITOS PROBLEMÁTICOS | 21 |
| DEFINICIÓN EUROPEA DE NPL | 21 |
| EXPOSICIONES DETERIORADAS | 22 |
| ACCIONISTAS FRENTE A PARTES INTERESADAS | 22 |
| TITULIZACIONES | 22 |
| ¿DISTRIBUIR O DIVERSIFICAR LOS RIESGOS? | 23 |
| IMPACTO EN EL SECTOR PRODUCTIVO | 23 |
| OTRAS SOLUCIONES | 26 |

PARTE II UNA EUROPA CADA VEZ MÁS ARMADA

| | |
|--|-----------|
| UNA EUROPA CADA VEZ MÁS ARMADA | 28 |
| EL GASTO MILITAR Y SU REPERCUSIÓN EN LOS PRESUPUESTOS PÚBLICOS | 28 |
| LA EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS FINANCIERAS HACIA EL SECTOR ARMAMENTÍSTICO | 31 |
| LA INTERDEPENDENCIA ENTRE EL GASTO MILITAR Y LAS FINANZAS PRIVADAS | 31 |

PARTE III LA ECONOMÍA SOCIAL EN EUROPA

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 37 |
| ECONOMÍA SOCIAL. UN ECOSISTEMA ÚNICO QUE REQUIERE UN APOYO A VARIOS NIVELES PARA EL BIENESTAR DE LA SOCIEDAD | 39 |
| POR QUÉ LA ECONOMÍA SOCIAL ES MÁS IMPORTANTE QUE NUNCA | 39 |
| LA ECONOMÍA SOCIAL EN LAS POLÍTICAS DE LA UE | 39 |
| EL PAPEL FUNDAMENTAL DE LOS ESTADOS MIEMBROS EN LA PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL | 40 |
| PERSPECTIVAS FUTURAS | 41 |
| GOBERNANZA Y OBJETIVOS SOCIALES EN LAS FINANZAS ÉTICAS EUROPEAS. ANÁLISIS DE LAS ESTRUCTURAS Y LAS PRÁCTICAS | 42 |
| GOBIERNO CORPORATIVO | 42 |
| ARRAIGO TERRITORIAL Y PARTICIPACIÓN | 44 |
| OBJETIVOS SOCIALES | 44 |
| FINANZAS ÉTICAS: CRÉDITO A MEDIDA PARA LA ECONOMÍA SOCIAL | 45 |
| CONCLUSIONES DEL 7º INFORME | 47 |

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Włodzimierz Grudziński y Dominique Lesaffre,
Asesores del Consejo de Administración de FEBEA

Estimados/as lectores/as:

Nos complace presentaros la séptima edición del Informe sobre las finanzas éticas en Europa, que analiza los resultados de los bancos que operan según principios distintivos en comparación con los bancos tradicionales.

Este informe es fruto de una estrecha colaboración entre Fondazione Finanza Etica, Fundación Finanzas Éticas y FEBEA, la Federación Europea de Bancos Éticos y Alternativos. Juntos apoyamos el éxito del sector de las finanzas éticas con hechos: a través de los datos concretos de la economía real y mostrando cómo los bancos de la Federación son ejemplos de buenas prácticas en el panorama bancario europeo.

Por lo tanto creemos que vale la pena descubrir lo que hay detrás de los números, tablas, gráficos y análisis comparativos que se describen en el Informe.

Durante los últimos 20 años, FEBEA ha construido una posición única y especial en el sistema financiero europeo y

ha demostrado que las entidades financieras, tanto si son bancarias como si no lo son, pueden ofrecer servicios financieros tradicionales con un firme compromiso ético. Esto puede parecer paradójico teniendo en cuenta que las finanzas son inestables por naturaleza y tienden, hoy más que nunca, a concentrarse en el beneficio individual y el enriquecimiento a corto plazo.

De esta forma FEBEA

ha creado y consolidado conexiones duraderas entre las entidades financieras en toda Europa.

Los rasgos distintivos comunes de FEBEA son:

- **servir a la economía real y las comunidades** concediendo crédito para apoyar la creación de puestos de trabajo y la inclusión social a través del emprendimiento social.
- **evitar cualquier forma de especulación y concentrarse en la economía real**, en vez de en los intereses de mercados secundarios o terciarios que hacen dinero con el dinero. FEBEA y sus miembros reconocen que la inclusión financiera a través

de iniciativas empresariales concretas es una prioridad a largo plazo para fomentar una mayor justicia económica. En este contexto, justicia económica significa garantizar que todos los ciudadanos y ciudadanas puedan acceder a servicios financieros que sean realmente útiles para el éxito de sus empresas y su bienestar.

- **no limitarse a declaraciones autocomplacientes sobre los resultados y el impacto de su compromiso.** Es fundamental analizar regularmente estos aspectos utilizando criterios de impacto concretos, indicadores y evaluaciones de los cambios sociales generados.
- **administrar el dinero de forma transparente**, derribando las barreras entre quien deposita y quien recibe préstamos, publicando por ejemplo la lista de las persona prestatarias y permitiendo a las personas depositantes indicar cómo desean que el banco utilice sus fondos.
- **adoptar una gobernanza participativa.** Los miembros de FEBEA aplican este principio en su funcionamiento interno, convirtiéndolo en una base de las finanzas éticas, y a menudo también exigen el mismo modelo a su clientela.

Respecto a su alcance, actualmente FEBEA incluye una amplia gama de perfiles institucionales, desde grandes bancos regulados que afrontan los desafíos del Banco Central Europeo y las autoridades nacionales, a asociaciones financieras sociales y entidades no bancarias con raíces sólidas y un firme compromiso con el cambio social. A diferencia de otras federaciones o redes, el perfil estatutario de una organización no obstaculiza la adhesión, mientras que se requiere experiencia probada en las finanzas éticas.

Todos estos factores aclaran el motivo de que FEBEA no sea un movimiento a gran escala que atrae a todas las entidades que se autodefinen 'éticas'. FEBEA reconoce que la ética se demuestra con hechos y no con declaraciones autocomplacientes.

Con sus 33 miembros, entidades financieras arraigadas en 16 países europeos, FEBEA es una federación muy enérgica, con fundadores históricos aún muy activos y nuevos miembros que se unen cada año y enriquecen la federación con distintas sensibilidades, de los países mediterráneos al norte de Europa con sus tradiciones financieras sociales, de las Islas Británicas a Europa del Este. La sede y la Secretaría de FEBEA están en Bruselas, el lugar ideal para darse a conocer y mantener su puesto entre las principales dinámicas de los mercados financieros europeos.

FEBEA y sus miembros han demostrado, a través de resultados concretos y duraderos, que las finanzas éticas

El Informe sobre las finanzas éticas en Europa muestra cómo los bancos éticos, mediante prácticas concretas, demuestran que las finanzas y la ética pueden coexistir de forma eficaz a largo plazo

pueden coexistir de forma eficaz siempre que los principios y estrategias fundamentales se respeten realmente. Es alentador observar que, en ciertos ámbitos y para intentar respetar los criterios ESG, por fin los bancos tradicionales están adoptando las prácticas que los bancos

descritos en el Informe adoptan desde hace tiempo. ¡Podríamos considerar la posibilidad de añadir otra E, de Ética (EESG).

Bruselas, mayo de 2024

SECTOR BANCARIO, GASTOS MILITARES Y ECONOMÍA SOCIAL: UNA PERSPECTIVA EUROPEA. LOS TEMAS DEL NUEVO INFORME

Hemos estructurado el 7º Informe sobre las finanzas éticas en Europa¹ de forma que se ofrezca una panorámica completa y articulada de los desafíos y oportunidades que caracterizan este segmento del sector financiero destacando sus repercusiones económicas, sociales y medioambientales. La decisión de empezar con una comparación entre los bancos éticos y los grandes bancos sistémicos europeos nace del deseo de poner de manifiesto cómo dos modelos bancarios diferentes pueden influir de forma distinta en la economía real y la sociedad en general. Esta comparación es fundamental para entender las dinámicas de un sector bancario que, aunque a menudo se percibe como homogéneo, en realidad abarca visiones muy distintas de cómo las finanzas pueden contribuir al bienestar colectivo. Es una comparación que realizamos desde la primera edición de este Informe perfeccionando año tras año los indicadores y construyendo una serie temporal. Con este 7º Informe adoptamos una metodología más estructurada y a la vez acorde con la utilizada hasta ahora, según el modelo CAMEL, que se centra en cinco áreas clave: adecuación del Capital, calidad de los Activos, calidad de la Gestión, Earnings (rentabilidad) y Liquidez.

La sección dedicada al gasto militar y su repercusión en los presupuestos públicos es acorde con este enfoque, porque permite reflexionar sobre cómo las finanzas pueden orientar en direcciones muy distintas las decisiones de los países europeos. Hemos querido poner de manifiesto cómo las decisiones de las entidades financieras pueden fomentar una visión de paz y no de guerra y mostrar cómo las finanzas éticas se posicionan claramente al lado de una economía orientada a la paz y el bien común. Este tema

está íntimamente relacionado con la necesidad de una reflexión más amplia sobre el rol de las finanzas a la hora de apoyar o luchar contra las dinámicas bélicas.

Por último, se ha incluido la sección sobre la economía social porque caracteriza la función propia de las finanzas éticas, la de apoyar una economía que no sólo genera valor económico, sino también social y medioambiental. Esta parte también se sitúa dentro de una reflexión sobre cómo distintos modelos de hacer banca no son una opción neutral, sino que están orientados a diferentes modelos sociales.

Además, con este 7º Informe hemos iniciado, en colaboración con Euricse y Social Economy Europe, un proceso de tres años que explora en profundidad la economía social en Europa y que en las próximas dos ediciones afrontará las repercusiones de estas decisiones.

El contenido del Informe, en su articulación, demuestra cómo el enfoque de las finanzas éticas ofrece una visión alternativa y propositiva capaz de tener un impacto positivo no sólo en la economía, sino también en el tejido social y medioambiental. Mediante el análisis de los bancos éticos y su comparación con los grandes bancos de importancia sistémica, se hace hincapié en la posibilidad concreta de orientar el sector financiero hacia modelos de desarrollo que favorezcan el bien común. Por tanto esta perspectiva no se limita a reaccionar a las lagunas del modelo dominante, sino que propone un futuro en el que las finanzas se convierten en una herramienta de fomento de equidad, sostenibilidad y cohesión social. El Informe, a través de un análisis riguroso y la adopción de una metodología avanzada, está configurado como una guía para entender cómo las finanzas éticas pueden contribuir realmente a crear un mundo en el que las decisiones económicas estén estrechamente vinculadas al bienestar común y la defensa de la paz y el medio ambiente.

¹ En el Informe hemos optado por utilizar ampliamente el término “bancos éticos” para hacer referencia a las entidades bancarias afiliadas a FEBEA (Federación Europea de Bancos Éticos y Alternativos) y a GABV (Alianza Global para una Banca con Valores). Dado que no existe una traducción clara y eficaz del término “value-based banks” que usa GABV, hemos decidido adoptar exclusivamente el término “éticos” para describir todos estos bancos que hacen hincapié especialmente en valores éticos y sociales en sus transacciones financieras.

PARTE 1

BANCOS ÉTICOS Y GRANDES BANCOS EUROPEOS: LOS NÚMEROS QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS

BANCOS ÉTICOS Y GRANDES BANCOS EUROPEOS: LOS NÚMEROS QUE EXPLICAN LAS DIFERENCIAS

Andrea Baranes, Fondazione Finanza Etica
 Federica Ielasi, Universidad de Florencia
 Mauro Meggiolaro, Fondazione Finanza Etica

EL ENFOQUE CAMEL PARA EVALUAR EL DESEMPEÑO BANCARIO

El análisis del desempeño de los bancos objeto de estudio en este Informe sobre los bancos éticos europeos se ha realizado aplicando un enfoque de medición basado en la metodología CAMEL de acuerdo a cinco factores que dan lugar al acrónimo:

- C** significa adecuación del Capital.
- A** significa calidad de los Activos.
- M** significa *Management* (calidad de la gestión).
- E** significa *Earnings* (beneficios).
- L** significa Liquidez.

La metodología CAMEL tiene el objetivo de investigar desde una perspectiva integrada los equilibrios económico-patrimoniales-

financieros-de gestión de los bancos. Esa herramienta de análisis permite evaluar la estabilidad general de un banco y entender su modelo de negocio verificando los puntos fuertes y débiles del enfoque de gestión correspondiente. En especial, el modelo CAMEL analiza los resultados conseguidos por los bancos a través de una serie de medidas relacionadas con la adecuación patrimonial, la calidad de los activos patrimoniales, la estructura

El enfoque CAMEL pone de manifiesto cómo los bancos éticos, aun trabajando con modelos de negocio distintivos, logran resultados de estabilidad económico-financiera equiparables a los bancos tradicionales

operativa y de negocio, la rentabilidad y la liquidez. El enfoque de evaluación CAMEL es uno de los sistemas de evaluación más comunes de los equilibrios de gestión de los bancos que también utilizan a menudo las autoridades de supervisión internacionales. En este informe el enfoque CAMEL se utiliza para comparar los bancos más significativos europeos, sometidos a la supervisión directa del BCE, con los bancos éticos y basados en valores, asociados a GABV y FEBEA. La comparación permite comprobar las diferencias entre los modelos de negocio de los dos grupos de bancos distintos analizados y también si, a pesar de las grandes diferencias a nivel operativo y de capacidad de apoyo a la economía real, los bancos éticos y basados en valores son capaces de demostrar con el tiempo una estabilidad y un equilibrio

económico-financiero equiparable al de los bancos europeos tradicionales de mayor tamaño.

La tabla 1 muestra los criterios e indicadores incluidos en la evaluación CAMEL y adoptados para la comparación entre las dos muestras de bancos objeto de estudio.

| ÁREAS | CRITERIOS | INDICADORES |
|-------------------------------|--|---|
| Adecuación del capital | Ratio Tier 1 | Capital Tier 1/ Risk Weighted Assets (activos ponderados por riesgo) |
| Calidad de los activos | Risky assets (activos de riesgo) | Risk Weighted Assets (activos ponderados por riesgo)/Total Assets (activos totales) |
| | Non-performing loans ratio (ratio de préstamos no productivos) | NPLs (préstamos no productivos)/Total loans (préstamos totales) |
| Gestión | Cost-Income ratio (ratio gastos/ ingresos) | Operating costs (costes operativos)/Intermediation income (ingresos intermediación) |
| | Business model (modelo de negocio) | Total loans (préstamos totales)/ Total assets (activos totales) |
| Beneficios | Return on Equity (Rentabilidad Financiera) – ROE | Net income (ganancia neta)/ Equity capital (capital social) |
| | Return on Assets (Rentabilidad Económica) – ROA | Net interest income (ingreso neto por intereses)/Total assets (activos totales) |
| Liquidez | Loan to Deposits ratio (ratio préstamos-depósitos) - LDR | Total loans (préstamos totales)/ Total deposits (depósitos totales) |

El enfoque CAMEL tiene dos características especialmente relevantes, la multidimensionalidad y la especialización en el sector bancario, que se describen a continuación:

1. Multidimensionalidad: la metodología adoptada se basa en diferentes áreas de investigación que juntas contribuyen a establecer una puntuación global capaz de expresar una evaluación sobre el desempeño logrado por los intermediarios financieros. Los indicadores finales resultan de la suma de los resultados logrados por los bancos en las diferentes áreas investigadas desglosados a su vez en distintos indicadores. De esta forma se pueden evaluar los resultados conseguidos por los distintos bancos y comparar las diferentes empresas pertenecientes a la muestra objeto de estudio utilizando la puntuación global, enfocando el análisis en áreas de investigación específicas o profundizando en indicadores específicos de forma detallada. Esto permite comprobar en profundidad y, según un “árbol” lógico basado en ramificaciones cada vez más detalladas,

las causas que han llevado a mejoras o empeoramientos de los resultados conseguidos por los intermediarios objeto de análisis;

2. Especialización en el sector bancario: la metodología se basa en indicadores elaborados e interpretados específicamente para el sector bancario teniendo en cuenta la operatividad específica de los intermediarios financieros, las correspondientes limitaciones de supervisión prudencial y la especificidad de la relativa cartera de productos. Esa característica permite conseguir resultados más sólidos y precisos respecto a las puntuaciones generalistas generados por agencias de calificación especializadas. De hecho estas normalmente calculan los mismos indicadores para las empresas de cualquier sector, a lo sumo modificando, según el sector de la empresa evaluada, la importancia atribuida a los distintos factores que contribuyen a la valoración global. Sin embargo, la metodología CAMEL no evalúa el desempeño de sostenibilidad de los bancos y sólo capta una parte de los factores capaces de condicionar el riesgo de los intermediarios financieros con el tiempo y también su capacidad de tener repercusiones positivas en el medio ambiente y las comunidades. Por tanto hay que interpretar los resultados generados por la aplicación de la metodología en cuestión, a sabiendas de que esta expresa solamente el perfil financiero del desempeño bancario, pasando por alto las decisiones correspondientes en materia de sostenibilidad y las consiguientes repercusiones directas e indirectas generadas por la actuación corporativa.

BANCOS ÉTICOS Y GRANDES BANCOS EUROPEOS: EL ANÁLISIS CAMEL

En este capítulo analizaremos qué diferencia a los bancos éticos de los grandes bancos en Europa desde el punto de vista financiero. Es un ejercicio que hacemos cada año, desde 2017, con metodologías nuevas cada vez, que nos permiten aclarar siempre distintos aspectos. Pero vayamos por orden y empecemos con los dos grupos de bancos que hemos sometido a la comparación. Por una parte están los bancos éticos. Se trata de bancos que anteponen en primer lugar los valores de sostenibilidad social, medioambiental y económica respecto a la mera maximización de los beneficios. Los hemos identificado entre los miembros de las dos asociaciones que los representan. FEBEA (Federación Europea de Bancos Éticos y Alternativos) y Global Alliance for Banking on Values (o GABV, Alianza Global para una Banca con Valores).

Por otra parte están los grandes bancos, y aquí hemos elegido los “bancos significativos”, según la definición de la Unión Europea. En virtud de su tamaño y sus interconexiones internacionales son supervisados directamente por el Banco Central Europeo (BCE). En ambos grupos hemos elegido sólo los bancos para los que estuvieran disponibles datos presupuestarios durante 10 años seguidos hasta el 31 de diciembre de 2022. La muestra final está formada por 26 bancos éticos y 60 bancos “significativos”.

Un camello de cinco jorbas

La primera jorba: el Capital

Empecemos por la primera jorba: la adecuación del capital. La hemos medido con el **ratio Tier 1**: la relación entre el capital Tier 1

y los activos ponderados por riesgo (risk-weighted assets o RWA).

Ratio Tier 1 = Capital Tier 1/RWA

Dividimos la relación en sus dos partes. El numerador es el Capital Tier 1. Es el capital básico o de calidad primaria, porque representa los **fondos propios de cada banco disponibles de forma inmediata y total para cubrir posibles pérdidas**. Está constituido por el capital desembolsado por las personas accionistas ordinarias más las reservas acumuladas a lo largo del tiempo y los beneficios no distribuidos a los/las accionistas. El denominador son los RWA, los activos de un banco ponderados por riesgo. Se calculan tomando los activos (en particular préstamos a la clientela y acciones) y multiplicándolos por un coeficiente de riesgo. El coeficiente se incrementa con el aumento del riesgo del activo. Pongamos un ejemplo e imaginemos que un banco tenga activos por valor de 100 euros. El dinero que tiene el banco en la caja o ha invertido en bonos del Estado alemanes tienen un coeficiente de riesgo igual a cero. Son los activos más seguros y por tanto no contribuyen a la suma de los activos de riesgo: su importe se multiplica por un coeficiente de riesgo igual a 0. Por otro lado los activos que el banco ha invertido en financiaciones a familias y empresas se ponderan por un coeficiente más alto en función de su nivel de riesgo, es decir la probabilidad de generar pérdidas para el banco. A título de ejemplo una financiación no garantizada concedida a una empresa tendrá que ponderarse por un coeficiente más alto respecto a una hipoteca concedida a una familia para comprar la casa. En el ejemplo que se ilustra en la tabla, frente a los 100 euros de activos totales, los activos de riesgo que serán el denominador del ratio Tier 1 ascenderán a 50 euros.

Con un ratio Tier 1 medio del 23,32%, los bancos éticos demuestran una solidez patrimonial superior respecto a los bancos significativos y garantizan una mayor seguridad frente a los riesgos

| ACTIVOS | VALOR (€) | COEFICIENTE DE RIESGO | RWA (€) |
|---|------------|-----------------------|-----------|
| Caja | 20 | 0% | 0 |
| Bonos del Estado alemanes | 10 | 0% | 0 |
| Préstamos hipotecarios | 40 | 50% | 20 |
| Financiaciones a empresas no garantizadas | 30 | 100% | 30 |
| TOTAL | 100 | | 50 |

Cuanto más alto es el total de los activos ponderados por riesgo de un banco (RWA) mayor es el capital (Tier 1) que necesitará para afrontar posibles riesgos.

Las directrices sobre los requisitos de capital de los bancos, conocidos como Acuerdos de Basilea III, exigen a los bancos un ratio Tier 1 mínimo del 11%². Ese porcentaje debería permitir una

2 Incluidos el Conservation Buffer (colchón de conservación) y el Countercyclical Buffer (colchón anticíclico). Véase: <https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2013/2013-18-10-Basel-III-Capital-and-Liquidity-Standards-FAQ.pdf>

excelente gestión del riesgo en el seno del sector bancario y lograr que sean menos probables nuevas crisis como la de 2007-2008. Después de este largo preámbulo imagino que tendréis curiosidad por saber cuál es el ratio Tier 1 medio de los bancos éticos y el de los bancos significativos. Pues os lo contamos:



¿Qué conclusiones se pueden sacar? En primer lugar podemos decir que ambos grupos de bancos cumplen tranquilamente los requisitos de Basilea III. Una señal de que, tras la crisis de 2007-2008, los esfuerzos para que el sistema bancario sea más seguro no han sido en vano.

La segunda conclusión concuerda con los resultados de los años pasados: los bancos éticos son, por término medio, más sólidos en términos de capital. Por tanto poseen un “núcleo duro de capital” más fuerte que puede afrontar tranquilamente los riesgos que actualmente resultan de los activos, en particular de los créditos.

La segunda joroba: la calidad de los Activos

Pasemos a la segunda joroba del camello: la calidad de los Activos. La hemos medido con dos indicadores: a) el porcentaje de RWA sobre el total de los activos; b) el porcentaje de créditos deteriorados sobre el total de los créditos (NPLs ratio).

Empecemos por el primer indicador: **RWA/total activos**

Como hemos visto anteriormente, los RWA son los activos ponderados por su nivel de riesgo. Antes eran el denominador, para saber si el capital Tier 1 era suficiente para afrontar los riesgos de los activos. Sin embargo aquí son el numerador y el denominador el total de los activos. De esta forma sabemos qué porcentaje de activos de riesgo hay sobre el total de los activos. La media de la relación para los bancos analizados ha dado estos resultados para el año 2022:



Los activos de los bancos éticos son por término medio más arriesgados que los de los bancos significativos. La razón es muy sencilla y depende de la diferencia estructural entre los dos tipos de bancos. De hecho, los bancos éticos, como veremos más adelante, poseen un modelo de negocio más enfocado en la concesión de créditos. Por término medio los créditos representan prácticamente el 69% del total de los activos de los bancos éticos y sólo el 52% para los bancos significativos. Esto tiene una repercusión en la evaluación del riesgo de los activos. Como hemos visto en la simulación anterior (que cumple los requisitos de

Los bancos éticos, con un modelo enfocado en el crédito a familias y empresas, aceptan activos de mayor riesgo para fomentar un impacto positivo en la economía real

Basilea), a los créditos se les asigna un coeficiente de riesgo muy alto (hasta el 100% para las posiciones *in bonis*). Mientras otros tipos de activo, en particular algunos tipos de inversiones financieras, tienen coeficientes de riesgo más bajos. Por tanto un banco que utiliza gran parte de los activos para invertirlos en bonos del Estado, en vez de utilizarlos para conceder préstamos a empresas o individuos/familias, tendrá un riesgo de los activos muy bajo. En particular, a las inversiones en bonos del Estado con una calificación de AAA a AA- (por ejemplo Alemania, Francia y Estados Unidos) se les asigna un riesgo igual a cero.

Un ejemplo de cómo esto sucede en la práctica nos lo proporciona el banco italiano FinecoBank, que es uno de los 60 bancos significativos analizados. En 2022 sólo el 17,77% de los activos se habían utilizado para conceder créditos. Mientras que el 53% se había invertido en bonos del Estado de 16 países distintos. Por consiguiente el porcentaje de RWA (activos ponderados por riesgo) sobre el total de los activos ascendía a tan sólo el 13,07%.

Por tanto si un banco concede menos créditos, sobre el total de los activos, normalmente es menos arriesgado - según los principios de Basilea - respecto a un banco con un modelo de negocio especializado en la concesión de préstamos a familias y empresas.

A continuación pasemos al segundo indicador de la segunda joroba: el porcentaje de créditos deteriorados sobre el total de los créditos o *NPLs ratio*. Los créditos deteriorados en inglés se llaman *non-performing loans* (NPLs). Son préstamos bancarios que se caracterizan por retrasos en la devolución, que es improbable que el deudor o la deudora los devuelva o incluso que ya han alcanzado una condición de incumplimiento. El Banco Central Europeo exige que la relación entre NPL y préstamos totales se mantenga dentro del 5%.

NPLs ratio = NPLs/total de los créditos

¿A cuánto ascienden estos créditos deteriorados (en tanto por ciento) sobre el total de los créditos para los dos grupos de bancos analizados?

He aquí los valores promedio que hemos calculado para el año 2022.



- NPL/total créditos Bancos Éticos **5,78%**
(sin bancos griegos: 3,24%)
- NPL/total créditos Bancos Significativos **3,53%**

Los bancos éticos tienen un porcentaje más alto de créditos deteriorados sobre el total de los créditos respecto a los bancos significativos. ¿A qué se debe esta diferencia?

Esencialmente a los datos de dos “outlier”, dos bancos con datos anómalos, muy lejos de la tendencia promedio. Se trata de los dos bancos éticos griegos. Si depuramos la media de los bancos éticos de estos dos datos anómalos, obtenemos una media del **3,24%, acorde con la de los bancos significativos**. Los **bancos éticos griegos**, como hemos visto, tienen un porcentaje de créditos deteriorados muy superior a la media de los otros

Los bancos éticos gestionan los créditos deteriorados de forma responsable y personalizada, prefieren soluciones de apoyo a la clientela y demuestran un compromiso con la economía real y la justicia social

bancos éticos europeos. Es la consecuencia de la grave crisis financiera que ha afectado a Grecia a partir de 2009 y ha llevado a la quiebra o la reestructuración de numerosos bancos.

Los **bancos significativos griegos** también tienen créditos deteriorados por encima de la media: 8,27% del total de los créditos para Alpha Bank, 9,13% para National Bank of Greece y 6,09% para Piraeus Financial Holdings. Aunque altos, estos porcentajes se mantienen por debajo del 10% gracias a una serie de operaciones de titulización y de cesión de valores deteriorados a operadores especializados.

Como se verá más adelante, la gestión de los NPL también es muy distinta por parte de los bancos significativos y éticos. En los últimos años los bancos significativos han “eliminado” sus activos de gran parte de los NPL vendiéndolos en bloque (con un descuento importante) a fondos de inversión especiales o intermediarios especializados. A su vez dichos fondos o intermediarios tratan de sacar provecho de los NPL recuperando todo lo que aún puede recuperarse de los/las deudores/as en el menor tiempo posible. El objetivo es lucrarse de la diferencia entre el dinero que consiguen

recuperar y el precio (muy bajo) al que han comprado los NPL de los bancos.

En muchos casos empresas e individuos endeudados y con dificultades podrían resolver sus problemas si aún existiera un diálogo con su banco. Sin embargo, con la cesión de los NPL están en manos de sociedades financieras que no conocen y no ofrecen muchas posibilidades de negociación.

Por el contrario, los bancos éticos recurren sólo de forma marginal a la venta en bloque de los NPL. Cuando es posible y dentro de los límites previstos por las normativas europeas intentan mantener los créditos deteriorados en sus balances. Los NPL se gestionan de forma más personal. El banco intentará saber cuáles son las necesidades del cliente/de la clienta y cómo resolver los problemas de forma gradual. En la profundización sobre los NPL se examina precisamente el ejemplo de Bank of Karditsa, uno de los bancos griegos que llevan al ‘descontrol’ de la media de los NPL de los bancos éticos.

Volviendo a los bancos significativos griegos, el ejemplo de Alpha Bank es muy claro. En 2022, como hemos visto, tenía un porcentaje de NPL del 8,27%, en cualquier caso superior al 5% que exigiría el Banco Central Europeo. Sin embargo había conseguido ese porcentaje gracias, al menos, a dos grandes operaciones de cesión de NPL realizadas en 2021.

Con la primera, el Proyecto ‘Galaxy’³, había cedido al fondo Davidson Kemper 10,8 mil millones de euros de NPL en febrero de 2021. Se trataba de la mayor titulización realizada en Grecia y la segunda en Europa. Con la segunda, el Proyecto ‘Aurora’⁴, concluida en diciembre de 2021, había cedido 1,9 mil millones de euros de NPL al inversor Christofferson, Robb & Company (CRC).

La tercera joroba: la calidad de la Gestión

La tercera joroba de nuestro camello analítico es la calidad de la gestión, en inglés ‘management’. La hemos medido con dos indicadores distintos: el cost-to-income ratio (CIR) y el modelo de negocio a los que hemos hecho referencia anteriormente. Empecemos por el cost-to-income ratio (CIR). Se trata de la relación entre los costes operativos de un banco (costes administrativos y costes del personal) y los ingresos operativos (margen de intermediación), es decir lo que un banco gana con intereses, comisiones y el área de finanzas.

Normalmente cuanto más baja es esta relación, el banco se gestiona con más eficiencia porque - con los mismos costes - logra obtener más ingresos.

Cost-to-income ratio (CIR) = Costes operativos/ingresos operativos

Los bancos éticos mantienen una alta incidencia de créditos sobre el total de los activos que confirma su papel clave para apoyar a las familias y las empresas gracias a una gestión más responsable

³ <https://www.alphaholdings.gr/-/media/AlphaGr/Files/Group/grafeiou-typou/Galaxy-Presentation.pdf>

⁴ <https://www.ekathimerini.com/economy/1174053/alpha-bank-completes-project-aurora-transaction/>

El análisis del CIR de los dos grupos de bancos que se han tenido en cuenta ha llevado a este resultado:



Como se puede ver los bancos significativos logran obtener más ingresos respecto a los bancos éticos con los mismos costes. ¿Entonces son más eficientes? A simple vista sí. Sin embargo tenemos que tener en cuenta que estamos ante dos tipos muy distintos.

Los bancos éticos son un grupo homogéneo de bancos en cuyo seno sólo hay bancos pequeños y medianos centrados en la actividad bancaria tradicional: concesión de préstamos como contrapartida a la captación de ahorro en los depósitos.

Los bancos significativos son un grupo muy heterogéneo de intermediarios que sólo tienen en común el tamaño y la relevancia económica. Algunos de ellos se centran en la actividad bancaria tradicional, como los bancos éticos. Otros muchos se centran principalmente en la venta de fondos y valores y conceden sólo de forma marginal o no conceden en absoluto préstamos a individuos y empresas.

Es normal que el CIR sea más bajo para los bancos que no conceden créditos o conceden muy pocos. De hecho la actividad crediticia hace un uso intensivo de personal y trámites administrativos y, a diferencia de la actividad de inversión financiera, no se puede digitalizar totalmente ni delegarse a la autonomía del cliente/de la clientela. Por tanto es mucho más cara que la actividad de colocación de fondos o valores a la clientela. A esto hay que añadir que normalmente los bancos éticos realizan trámites más exhaustivos para conceder créditos: de hecho, a la tramitación financiera común se añade la socioambiental.

Todo esto se aclara si se vuelve al ejemplo del banco significativo Fineco. Los créditos concedidos por el banco, sobre el total de los activos, ascienden al 17,8%. El banco no está orientado principalmente a la actividad crediticia. Y el cost-to-income ratio se ve afectado favorablemente. El CIR de Fineco es el 29,6%.

Por otro lado entre los bancos significativos siempre hay casos opuestos a Fineco y mucho más próximos a los bancos éticos. Por ejemplo BPER (Banca Popolare dell'Emilia Romagna), cuyos créditos eran el 70% de los activos en 2022 y cuyo CIR era el 73,17%.

La mayor propensión a la actividad crediticia va acompañada de mayores costes por cada euro de ingresos generado.

Por otro lado, si comparamos el CIR de los bancos éticos europeos con el promedio de los **bancos cooperativos europeos**, el tipo de

bancos al que los bancos éticos se parecen más en términos de modelo de negocio (como hemos demostrado en el 4º Informe sobre las Finanzas Éticas en Europa), los resultados son muy similares:⁵



De hecho los bancos cooperativos, como los bancos éticos, están mucho más orientados a la actividad crediticia respecto a la media de los bancos significativos. También por ello hemos decidido integrar la tercera joroba con un segundo indicador que mide la incidencia de los créditos sobre el total de los activos.

Total créditos/total activos

Como hemos adelantado anteriormente y confirmado en todos los informes previos sobre las finanzas éticas, este indicador revela una característica fundamental de los bancos éticos: la propensión a la actividad crediticia. La diferencia con los bancos significativos está muy clara.



Este indicador no nos dice nada sobre la calidad de la gestión. Un banco puede decidir no conceder créditos y en cualquier caso estar muy bien gestionado. Sin embargo nos ayuda a relativizar la información facilitada por el cost-to-income ratio (CIR): los bancos éticos conceden muchos más préstamos - sobre el total de los activos - respecto a los bancos significativos. Y también por este motivo su cost-to-income ratio es más alto y en línea con el de otros bancos que están más orientados a la actividad crediticia respecto a la actividad de corretaje de valores que prevé principalmente la concesión de servicios a terceros relacionados con la inversión en valores.

⁵ Se trata de una media dentro de la cual encontramos grupos de bancos cooperativos de algunos países con un CIR medio más alto (como los bancos cooperativos alemanes con un CIR del 78,4%) y grupos con un CIR medio más bajo (como los bancos cooperativos italianos, con un CIR del 60%). https://v3.globalcube.net/clients/eacb/content/medias/publications/annual_reports/eacb_annual_report_2023_1page.pdf

La cuarta joroba: los beneficios (Earnings)

La cuarta joroba de CAMEL concierne a la rentabilidad de los bancos. Como en los informes previos la hemos medido en términos de ROE y ROA.

Empecemos por el ROE (Return on Equity). **El ROE es una medición de la rentabilidad que se calcula dividiendo el beneficio neto entre el patrimonio neto.**

ROE = beneficio neto/patrimonio neto

Mide el rendimiento del capital aportado a la empresa en concepto de riesgo (y por tanto la rentabilidad de la inversión realizada por los/las accionistas). Nos dice qué porcentaje de rendimiento obtengo por cada euro invertido en una empresa como accionista. Veamos cómo se han comportado los dos grupos de bancos en 2022 en términos de ROE.



En 2022 los bancos significativos han sido más rentables por término medio respecto a los bancos éticos en términos de ROE.

| AÑO | BANCOS ÉTICOS | BANCOS SIGNIFICATIVOS | Δ (en pp) |
|------|---------------|-----------------------|-----------|
| 2013 | 8,41% | 2,56% | 5,85 |
| 2014 | 4,25% | 2,16% | 2,09 |
| 2015 | 5,74% | 5,10% | 0,64 |
| 2016 | 5,75% | 3,76% | 1,99 |
| 2017 | 5,05% | 6,20% | -1,15 |
| 2018 | 5,68% | 6,52% | -0,84 |
| 2019 | 5,05% | 6,15% | -1,10 |
| 2020 | 2,97% | 1,91% | 1,06 |
| 2021 | 4,79% | 6,68% | -1,89 |
| 2022 | 5,93% | 9,18% | -3,25 |

Los bancos éticos muestran una rentabilidad constante y resiliente en el tiempo y mantienen un ROE positivo incluso durante las crisis, con un desempeño históricamente superior a muchos bancos significativos”

Como puede verse en la tabla, en los diez años que van de 2013 a 2022 no siempre ha sido así. Es más, en cinco años de diez, el ROE de los bancos éticos ha sido más alto, incluso de forma muy relevante (+5,85 puntos porcentuales en 2013) respecto al de los bancos significativos. Como hemos visto en los informes anteriores, los grandes bancos han sufrido mucho la crisis de 2007-2008 y se han recuperado lentamente.

Mientras que los bancos éticos, que no estaban expuestos a los mercados financieros como los grandes bancos, no han tenido graves repercusiones como consecuencia de la crisis financiera. Su ROE siempre ha sido constantemente positivo y por término medio en torno al 5%.

En cambio, el ROE de los bancos significativos inicialmente ha sido más bajo y en cualquier caso más volátil y por tanto ha estado

sujeto a mayores variaciones en el tiempo. En los dos últimos años analizados (2021 y 2022) parece que los bancos significativos ya han salido definitivamente de la crisis y han generado un ROE alto de forma permanente. Y más alto respecto a los bancos éticos. ¿Cómo se explican estos resultados?

En primer lugar por el contexto económico europeo. Según se lee en la Financial Stability Review⁶ del Banco Central Europeo de mayo de 2023, “sostenidos por tipos de interés más altos y provisiones para pérdidas crediticias bajas, los bancos de la zona euro han mostrado un fuerte impulso de los beneficios durante todo 2022. Esto es especialmente cierto para los bancos de los países en los que predominan los préstamos de tipo variable” (como Austria, Grecia, Italia, Portugal y España, ndr).

El 21 de julio de 2022 el Banco Central Europeo ha decidido⁷ aumentar 50 puntos básicos sus tipos de interés de referencia para garantizar un retorno de la inflación hacia el objetivo del 2% a medio plazo. Ha sido el primer aumento en 11 años.

Como consecuencia del aumento de los tipos de interés de referencia, han aumentado inmediatamente los tipos de interés sobre los créditos pendientes de tipo variable y los tipos sobre los créditos de tipo fijo (en caso de intereses pasivos sobre los depósitos que inicialmente no se han retocado al alza o no en la misma medida que los intereses activos sobre los créditos).

6 <https://www.ecb.europa.eu/press/financial-stability-publications/fsr/html/ecb.fsr202305~65f8cb74d7.it.html>

7 <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2322~0ed0879d8a.en.pdf>



Además, los bancos han visto aumentar los cupones en deuda pública (en particular las obligaciones del Estado), tal como se explica en el Informe Anual a 31 de mayo de 2023 del Banco de Italia.

Gracias al aumento de los tipos, en 2022 el ROE ha aumentado para los bancos éticos y los bancos significativos. El aumento para los bancos éticos ha sido de 1,14 puntos porcentuales. Para los bancos significativos ha sido de 2,50 puntos porcentuales. El motivo de esta diferencia puede encontrarse en el denominador del ROE, es decir el patrimonio neto. De hecho, los bancos éticos poseen un patrimonio neto más alto (sobre el total del pasivo) respecto a los bancos significativos, tal como se desprende de los siguientes datos:



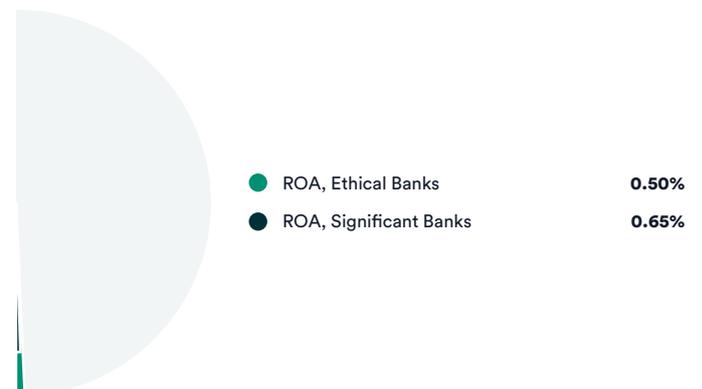
Esto se refleja en el ROE que, como hemos visto, es la relación entre **beneficio neto y patrimonio neto**. Si el patrimonio neto, como denominador, normalmente es mayor para los bancos éticos respecto a los bancos significativos, porque los bancos éticos están más capitalizados, con el mismo beneficio neto el ROE será más bajo para los bancos éticos. Esto porque, en el cálculo del índice, el beneficio se divide entre un patrimonio neto más alto como denominador.

Esta hipótesis parece confirmarla el segundo indicador que hemos utilizado para analizar la cuarta joroba de CAMEL: el ROA, es decir la relación entre beneficios y el total del activo de un banco (efectivo en caja, créditos, inversiones en valores, participaciones, etc.)

ROA = Beneficio neto/total activo

Si el ROE me indica el rendimiento del capital invertido por los/las accionistas (los fondos propios del banco), el ROA nos da una idea del rendimiento promedio de todas las actividades del banco y por tanto todos los recursos utilizados en sus actividades (no sólo el capital invertido por los/las accionistas). Por lo tanto al ROA no le afectan los niveles de capitalización de los bancos.

En 2022 el ROA de los bancos éticos y el de los bancos significativos ha sido muy similar:



| AÑO | BANCOS ÉTICOS | BANCOS SIGNIFICATIVOS | Δ (en pp) |
|------|---------------|-----------------------|-----------|
| 2013 | 0,61% | 0,11% | 0,50 |
| 2014 | 0,32% | 0,12% | 0,20 |
| 2015 | 0,52% | 0,24% | 0,28 |
| 2016 | 0,56% | 0,27% | 0,29 |
| 2017 | 0,53% | 0,40% | 0,13 |
| 2018 | 0,60% | 0,52% | 0,08 |
| 2019 | 0,53% | 0,44% | 0,09 |
| 2020 | 0,28% | 0,14% | 0,14 |
| 2021 | 0,40% | 0,40% | 0 |
| 2022 | 0,50% | 0,65% | -0,15 |



Como puede verse en la tabla, en los diez años que van de 2013 a 2022 el ROA, una medición de rentabilidad que no se ve afectada por la mayor capitalización de los bancos éticos, siempre ha sido un poco más alto para los bancos éticos respecto a los bancos significativos. Excepto en 2021, que ha sido igual, y en 2022, que ha sido un poco superior para los bancos significativos.

Por tanto, en términos de ROA, los bancos éticos son históricamente un poco más rentables que los bancos significativos. Sin embargo esta diferencia se ha restablecido en los últimos dos años.

La quinta joroba: la Liquidez

La quinta y última joroba de nuestro camello analítico es la liquidez, que hemos medido como relación entre créditos concedidos a la clientela y dinero recaudado por las personas y entidades ahorradoras en forma de depósitos. Lo que en inglés se llama *Loan-to-Deposit ratio* (LDR)

LDR = total créditos/total depósitos

La relación préstamos/depósitos (LDR) es una de las formas con la que se puede evaluar la liquidez de un banco comparando los préstamos totales y los depósitos totales en el mismo período. LDR es un indicador que se indica en porcentaje. Si la relación es demasiado alta significa que el banco podría no tener suficiente liquidez para cubrir posibles necesidades imprevistas de liquidez por parte de los/las depositantes. Por el contrario, si la relación es demasiado baja, el banco podría no ganar lo que podría de la concesión de créditos a la clientela.

Como se observa en la tabla de abajo, durante el período

Los bancos éticos mantienen un excelente índice de liquidez (LDR) y se sitúan en un rango ideal que garantiza estabilidad y confirma su compromiso de apoyo a las necesidades de la clientela

| AÑO | BANCOS ÉTICOS | BANCOS SIGNIFICATIVOS | Δ (en pp) |
|--------------|---------------|-----------------------|-----------|
| 2013 | 79% | 106% | -27 |
| 2014 | 79% | 109% | -30 |
| 2015 | 82% | 108% | -26 |
| 2016 | 83% | 104% | -21 |
| 2017 | 87% | 108% | -21 |
| 2018 | 88% | 105% | -17 |
| 2019 | 82% | 109% | -27 |
| 2020 | 76% | 89% | -13 |
| 2021 | 77% | 86% | -9 |
| 2022 | 81% | 78% | 3 |
| MEDIA | 81,4% | 100,2% | |

analizado (2013-2022) los bancos éticos siempre han registrado un índice de liquidez muy bueno con una media del 81,4%. Sin embargo los bancos ‘significativos’, sobre todo los pasados años, presentan un LDR más alto, con una media del 100,2% (y un repunte del 109% en 2014 y 2019). Sin embargo, en los últimos tres años la relación LDR para los bancos significativos ha disminuido considerablemente y en 2022

ha bajado 3 puntos porcentuales por debajo del LDR de los bancos éticos que, por otro lado, ha aumentado ligeramente, aunque se ha mantenido en la media de los últimos 10 años.

Aunque no existen requisitos normativos precisos sobre dicho indicador, normalmente se considera⁸ que el rango ideal para la relación LDR está entre el 80% y el 90%.

CONCLUSIONES

| | ADECUACIÓN PATRIMONIAL | CALIDAD DE LOS ACTIVOS | | GESTIÓN | | BENEFICIOS | | LIQUIDEZ |
|-----------------------|------------------------|------------------------|------------|-----------------|------------------|------------|-------|----------|
| | Ratio Tier 1 | RWA | Ratio NPLs | Costes/Ingresos | Créditos/activos | ROE | ROA | LDR |
| Bancos éticos | 23,32% | 43,76% | 5,78% | 65,74% | 68,84% | 5,93% | 0,50% | 81% |
| Bancos significativos | 17,23% | 35,85% | 3,53% | 52,60% | 51,64% | 9,18% | 0,65% | 78% |

El modelo de calificación CAMEL facilita indicaciones según dos directrices. Por un lado su objetivo consiste en supervisar la solidez y salud de un banco. Por otro, de forma igualmente importante,

muestra en qué medida “un banco hace banca”. Si se analizan los datos puede verse en qué medida algunas diferencias están relacionadas principalmente con la propensión a la concesión del crédito y con tratar de satisfacer las necesidades de la sociedad. Dicho de otro modo, el modelo y los números son muy útiles para entender si un banco está sano y en qué medida. Pero esto vale para bancos de tamaño similar y sobre todo que adoptan un modelo de negocio y objetivos similares. Para aclararlo con un ejemplo extremo, un banco que recaude capital, no conceda ni siquiera un préstamo e invierta toda la captación en bonos del

Estado, tendría coeficientes “perfectos” según las normas de Basilea y del modelo CAMEL. Sin embargo, ¿en qué medida ese banco contribuiría a apoyar la economía productiva y en particular a quien más necesita acceder al crédito y los servicios financieros? He aquí que los números que afloran muestran que en conjunto

los bancos éticos consiguen unir dos elementos fundamentales. El primero es la solidez y la capacidad de tener en orden coeficientes patrimoniales. El segundo consiste en la concesión del crédito a la economía real y en especial precisamente a los sectores más débiles de la sociedad.

Por tanto, es cierto que algunos indicadores parecen premiar a los bancos significativos y no a los bancos éticos. Sin embargo, mirando bajo la superficie, deberíamos preguntarnos si esto no confirma cómo demasiado a menudo las normas europeas son “aptas para todos” y hechas a medida para los grupos bancarios de mayor tamaño. Un ejemplo es cómo se calculan, supervisan y gestionan los créditos dudosos o incobrables (NPL), según lo que se indica en este capítulo y se trata de forma más detallada en el siguiente.

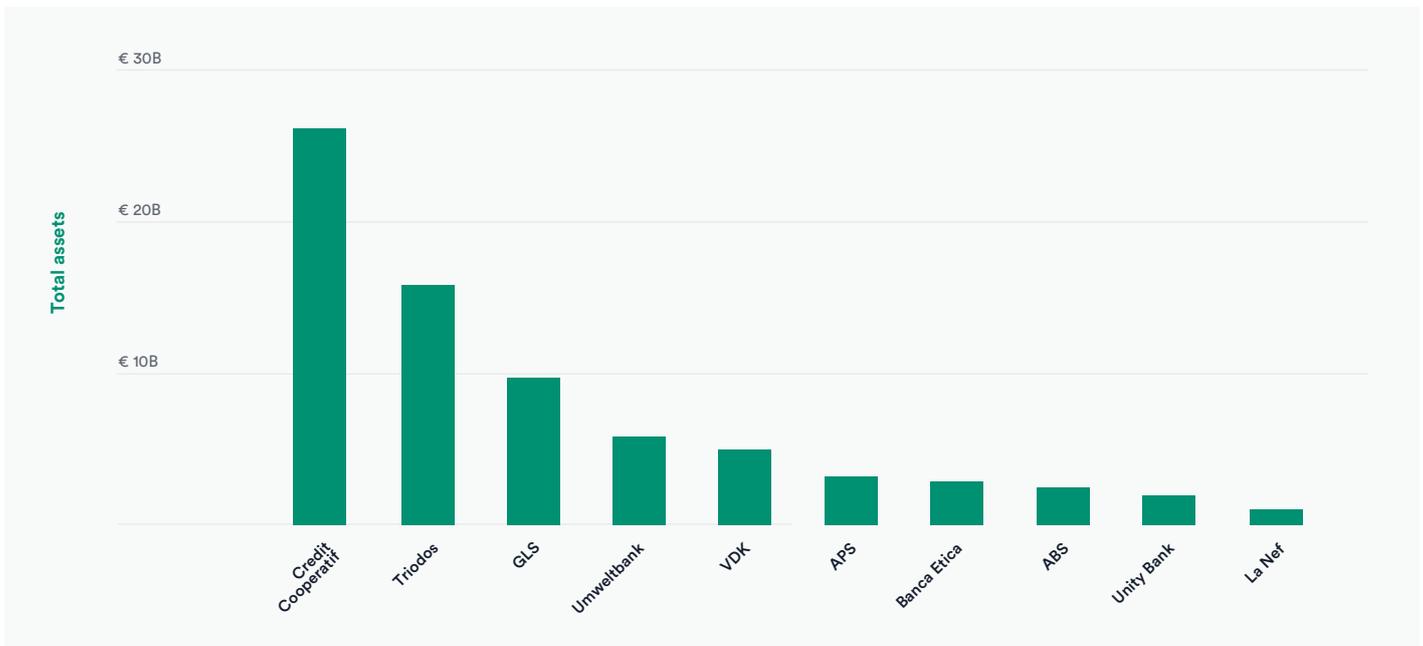
Pero podría haber muchos otros ejemplos. Por ello desde hace tiempo las entidades de finanzas éticas solicitan que se reconozca que existen distintos modelos bancarios y sus características específicas. No para crear una especie de “nicho regulador” para las finanzas éticas, sino por el contrario para fomentar a escala europea una diversidad bancaria que pueda responder mejor a las distintas necesidades del mundo productivo y económico y a los desafíos sociales y medioambientales que tenemos que afrontar.

Bibliografía

Ugo Biggeri, Giovanni Ferri, Federica Ielasi, “Finanza etica”, Il Mulino, ISBN 978-88-15-29374-9, 2021

Los bancos éticos combinan solidez patrimonial y una gran propensión al crédito y responden de forma eficaz a las necesidades de la economía real y los sectores más vulnerables de la sociedad

8 <https://www.investopedia.com/terms/l/loan-to-deposit-ratio.asp>



Los diez bancos éticos europeos principales por volumen de activos.

Las cifras totales de los bancos éticos europeos (2022)

Activos

79,2

mil millones de euros

Créditos

58,2

mil millones de euros

Depósitos

61,1

mil millones de euros

Nota metodológica

El método de cálculo utilizado en todos los indicadores es el promedio simple de los índices calculados para cada banco, que abarca todos los años de la serie temporal.

Anexo I. La muestra de los bancos éticos europeos

Bélgica

Credal
Hefboom
VDK Bank

Dinamarca

Merkur Cooperative Bank

Francia

Caisse Solidaire - hasta 2018
Group Crédit Coopératif
La Nef

Alemania

GLS Bank
Umweltbank

Grecia

Bank of Chania
Cooperative Bank of Karditsa

Italia

Banca Popolare Etica

Malta

APS Bank

Noruega

Cultura Bank

Países Bajos

Triodos bank

Polonia

Tise

Reino Unido

Charity Bank
Ecology Building Society
Unity Trust Bank

Serbia

3Bank (antes Opportunity Bank Serbia)

España

Caixa de Pollença

Suecia

Ekobanken

Suiza

Alternative Bank Schweiz (ABS)
Freie Gemeinschaftsbank BCL

Hungría

Magnet Bank

Anexo II: La muestra de los ‘bancos significativos’

Austria

Addiko Bank AG
BAWAG Group AG
Erste Group Bank AG
Raiffeisen Bank International AG

Bélgica

KBC Group NV

Chipre

Bank of Cyprus Holdings Public Limited Company
Hellenic Bank Public Company Limited

Finlandia

Kuntarahoitus Oyj
Nordea Bank Abp

Francia

BNP Paribas S.A.
BPCE S.A.
Crédit Agricole S.A.
HSBC Continental Europe
RCI Banque SA
Société Générale S.A.

Alemania

Aareal Bank AG
Bayerische Landesbank
Commerzbank Aktiengesellschaft
DekaBank
Deutsche Bank AG
Deutsche Pfandbriefbank AG
DZ BANK AG
Goldman Sachs Bank Europe SE
Landesbank Baden-Württemberg
Münchener Hypothekenbank eG
Morgan Stanley Europe Holding SE
Norddeutsche Landesbank -Girozentrale-

Grecia

Alpha Services and Holdings S.A
Eurobank Ergasias Services and Holdings S.A
National Bank of Greece S.A.
Piraeus Financial Holdings S.A.

Irlanda

AIB Group plc
Bank of Ireland Group plc

Italia

Banca Mediolanum S.p.A.
Banca Monte dei Paschi di Siena S.P.A.
Banca Popolare di Sondrio, Società per Azioni (S.p.A.)
Banco BPM S.p.A.
BPER Banca S.p.A.
Credito Emiliano Holding S.p.A.
FinecoBank S.p.A.
Intesa Sanpaolo S.p.A.
Mediobanca - Banca di Credito Finanziario S.p.A.
UniCredit S.p.A.

Letonia

AS “Citadele banka”

Lituania

Šiaulių bankas

Malta

Bank of Valletta plc
HSBC Bank Malta p.l.c.

Países Bajos

ABN AMRO Bank N.V.
BNG Bank N.V.
Coöperatieve Rabobank U.A.
ING Groep N.V.
Nederlandse Waterschapsbank N.V.

Portugal

Banco Comercial Português, S.A.

Eslovenia

Nova Ljubljanska banka d.d.

España

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.
Banco de Sabadell, S.A.
Banco Santander, S.A.
Bankinter, S.A.
CaixaBank, S.A.
Unicaja Banco, S.A.

Gestión de los créditos deteriorados: desafíos y enfoques éticos en el sector bancario europeo

Andrea Baranes, Fondazione Finanza Etica

MEJORAR LA SOLIDEZ DE LOS BANCOS

Después de la crisis causada por la burbuja de las hipotecas de alto riesgo de 2008-2011, las instituciones de la UE han iniciado un proceso normativo para fortalecer el sistema bancario. A pesar

del mérito del objetivo, las medidas adoptadas podrían tener consecuencias negativas, sobre todo para las personas más vulnerables y para quienes ya han sido excluidos del crédito y los servicios financieros.

Estas consecuencias están relacionadas con la gestión de los créditos problemáticos, también llamados NPL (por sus siglas en inglés *Non-Performing Loans*). Dicho de otro modo, todos los bancos tienen que afrontar el riesgo de que algunos préstamos concedidos puedan ser difíciles de recuperar o incluso no ser devueltos. El aumento de estos préstamos en los balances de los

bancos puede ocasionar pérdidas y, en los casos más graves, poner en riesgo la estabilidad y solvencia de la entidad.

Para gestionar y prevenir estos problemas, las entidades adoptan distintas estrategias y se centran en cómo identificar cuándo un préstamo se vuelve problemático, qué medidas adoptar para gestionar esos préstamos y qué capital hay que reservar para cubrir posibles pérdidas.

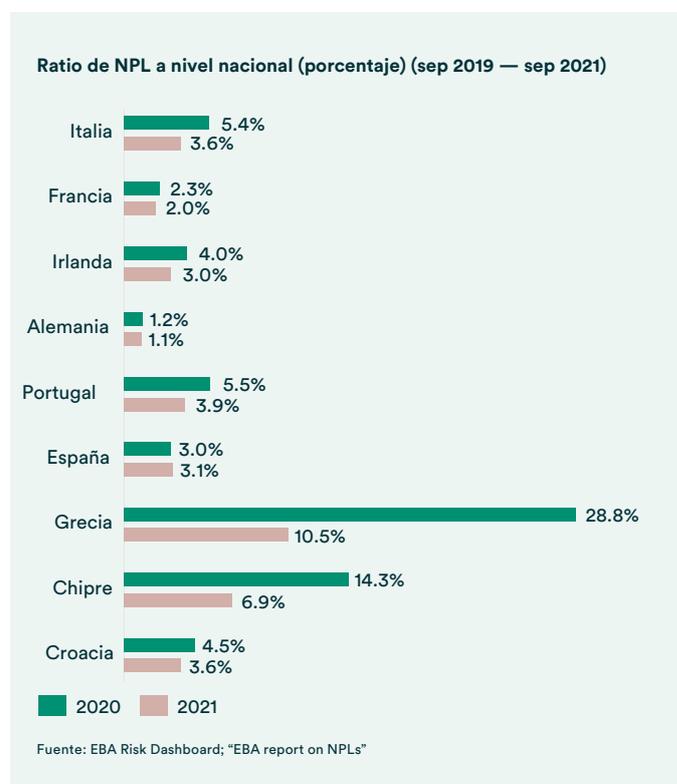
Después de la crisis de las hipotecas subprime, las normativas UE pretenden fortalecer los bancos, pero corren el riesgo de excluir aún más a las personas más vulnerables del crédito y los servicios financieros

CRÉDITOS PROBLEMÁTICOS

Las definiciones de “crédito deteriorado” pueden ser muchas: pueden incluir retrasos o dificultades de pago del capital y/o los intereses, modificaciones del contrato original entre el banco y el cliente o la clienta (como la renegociación de los vencimientos de algunas cuotas de la hipoteca) o acontecimientos específicos identificados por el regulador. Los Bancos Centrales normalmente introducen una clasificación que varía de los retrasos en los pagos a las deudas realmente impagadas, como las relativas a personas insolventes o en situaciones parecidas.

Cuando un banco tiene un NPL en su cartera está obligado a apartar un importe para cubrir las potenciales pérdidas según

la probabilidad de que el préstamo se devuelva y lo que puede recuperarse realmente. Por consiguiente, el banco efectúa devaluaciones y provisiones para reducir el valor del préstamo en el balance hasta llegar a un importe que se considere recuperable.



DEFINICIÓN EUROPEA DE NPL

Por un lado, indudablemente hay que contar con criterios claros y comunes sobre qué quiere decir NPL para evitar la arbitrariedad y el riesgo de que los bancos manipulen los datos para ocultar su exposición real. Sin embargo, por otro lado, la adopción de criterios demasiado estrictos puede suprimir cualquier flexibilidad y posibilidad de negociación.

Hasta hace unos años, en caso de dificultad del deudor o deudora, los bancos podían satisfacer las necesidades de la clientela revisando algunos aspectos del contrato de financiación o aplazando ciertos vencimientos. Esta flexibilidad permitía a las entidades y personas clientes superar dificultades temporales. Sin embargo, si con esas modificaciones se corre el riesgo de

que el préstamo se clasifique como NPL, el banco tendrá a evitarlas en la medida de lo posible.

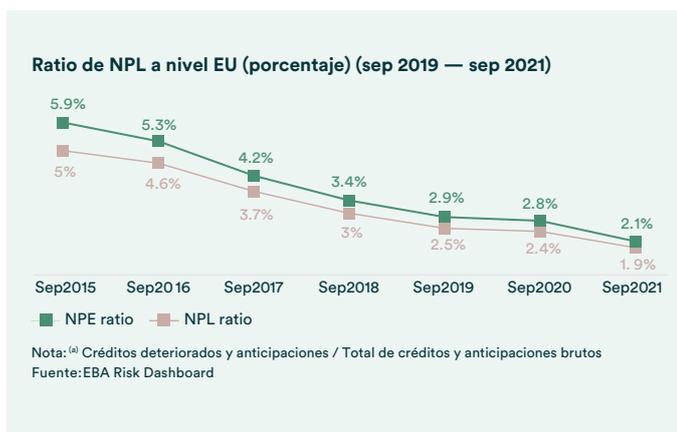
No todas las modificaciones del contrato, a menudo llamadas medidas de refinanciación, conllevan automáticamente la clasificación del préstamo como NPL, pero los criterios para esta clasificación han pasado a ser gradualmente más estrictos. Este fenómeno afecta en especial a las personas más vulnerables, en términos de solidez contable y financiera, como las empresas sin ánimo de lucro, la economía social y, en general, quien ya afronta más dificultades para acceder a los servicios financieros. Además, los bancos tienden a evitar conceder crédito a estas entidades, o lo hacen con condiciones menos favorables, solicitando más garantías o aplicando tipos de interés más altos, por miedo a potenciales problemas futuros.

EXPOSICIONES DETERIORADAS

Cuando se tiene en cuenta el importe de los créditos problemáticos en el balance de un banco, es fundamental distinguir entre NPL brutos y NPL netos. Los NPL brutos representan el monto total sin tener en cuenta las devaluaciones y ajustes ya aplicados en el balance, mientras que los NPL netos reflejan el valor después de haber tenido en cuenta estas devaluaciones y ajustes.

Para aclararlo con un ejemplo, un banco podría notificar que en una cartera de préstamos total de 100, el valor total de los NPL es 5. Sin embargo, ha apartado 3 de su capital para afrontar posibles pérdidas. En este caso se dirá que los NPL brutos son el 5% del total, mientras que los NPL netos son $5 - 3 = 2\%$.

El Banco Central Europeo exige que la relación entre NPL brutos y préstamos totales se mantenga dentro del 5%. La decisión de considerar NPL brutos o netos no es sólo formal, sino que tiene varias implicaciones para el modelo de negocio de los bancos y la economía en general.



Consideremos el caso de un banco sólido y rentable. Este banco podría decidir destinar una parte de sus beneficios anuales a conceder préstamos a personas más vulnerables que normalmente estarían excluidas del acceso al crédito. Aunque estos préstamos pueden conllevar mayor riesgo (y por tanto un aumento de los NPL brutos), el banco, gracias a los beneficios retenidos, podría gestionar de forma eficaz

este riesgo. De esta forma, utilizando su capital para cubrir posibles pérdidas, conseguiría mantener un nivel muy bajo de NPL netos.

ACCIONISTAS FRENTE A GRUPOS DE INTERÉS

En este modelo de negocio bancario los beneficios generados se destinarían realmente a la redistribución y a fines sociales, lo que permitiría conceder crédito a personas financieramente débiles pero involucradas en actividades con una repercusión positiva en aspectos sociales y medioambientales. Este es el objetivo de las finanzas éticas, que consideran las finanzas y el crédito una herramienta al servicio de la sociedad y el planeta. Sin embargo, evaluar la solidez de un banco basándose exclusivamente en los NPL brutos y no en los netos, hace que esta política y decisión corporativa sea mucho más compleja o incluso inviable.

Las definiciones y la gestión de los NPL son un claro ejemplo de cómo las normativas bancarias a menudo están estandarizadas y pensadas para los grandes grupos bancarios, los que cotizan en bolsa, cuyo principal objetivo es distribuir dividendos a los/las accionistas.

Sin embargo, hay modelos alternativos cuyo beneficio no es el fin último para remunerar a los/las accionistas, sino un medio para fortalecer la solidez de la entidad y reinvertir en la economía real a favor de todos los grupos de interés.

TITULIZACIONES

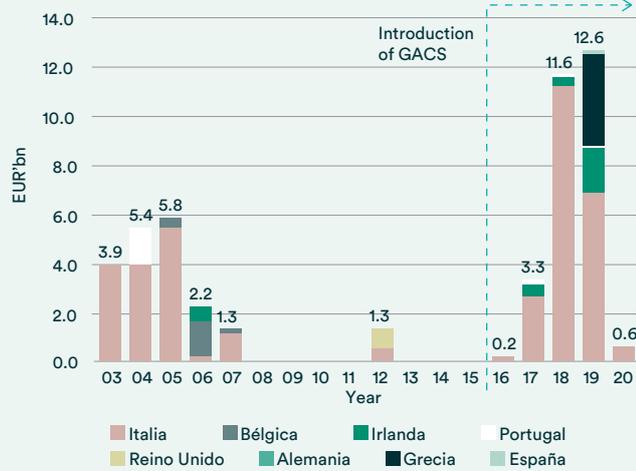
Las regulaciones bancarias han afrontado tanto la definición y clasificación de los NPL como las modalidades de gestión de estos préstamos. El objetivo principal es reducir la exposición de los bancos a los NPL. Aunque este objetivo es comprensible, los métodos utilizados para lograrlo, como la asignación de los créditos y su titulización, presentan problemas.

Para aclarar mejor el concepto, tengamos en cuenta un ejemplo sencillo. Imaginemos que un banco conceda un préstamo de 100 a un cliente/una clienta. Si el cliente o la clienta no consigue devolver el préstamo, el banco podría decidir venderlo a un tercero a un precio menor, por ejemplo 20. Aun sufriendo una pérdida de 80, el banco recupera parte de los fondos y, sobre todo, elimina el préstamo problemático de su balance.

De esta forma, tanto la relación NPL como la relación de cobertura mejoran, y el banco libera capital que puede utilizarse en otras operaciones. El comprador/la compradora del préstamo problemático, adquirido a 20, tratará de recuperar lo máximo para maximizar el beneficio de la operación.

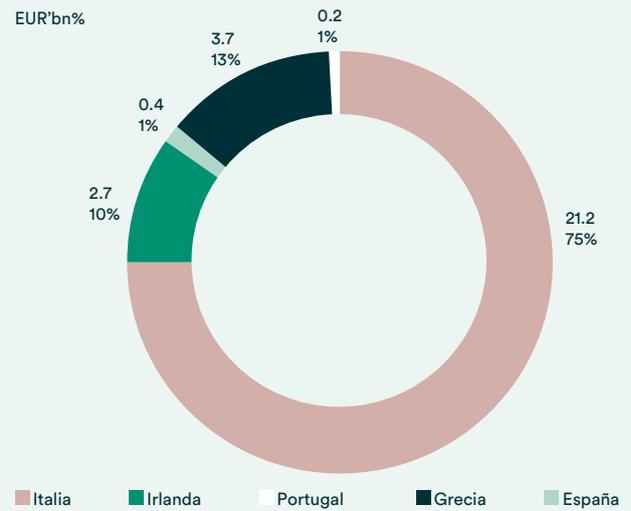
La "titulización" es el proceso mediante el cual una serie de créditos se transforma en valores. En pocas palabras (ya que el mecanismo es complejo e implica a distintas partes), quien adquiere los créditos deteriorados del banco emite obligaciones cuyo valor depende de la capacidad de recuperación de dichos créditos o de la generación de flujos de efectivo, como podría ocurrir, por ejemplo, con la venta de un inmueble perteneciente a una prestataria insolvente.

Volumen de operaciones en Europa 2003-2020 por valor nominal de las notas



Fuente: Elaboración de Deloitte sobre datos de acceso público

Volumen de operaciones por país 2016-2020 por valor nominal de las notas



Fuente: Elaboración de Deloitte sobre datos de acceso público

¿DISTRIBUIR O DIVERSIFICAR LOS RIESGOS?

Según las personas y entidades partidarias de esta operación, las titulaciones permitirían distribuir mejor el riesgo en los mercados financieros y volverlo más sostenible. Sin embargo, si las cosas

Las titulaciones, concebidas para distribuir los riesgos, en realidad pueden multiplicarlos y minar la estabilidad financiera, tal como demuestra la crisis de 2007 causada por hipotecas subprime

salen mal, el riesgo no se limita a difundirse, sino que se multiplica. Este mecanismo fue la causa de la crisis de 2007. Los bancos también concedían hipotecas de vivienda a clientela “subprime” (es decir, clientela de alto riesgo, con bajos ingresos y sin garantías) ya que, a través de las titulaciones, revendían estos préstamos en los mercados. Cuando algunos de estos clientes/clientas dejaron de pagar las hipotecas, nadie sabía dónde habían ido a parar los valores correspondientes y

cundió el pánico.

Es paradójico, por no decir contradictorio, que el proceso normativo que surgió en respuesta a la peor crisis financiera de la historia reciente, en gran parte causada precisamente por las titulaciones, haya acabado fomentando aún más el uso de las titulaciones como solución para el sistema bancario.

IMPACTO EN EL SECTOR PRODUCTIVO

Las repercusiones de estas operaciones no se limitan al sistema financiero. Como se ha mencionado anteriormente, sociedades vehículo (Special Purpose Vehicles, SPV) compran los préstamos titulizados que aspiran a recuperar el máximo posible en el menor tiempo.

En el modelo en que el banco mantiene los préstamos en su balance sin proceder con la titulación—llamado *originate to hold*—el banco se compromete a entender las necesidades de la clientela y resolver los problemas que puedan surgir. Este siempre ha sido el enfoque de las finanzas éticas, que utiliza las finanzas como una herramienta para hallar las soluciones más apropiadas para la clientela incluso en situaciones de dificultad.

En cambio, con el modelo de titulación—llamado *originate to distribute*—se rompe el vínculo de confianza y colaboración entre acreedor/a y deudor/a. En este contexto los bancos tienden a conceder préstamos sin una evaluación profunda de los riesgos sabiendo que no mantendrán esos créditos en sus balances. Después de la titulación, los deudores y deudoras están en manos de sociedades vehículo, a menudo registradas en paraísos fiscales, cuyo único objetivo es maximizar los beneficios en el menor tiempo posible.

En resumidas cuentas, mientras que el modelo de titulación puede reducir rápidamente el nivel de créditos deteriorados en los balances bancarios, tal como demuestran los datos recientes de la UE, los problemas se transfieren a la economía real. Sin embargo, las empresas y las personas con dificultades, que habrían podido resolver sus problemas gracias a un diálogo directo con su banco, tienen que tratar con sociedades financieras desconocidas y pierden cualquier margen de negociación.

| BANCOS | PAÍS | TOTAL ACTIVOS (miles) |
|---|----------|-----------------------|
| KBC Group NV | ALEMANIA | 355.872.000€ |
| Aareal Bank AG | ALEMANIA | 47.331.000€ |
| Bayerische Landesbank | ALEMANIA | 266.554.000€ |
| COMMERZBANK Aktiengesellschaft | ALEMANIA | 477.438.000€ |
| DekaBank Deutsche Girozentrale | ALEMANIA | 97.395.900€ |
| Deutsche Bank AG | ALEMANIA | 1.336.788.000€ |
| Deutsche Pfandbriefbank AG | ALEMANIA | 53.007.000€ |
| DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank | ALEMANIA | 627.273.000€ |
| Goldman Sachs Bank Europe SE | ALEMANIA | 1.347.216.986€ |
| Landesbank Baden-Württemberg | ALEMANIA | 324.174.000€ |
| Münchener Hypothekenbank eG | ALEMANIA | 52.538.230€ |
| Morgan Stanley Europe Holding SE | ALEMANIA | 1.102.807.846€ |
| Norddeutsche Landesbank -Girozentrale- | ALEMANIA | 114.631.000€ |
| AIB Group plc | IRLANDA | 129.752.000€ |
| Bank of IRLANDA Group plc | IRLANDA | 151.324.000€ |
| ALPHA SERVICES AND HOLDINGS S.A. | GRECIA | 78.018.691€ |
| Eurobank Ergasias Services and Holdings S.A | GRECIA | 81.460.000€ |
| National Bank of GRECIA S.A. | GRECIA | 78.113.000€ |
| Piraeus Financial Holdings S.A. | GRECIA | 75.661.000€ |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | ESPAÑA | 713.140.000€ |
| Banco de Sabadell, S.A. | ESPAÑA | 251.379.528€ |
| Banco Santander, S.A. | ESPAÑA | 1.734.659.000€ |
| Bankinter, S.A. | ESPAÑA | 107.507.032€ |
| CaixaBank, S.A. | ESPAÑA | 592.234.000€ |
| Unicaja Banco, S.A. | ESPAÑA | 99.003.053€ |
| BNP Paribas S.A. | FRANCIA | 2.666.376.000€ |
| BPCE S.A. | FRANCIA | 1.531.134.000€ |
| Crédit Agricole S.A. | FRANCIA | 2.167.621.000€ |
| HSBC Continental Europe | FRANCIA | 237.099.000€ |
| RCI Banque SA | FRANCIA | 60.424.000€ |

| BANCOS | PAÍS | TOTAL ACTIVOS (miles) |
|--|--------------|-----------------------|
| Société Générale S.A. | FRANCIA | 1.486.818.000€ |
| Banca Mediolanum S.p.A. | ITALIA | 73.598.890€ |
| BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA S.p.A. | ITALIA | 120.172.918€ |
| Banca Popolare di Sondrio, Società per Azioni (S.p.A.) | ITALIA | 55.016.149€ |
| Banco BPM S.p.A. | ITALIA | 189.685.895€ |
| BPER Banca S.p.A. | ITALIA | 152.302.794€ |
| Credito Emiliano Holding S.p.A. | ITALIA | 65.041.592€ |
| FinecoBank S.p.A. | ITALIA | 36.268.885€ |
| Intesa Sanpaolo S.p.A. | ITALIA | 975.683.000€ |
| Mediobanca - Banca di Credito Finanziario S.p.A. | ITALIA | 90.568.420€ |
| UniCredit S.p.A. | ITALIA | 857.773.000€ |
| Bank of CHIPRE Holdings Public Limited Company | CHIPRE | 25.434.615€ |
| Hellenic Bank Public Company Limited | CHIPRE | 19.989.000€ |
| AS "Citadele banka" | LETONIA | 5.404.279€ |
| Akcinė bendrovė Šiaulių bankas | LITUANIA | 4.184.531€ |
| Bank of Valletta plc | MALTA | 14.358.442€ |
| HSBC Bank Malta p.l.c. | MALTA | 7.174.805€ |
| ABN AMRO Bank N.V. | PAÍSES BAJOS | 379.581.000€ |
| BNG Bank N.V. | PAÍSES BAJOS | 149.057.000€ |
| Coöperatieve Rabobank U.A. | PAÍSES BAJOS | 628.513.000€ |
| ING Groep N.V. | PAÍSES BAJOS | 967.817.000€ |
| Nederlandse Waterschapsbank N.V. | PAÍSES BAJOS | 73.285.000€ |
| Addiko Bank AG | AUSTRIA | 5.996.400€ |
| BAWAG Group AG | AUSTRIA | 56.523.000€ |
| Erste Group Bank AG | AUSTRIA | 323.865.000€ |
| Raiffeisen Bank International AG | AUSTRIA | 207.057.000€ |
| Banco Comercial Português, S.A. | PORTUGAL | 89.860.541€ |
| Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana | ESLOVENIA | 21.577.496€ |
| Kuntarahoitus Oyj | FINLANDIA | 46.360.060€ |
| Nordea Bank Abp | FINLANDIA | 594.844.000€ |

LA GESTIÓN DE LOS NPL DEL BANCO COOPERATIVO DE KARDITSA (CBK), GRECIA

Los bancos éticos adoptan a menudo un enfoque distinto en la gestión de los créditos deteriorados (NPL) respecto a los bancos tradicionales. Así es como el Banco Cooperativo de Karditsa (CBK), como banco ético, se distingue en la gestión de sus NPL respecto a los bancos convencionales.

Prevención:

- **Gestión de las Relaciones Más Sólida:** CBK normalmente otorga gran importancia a la creación de relaciones sólidas con sus prestatarios/as. Este enfoque permite identificar a tiempo posibles problemas e intervenir de forma proactiva para prevenir los fallos. El banco tiene un vínculo estrecho con la comunidad local, un aspecto que sin duda facilita la creación de vínculos duraderos.
- **Préstamos Personalizados:** CBK se centra en préstamos destinados a fines con un riesgo intrínseco más bajo u ofrece préstamos con requisitos de solvencia más estrictos, mientras que los bancos tradicionales tienden a ser más permisivos y se centran en la satisfacción de los requisitos formales y el logro de los KPI establecidos como objetivos de préstamo.

Estrategias:

- **Reestructuración y Soluciones** CBK está más dispuesto a colaborar con la clientela que tiene dificultades para reestructurar los préstamos, ofreciendo planes de pago flexibles. CBK se compromete a encontrar una solución aceptable y viable para el pago de las deudas. Gestionar las deudas en una pequeña comunidad local es especialmente complicado debido a las estrechas relaciones interpersonales. Sin embargo, CBK logró reducir drásticamente la relación NPE (Non-Performing Exposures) por debajo del 10% gracias a la gestión activa de su cartera. El banco trata a las personas deudoras con honestidad y justicia, de manera equitativa y respetuosa. Aunque el banco disponga de herramientas legales para recuperar créditos, las utiliza sólo como último recurso para encontrar una solución. Su estrategia combina comunicación abierta con el deudor o deudora y medidas de recuperación cuando es necesario.
- **Gestión interna de los NPL:** CBK gestiona internamente sus créditos deteriorados, no recurre a la titulización ni a la transferencia de dichos créditos a terceros, como por ejemplo a los Servicios de Gestión de Préstamos y Créditos, y tampoco les encarga su gestión.
- Como cualquier banco, CBK garantiza su rentabilidad a través de los intereses de los préstamos y las comisiones para las operaciones bancarias. Por otro lado, las comisiones aplicadas a la clientela se mantienen a niveles razonables y equilibran los costes reales con un beneficio equitativo. Las tarifas del banco son justificadas y competitivas, por lo que CBK ha decidido mantener estables los tipos de interés de los préstamos existentes y absorbe por completo el incremento del Euríbor.

- Responsabilidad social:
- El 8 de septiembre de 2023, es decir en las primeras 24 horas de las devastadoras inundaciones causadas por “DANIEL” en la región de Tesalia, CBK ha anunciado la suspensión de todas las obligaciones de los préstamos por un período de tres meses para los deudores y deudoras al día, tanto particulares como corporativos, y la suspensión de todas las acciones legales por un período de seis meses para los deudores y deudoras con préstamos vencidos.

Han pasado casi 2 meses antes de que las autoridades oficiales reaccionaran, mostrando la rapidez de intervención de nuestro banco y su responsabilidad social, además de financiera, al apoyar a la comunidad local. Concretamente, con la Resolución n.º 165455/2023 (Boletín B 6444/10.11.2023) del Ministro griego de Economía y Hacienda, se ha anunciado la suspensión de las acciones legales de recuperación por un período de seis meses frente a las personas afectadas por “DANIEL”.

También durante las graves inundaciones “IANOS”, que han afectado a la región de Karditsa en septiembre de 2020, nuestro banco ha adoptado medidas inmediatas, mientras que las autoridades gubernamentales han tomado decisiones similares posteriormente, pero con un considerable retraso respecto a los anuncios del banco.

En general, los bancos éticos tienden a hallar un equilibrio entre responsabilidad financiera e impacto social en la gestión de los créditos deteriorados (NPL), colaborando con los deudores y deudoras para encontrar soluciones y reducir las consecuencias negativas para las comunidades, aunque implique aceptar una recuperación inferior de los préstamos.

INFORMACIÓN SOBRE EL CONTEXTO GRIEGO

Desde septiembre de 2023, el Ministerio de Fomento griego ha impuesto sanciones por un total de 1.825.000 euros. El 23 de mayo de 2024, el Ministerio de Fomento griego impuso sanciones administrativas por un total de 305.000 euros a tres “Sociedades de Gestión de Préstamos y Créditos” por infringir la normativa, como consecuencia de un examen de las reclamaciones a la Dirección General de Protección del Mercado y del Consumidor de la Secretaría General de Comercio.

Las sanciones se basan en los siguientes motivos:

- Información errónea por parte de los/las representantes de las empresas sobre la existencia de deudas vencidas, incluso en los casos en los que el deudor/la deudora haya pagado regularmente los plazos del préstamo o haya sido objeto de las disposiciones de la Ley 3869/2010 para saldar las deudas de las familias endeudadas.
- Prácticas desleales y engañosas por parte de los/las representantes de las empresas. Los empleados y empleadas han mostrado comportamientos ofensivos utilizando expresiones insultantes frente a los deudores y deudoras durante la comunicación de la existencia de deudas vencidas.
- Las empresas no han respondido a las solicitudes de los

deudores y deudoras de enviar un dossier y los números de las cuentas de servicio para pagar los importes establecidos en el acuerdo judicial.

- No respuesta de la empresa a numerosos correos electrónicos enviados por los deudores y deudoras para resolver la deuda.
- Retraso injustificado por parte de la empresa a la hora

de responder en un plazo de tiempo razonable a los esfuerzos para saldar las deudas vencidas de los deudores y deudoras.

- Retraso excesivo a la hora de procesar las solicitudes de los deudores y deudoras para una declaración de los pagos y del número de cuenta para gestionar el préstamo.

OTRAS SOLUCIONES

Hay otras herramientas que podrían ayudar a reducir los créditos deteriorados (NPL) y, en general, a mejorar la solidez de la economía social y de las personas más débiles a nivel financiero. En los últimos años varias instituciones europeas han propuesto una serie de herramientas financieras. Desgraciadamente esas herramientas proporcionan principalmente liquidez al sistema bancario. La liquidez puede favorecer el crédito, pero no es útil para tratar de reducir los NPL y los riesgos relacionados con la concesión de préstamos a las personas más frágiles.

Por el contrario, se necesitarían herramientas como garantías de crédito y fondos de garantía especiales, así como el incremento de capital de quienes solicitan un préstamo (por ejemplo herramientas de capital o casi-capital). Aunque se ha avanzado en

este sentido, las herramientas disponibles aún son insuficientes y poco eficaces para afrontar las necesidades reales.

Hay que desarrollar un “capital paciente” y adoptar un enfoque y una visión distintos. Las necesidades financieras de una multinacional no son las mismas que las de la economía social. Las finanzas, que deben considerarse una herramienta y no un objetivo, deben ser capaces de adaptarse a distintas situaciones económicas y sociales y proporcionar soluciones adecuadas. Esto conlleva el reconocimiento de las especificidades de los distintos modelos bancarios y el fomento de una especie de “biodiversidad bancaria”.

Por este motivo las finanzas éticas piden el desarrollo de normas que tengan en cuenta estas diferencias y permitan al sistema financiero responder de la forma apropiada a las distintas situaciones que pueden aflorar.

PARTE 2

UNA EUROPA CADA VEZ MÁS ARMADA

UNA EUROPA CADA VEZ MÁS ARMADA

Mauro Meggiolaro y Simone Siliani, Fondazione Finanza Etica

EL GASTO MILITAR Y SU REPERCUSIÓN EN LOS PRESUPUESTOS PÚBLICOS⁹

En los últimos diez años el gasto militar de los países de la OTAN miembros de la Unión Europea (teniendo en cuenta las definiciones y los datos de la OTAN) ha aumentado prácticamente un 50% y ha pasado de 145 mil millones de euros en 2014 a una previsión presupuestaria de 215 mil millones en 2023 (calculada a precios constantes 2015): un importe superior al PIB anual de Portugal. Con la guerra en Ucrania el gasto militar de 2023 aumentó prácticamente un 10% en términos reales respecto al año anterior. En general, los países OTAN de la UE gastan el 1,8% de su PIB en fuerzas armadas y se acercan al objetivo del 2% establecido por la OTAN.

En una década Alemania ha aumentado el gasto militar real un 42%, Italia un 26% y España un 59%. En todos los países el aumento se debe íntegramente a la compra de armas y equipamiento; en 2023 el gasto en armamento en los países UE de la OTAN ha llegado a 64,6 mil millones de euros (+168% en

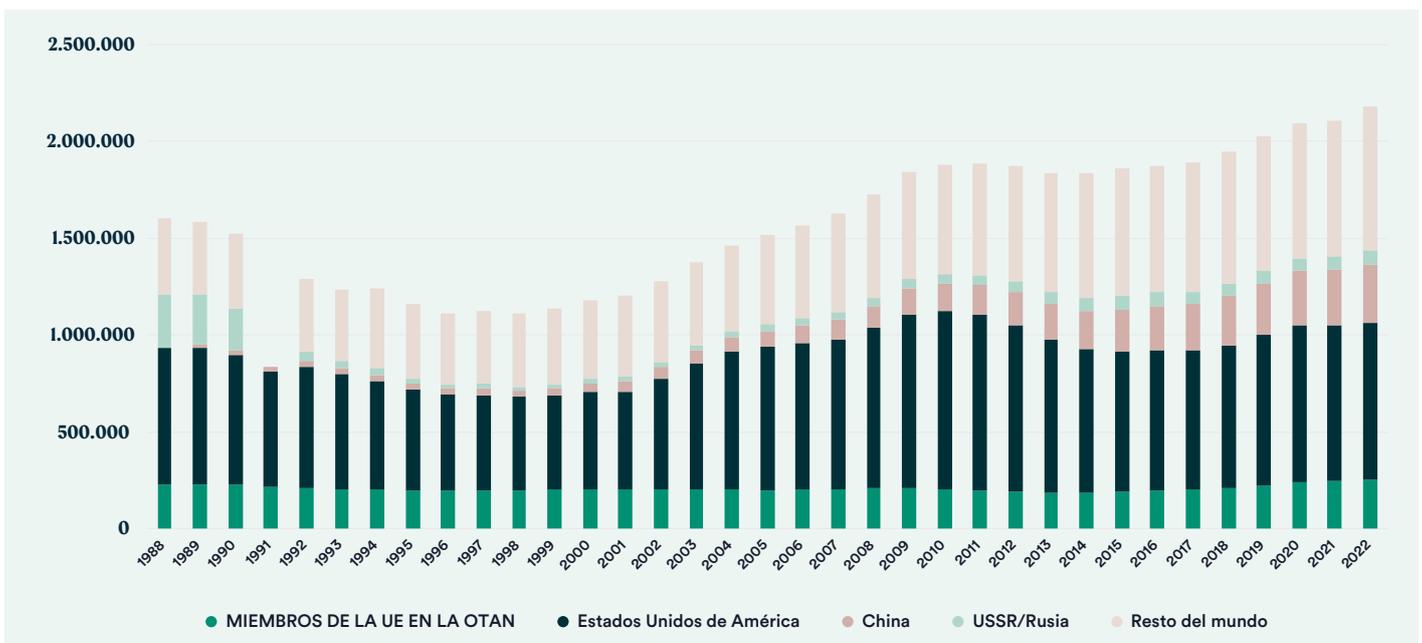
una década); Alemania ha triplicado el gasto y ha llegado a 13 mil millones de euros; Italia a 5,9 mil millones y España a 4,3 mil millones¹⁰.

Las importaciones de armas de la UE (según los datos del SIPRI) se han disparado y se han triplicado de 2018 a 2022; la mitad de todas las importaciones procede de Estados Unidos.

La Unión Europea se ha sumado a este impulso hacia la militarización. Después de

considerar durante mucho tiempo el gasto y la investigación y desarrollo militar áreas de competencia de la soberanía de los Estados miembros, a partir de 2019 la investigación y la producción militar se han convertido en actividades financiadas

El aumento del gasto militar en los países UE de la OTAN ha absorbido recursos de las políticas sociales y de infraestructuras y ha sacrificado inversiones cruciales para el crecimiento económico y el bienestar público



Evolución de los gastos militares a nivel mundial de 1988 a 2022 (en trillones de \$, precios constantes 2021). Reelaboración de Bonaiuti et al. según datos SIPRI.

⁹ Extraído en parte de Chiara Bonaiuti, Paolo Maranzano, Mario Pianta, Marco Stamegna, "Arming Europe. Military expenditures and their economic impact in Germany, Italy, Spain", Greenpeace Italia, noviembre de 2023 [https://www.greenpeace.org/static/planet4-italy-stateless/2023/11/d4d111bc-arming-europe.pdf]

¹⁰ Bonaiuti et al., "Arming Europe. Military expenditures and their economic impact in Germany, Italy, Spain", Greenpeace Italia, noviembre de 2023

por el presupuesto de la UE. La Unión Europea ha creado el **Fondo Europeo de Defensa**, que cuenta con 7,9 mil millones de euros para la investigación y producción de nuevas armas para 2021-2027. 2,7 mil millones de euros se han asignado al Programa Europeo de Investigación en Defensa (European Defence Research Programme), unos 500 millones de euros al año para la investigación colaborativa sobre armas. El Programa Europeo de Desarrollo Industrial en materia de Defensa (European Defence Industrial Development Programme) dispone de 5,3 mil millones de euros, aproximadamente mil millones de euros al año para proyectos tecnológicos relacionados con la compra de armas, con los Estados miembros que deberían proporcionar fondos adicionales para esas iniciativas.

Además, se ha creado el Fondo Europeo de Apoyo a la Paz, con 12 mil millones de euros en el mismo período de tiempo para ayudas y suministros militares para países no pertenecientes a la UE.

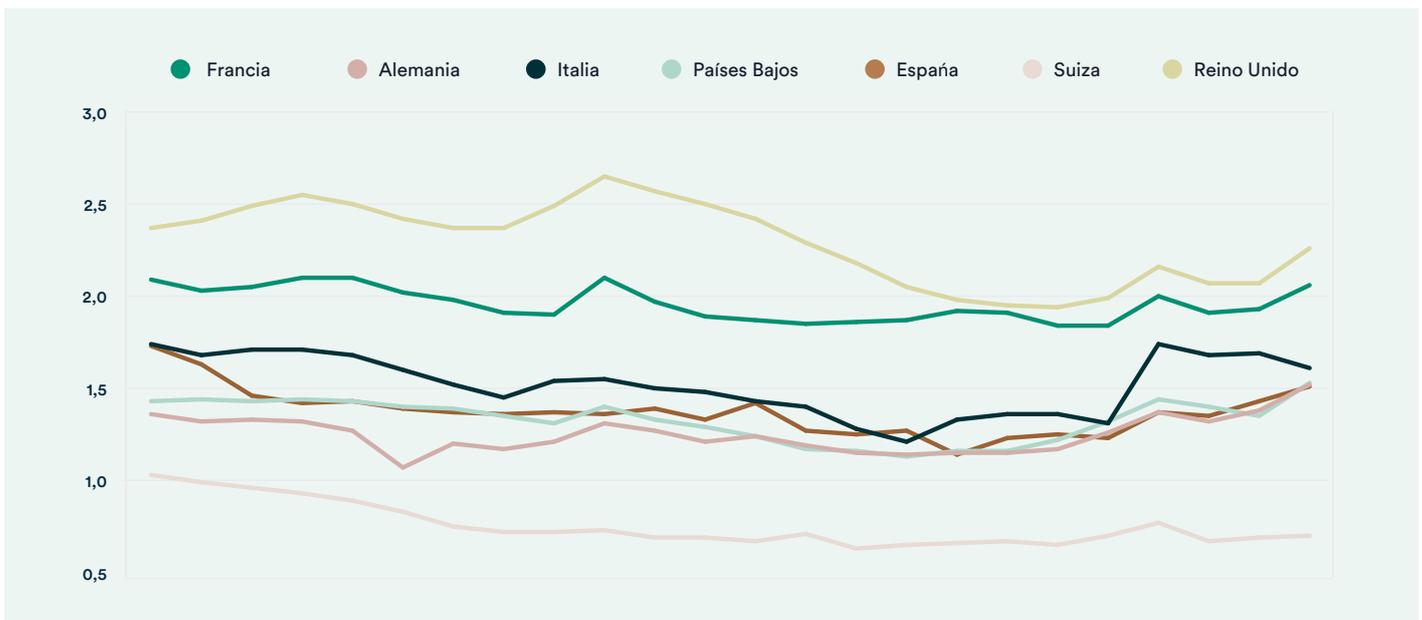
Ese aumento del gasto militar y de la compra de armamento **se contradice claramente con el estancamiento económico que caracteriza a los países de la Unión Europea durante estos años.**

En el conjunto de los países UE de la OTAN, entre 2013 y 2023, el PIB real ha aumentado un 12% (poco más del 1% por término medio al año), el empleo total un 9% y el gasto militar un 46%, prácticamente cuatro veces más que el PIB.

Si nos centramos en las nuevas inversiones, el aumento de la formación de capital ha sido del 21%, pero dentro de este agregado, las adquisiciones de armas han aumentado un 168%, ocho veces más. En Alemania, Italia y España las diferencias en los índices de crecimiento de estos indicadores son muy similares. **Las armas están absorbiendo una parte cada vez mayor de los recursos que los países destinan a las nuevas capacidades productivas, las nuevas tecnologías y las nuevas infraestructuras.** En un contexto de dificultades de las finanzas públicas ese aumento del gasto militar se ha producido a costa de otras partidas de gasto público.

En el conjunto de los países UE de la OTAN, en la última década el gasto público total ha aumentado un 20% en términos reales (un 2% por término medio al año), mientras que el gasto militar ha crecido más del doble, con un incremento del 46%, frente a aumentos más bajos en educación (+12%), protección medioambiental (+10%) y sanidad (+34%).

La adquisición de armas se puede comparar con las inversiones de capital del gasto público. En los países UE de la OTAN han aumentado un 35% en una década. Sin embargo la adquisición de armas ha aumentado un 168%, prácticamente cinco veces más. Alemania y España están básicamente en línea con las tendencias de la UE, mientras que Italia muestra una dinámica de gasto menor debido a los problemas de finanzas públicas.



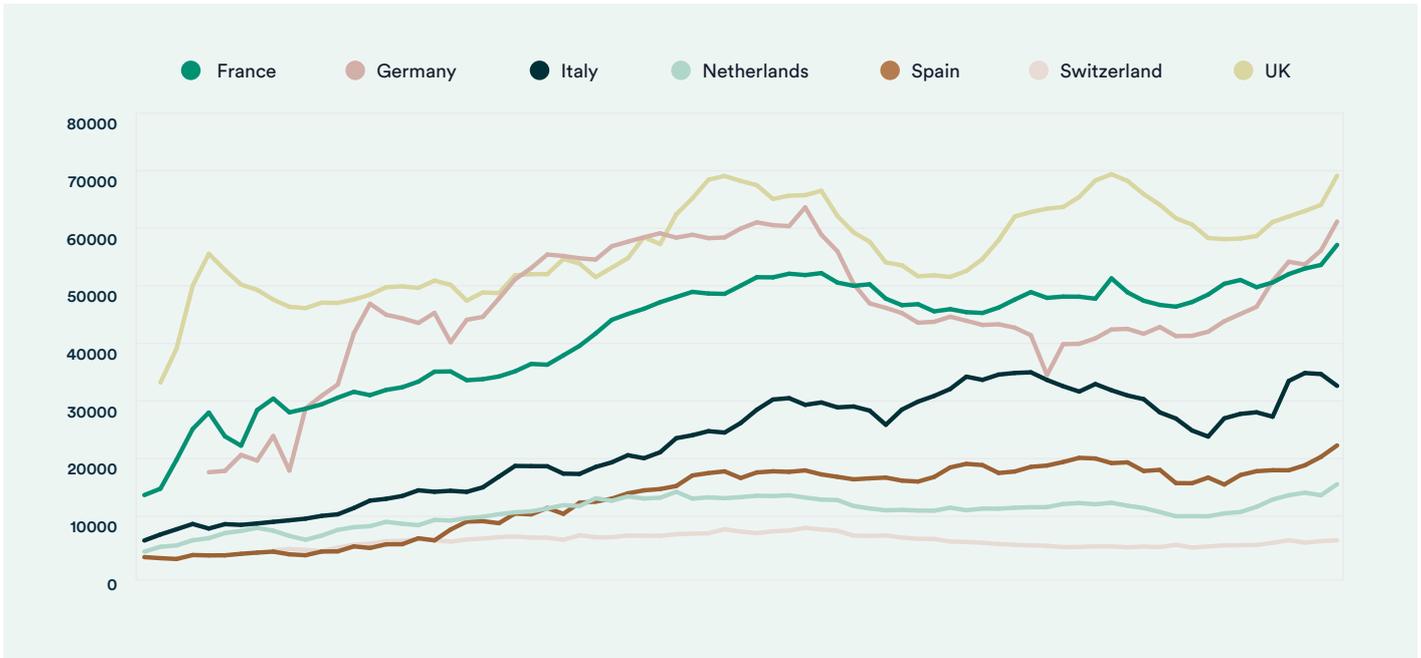
Evolución del gasto militar en los principales países europeos del 2000 a 2023 en porcentaje del PIB. Según datos SIPRI¹¹.

Aunque este breve análisis se centra en los últimos diez años, afirmar que sólo en los últimos años se ha producido un retorno a la guerra puede ser engañoso¹². En las últimas décadas la guerra no se ha detenido en ningún momento.

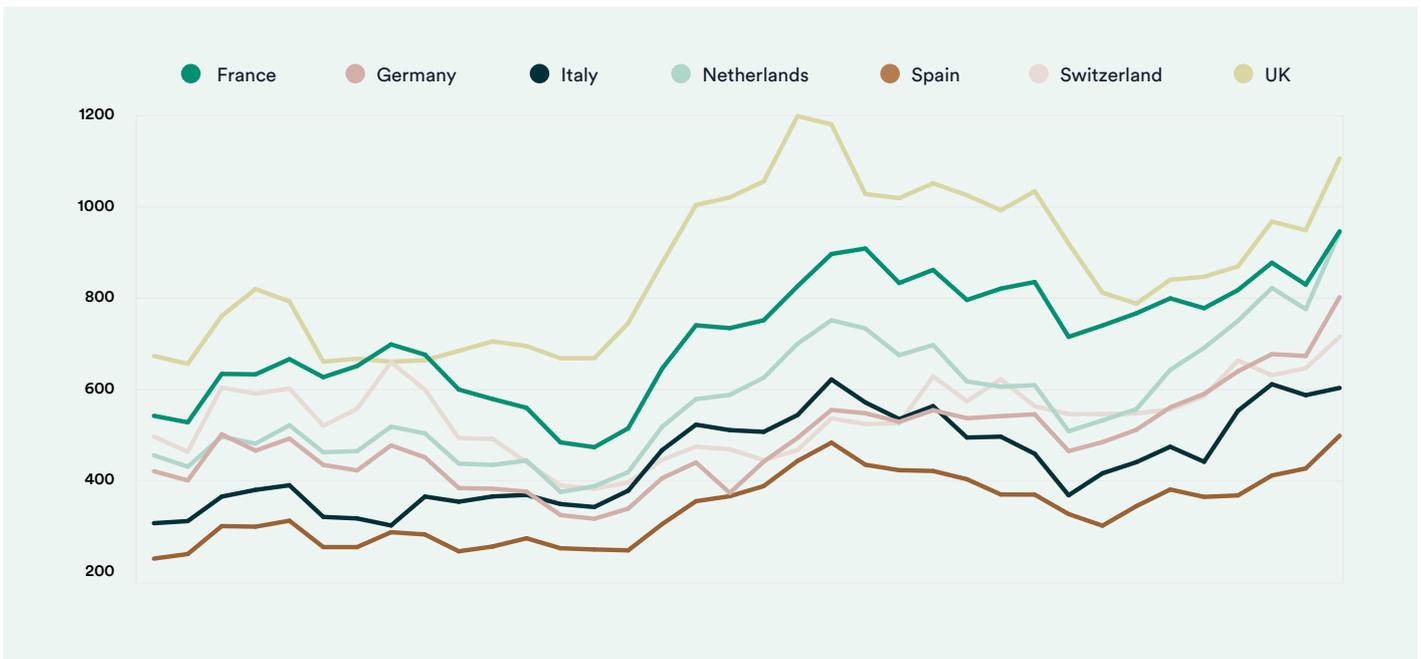
Examinando las estadísticas de Naciones Unidas o los informes del SIPRI de los últimos 75 años, la guerra es una constante de la Segunda Guerra Mundial y el período posterior a la guerra fría.

11 <https://www.sipri.org/databases/milex>

12 Cfr. Giulio Marcon, Política della Guerra e politica della pace, in Greenpeace, Economia a mano armata 2024, Sbilanciamoci Sbilibri, abril de 2024



Evolución del gasto militar en los principales países europeos de 1948 a 2023. Según datos SIPRI¹³. Datos en millones de dólares (a precios y tipos de cambio constantes en 2022).



Evolución del gasto militar per cápita en los principales países europeos de 1948 a 2023. Según datos SIPRI¹⁴. Datos en millones de dólares (a precios y tipos de cambio constantes en 2022).

Por tanto, ¿hay una alternativa al rearme o, como ya sostienen gran parte de la prensa y los partidos políticos europeos, es inevitable para defender Europa y Occidente de amenazas externas cada vez más concretas e insidiosas?

Como ha explicado Giulio Marcon en su ensayo “Politica della Guerra e politica della pace”, dentro de la publicación de

Greenpeace Italy “Economía a mano armada 2024”, no existe un realismo (armado) de los gobiernos al que se contrapone un idealismo de la paz (que rechaza las armas): se trata de políticas distintas, estrategias contrapuestas y visiones irreductibles entre sí. De hecho, la política de la guerra se basa en el rearme, el nacionalismo, el dominio de los intereses económicos y las

¹³ <https://www.sipri.org/databases/milex>

¹⁴ <https://www.sipri.org/databases/milex>

Los bancos éticos fomentan la política de la paz mediante inversiones responsables, apoyando la cooperación y la justicia social contra la lógica del rearme y las desigualdades

igualdad. Los bancos éticos siempre han trabajado para fomentar con sus financiaciones e inversiones la política de la paz.

LA EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS FINANCIERAS HACIA EL SECTOR ARMAMENTÍSTICO

Pero no sólo los bancos éticos. Otros factores financieros, públicos y privados, han establecido políticas más o menos estrictas de exclusión de estas empresas de sus horizontes operativos.

El ejemplo más clásico es el del Fondo de Pensiones noruego de propiedad del Gobierno, uno de los más grandes del mundo, invertido en más de 9.000 empresas, que posee por término medio el 1,5% de todas las acciones de las sociedades que cotizan en bolsa en el mundo. En septiembre de 2024 el Comité Ético del Fondo ha añadido a la lista de las sociedades que excluir de la cartera General Dynamics y Larsen & Toubro, ambas implicadas en la producción de componentes clave de los submarinos nucleares estadounidenses e indios respectivamente.

Tradicionalmente los bancos han sido bastante cautelosos a la hora de financiar a las industrias del sector debido a normas, consideraciones éticas y riesgos reputacionales. La Dirección General de Industria de Defensa y Espacio de la Comisión de la UE ha señalado en un reciente cuestionario que dos quintos de las pymes del sector han tenido dificultades para acceder a servicios financieros. Se trata de empresas actualmente sobreendeudadas, tras años de bajas inversiones, obligadas de repente a fortalecer su capacidad productiva después de la invasión rusa de Ucrania en 2022. Además, el antiblanqueo de dinero, los riesgos geopolíticos y financieros de los países clientes y la duración de los contratos (8-10 años) han contribuido a la desconfianza de los bancos hacia el sector.

Sin embargo, estamos asistiendo a una fuerte presión para romper tabúes y escrúpulos hacia la financiación de las empresas del sector.

En primer lugar debido al fuerte aumento del valor de las acciones de estas empresas en los mercados financieros, que se han duplicado con la guerra en Ucrania. Su financiarización, además de una fuerte presión de los lobbies, han causado la ruptura del mayor tabú: que las armas se excluyan de los fondos ESG (o sostenibles). Un reciente estudio¹⁵ de Morningstar, encargado por Financial Times, muestra cómo aproximadamente en la actualidad un tercio de los fondos ESG europeos e ingleses tienen 7,7 mil

materias primas, la política de poder, la ideología de la geopolítica, las áreas de influencia y una economía liberal y de desigualdades. Sin embargo, la política de la paz se basa en el desarme, la prevención de los conflictos, la cooperación internacional, la democracia internacional y el rol de los organismos supranacionales. En una economía de justicia e

millones de euros invertidos en el sector (en el primer cuatrimestre de 2022 eran 3,2 mil millones). Sin duda parte de este aumento se debe a la apreciación de las acciones de las empresas en las bolsas, pero una parte no inferior se debe a la apertura de estos fondos ESG al sector. Indudablemente con la ayuda de la retórica sobre la defensa como “valor social”. El estudio de Morningstar también destaca que el número de fondos ESG europeos que poseen más del 5% de acciones de empresas aeroespaciales y de defensa ha pasado de 22 a 66 en los dos últimos años. Es cierto que el porcentaje de los más de 1.500 millones de euros de activos totales del sector aún se sitúa por debajo del 1%, pero hay algo más que un valor simbólico en este cambio: la industria militar no quiere quedarse fuera o al margen del mundo ESG, cuya importancia y papel ha aumentado en gran medida en los últimos años.

De esta forma el valor del índice MSCI Europe aeroespacial y de defensa ha aumentado 1,8 veces desde 2022, precisamente gracias a la apreciación de las acciones de las empresas del sector en las listas. Y en Estados Unidos el valor de la exposición de los fondos ESG al sector ha aumentado de 779 millones de euros en el segundo cuatrimestre de 2022, a 1.200 millones de euros en el segundo cuatrimestre de 2024.

LA INTERDEPENDENCIA ENTRE EL GASTO MILITAR Y LAS FINANZAS PRIVADAS

Existe claramente una relación inseparable entre la repercusión de las guerras en los presupuestos públicos y las finanzas privadas en un circuito en el que uno alimenta directamente al otro.

Consideremos el caso de los países de la OTAN, incluida Italia, a los que se les ha pedido que aumenten el gasto militar como consecuencia de la guerra en Ucrania. Cuando un Estado decide aumentar el gasto militar hasta el 2% del PIB, se convierte en cliente para el suministro de nuevas armas, fabricadas por la industria del sector, al correspondiente Ministerio de Defensa. Estas empresas, que asisten al incremento de su cartera de pedidos, necesitan más liquidez y servicios financieros que deben “comprar” a los bancos y así alimentar las finanzas privadas.

Las mismas a las que acceden cuando necesitan liquidez y otros servicios financieros si, asegurándose los pedidos al extranjero, tienen que recurrir, previa autorización estatal. En algunos países, como Italia, las principales empresas del sector son de propiedad estatal, aunque tengan un estatus legal privado, y fortalecen aún más el vínculo entre finanzas públicas y privadas. Todo esto debería sugerir una mayor transparencia en el sector porque implican recursos públicos. Este es el principal motivo del proyecto de calificación ZeroArmi que presentamos a continuación.

Los bancos éticos europeos optan por excluir el sector de las armas, evitar el riesgo reputacional e impulsar inversiones responsables que respetan los derechos humanos y la paz internacional

15 <https://www.ft.com/content/eadd15a5-29c3-452b-954d-cfea75294761>

La financiación de las empresas fabricantes de armas es un desafío especialmente difícil para los bancos. Este sector a menudo está rodeado de un cierto nivel de opacidad debido a necesidades estratégicas e implica un considerable riesgo reputacional para los bancos. Los bancos pueden verse involucrados en la financiación de armas polémicas, prohibidas o restringidas por tratados internacionales o de Estados involucrados en conflictos armados y violaciones de los derechos humanos. Además, existe el riesgo

de que las producciones financiadas puedan llegar, de forma ilegal y difícil de rastrear, a sujetos que no sean los registrados y regularmente autorizados. También por estas razones los bancos éticos europeos han decidido excluir este sector de su horizonte de operatividad como se muestra a continuación. En general muchos bancos se dotan de políticas específicas para gestionar estos riesgos y al mismo tiempo aprovechar las oportunidades que ofrece un sector en auge.

EL INFORME DRAGHI

Simone Siliani, Fondazione Finanza Etica

Cuando íbamos a publicar este Informe, Mario Draghi ha presentado a las sociedades matriz del Parlamento Europeo su Informe sobre el Futuro de la competitividad europea¹⁶. El capítulo dedicado a la Defensa tiene por objeto esbozar no sólo una nueva presencia de las instituciones europeas en un ámbito de competencia exclusivamente estatal, sino sobre todo una nueva configuración de la industria del sector, un sector en el que, por otro lado, la Unión Europea posee herramientas y está capacitada para intervenir sin tener que alterar los tratados. Es imprescindible, en esta parte de nuestro Informe, hacer al menos una alusión a ciertos aspectos del trabajo de Draghi. Concretamente conviene hacer referencia al tema de la relación de la industria militar con el gasto público, a la que existe con las finanzas privadas y al tema de la normativa y las herramientas europeas de las finanzas sostenibles.

Respecto a la primera, Draghi señala cómo el gasto público en defensa en Europa es muy bajo respecto a Estados Unidos y China, dos superpotencias objetivamente incomparables, también a nivel institucional, con Europa, ya que son países unitarios y con situaciones estratégicas objetiva e históricamente distintas de la asociación entre 27 Estados soberanos como la Unión Europea. Genera desconcierto la crudeza con la que Draghi indica las causas de esta insuficiencia de gasto: *“La falta de demanda [es decir, el largo período de paz en Europa, ndr] y la planificación a largo plazo de las adquisiciones, han privado a la industria europea de defensa de la capacidad de prever la potencial demanda, lo que se ha reflejado en la reducción de la capacidad industrial”*. Digamos que, si hubiera habido alguna guerra o alguna amenaza más, tal vez no habríamos llegado a este punto. Pero con vistas a una política industrial para el sector, la demanda de mayor gasto público y por tanto de mayor deuda

pública de algunos países, ya que sólo los Estados tienen la facultad de gastar en este ámbito, debe ir acompañada de inversiones integradas en I+D y de la colaboración industrial transnacional; en este último ámbito Draghi vislumbra espacios y herramientas, en parte ya existentes, de intervención directa de la Unión.

El segundo tema es el del acceso a las finanzas privadas para las que Draghi espera que se puedan abrir todas las puertas para la industria militar. Y por ello lamenta que el BEI, que despliega todo tipo de herramientas financieras para afrontar las relevantes deficiencias del mercado, excluya el apoyo a la industria militar que en su opinión tendría un efecto negativo en el sector financiero en general. Olvidando que las empresas del sector se encuentran entre las más financiarizadas, además de tuteladas por el público. Pero evidentemente esto no es suficiente y el expresidente del Consejo italiano lamenta el hecho de que los criterios de exclusión o, al menos, de restricción impidan a la industria militar beneficiarse por completo de las herramientas financieras de la UE y las finanzas privadas. Pero para lograr este objetivo Draghi considera que deberían reducirse los parámetros destinados a garantizar la competencia para este sector y se debería fomentar la integración del sector en un número menor de empresas pero de mayor tamaño mediante el compromiso de los Estados miembros evitando que estos participen en la gestión de las empresas. Es decir, condiciones de mercado especiales para este sector, garantía de mercado y normas (además de financiación) por parte de los Estados pero con total libertad de sus intromisiones.

Por último el problema de los fondos ESG y de la normativa europea sobre las finanzas sostenibles. Explícitamente Draghi le pide a la Comisión que garantice una interpretación unívoca que permita a las empresas militares acceder a las herramientas financieras supeditadas a la normativa europea sobre Finanzas Sostenibles y ESG. Algo que de hecho está ocurriendo, tal como indicamos en este Informe.

¹⁶ https://commission.europa.eu/document/download/ec1409c1-d4b4-4882-8bdd-3519f86bbb92_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness_%20In-depth%20analysis%20and%20recommendations_0.pdf

OPACIDAD Y TRANSPARENCIA EN LA FINANCIACIÓN DE LA INDUSTRIA ARMAMENTÍSTICA: LA CLASIFICACIÓN “ZEROARMI”

Simone Siliani, Fondazione Finanza Etica

La industria armamentística es, por su propia naturaleza, un sector opaco, a menudo protegido por secreto industrial y estratégico. Los recursos financieros que lo alimentan también están contagiados por este velo de poca transparencia. Un problema para nada trivial ya que estos recursos son principalmente públicos (procedentes de los presupuestos de los Estados) y en gran medida procedentes de las finanzas privadas. Los dos ámbitos que, de formas distintas, se caracterizan por estar regulados por criterios de transparencia. Hasta el punto de que en Italia, el único país de Europa, existe (y resiste) una normativa específica sobre el comercio de armas con terceros países - la Ley185/90 - cuya espina dorsal es la transparencia. Por otro lado la normativa, mundial y europea, relativa a las finanzas se ha caracterizado en los últimos años por un desarrollo de la transparencia, también como respuesta a las numerosas crisis y a los escándalos e investigaciones judiciales que han salpicado su historia en las décadas pasadas.

Por tanto tenemos que reconocer que el velo de opacidad que se extiende del sector industrial de la producción y el comercio de armas a los recursos financieros que les permiten prosperar, es un problema importante, independientemente de lo que se piense de la posibilidad o no de que exista este sector productivo.

El control, de organismos democráticos (parlamentos y gobiernos), organismos de control del sector financiero (bancos nacionales, organismos como Consob en Italia y organismos europeos), de ciudadanos/as-ahorradores/as y sus organizaciones de la sociedad civil y de las relaciones entre finanzas y armas es un interés público y una herramienta fundamental para ejercer el poder democrático. Su fragilidad y en cierto sentido su inexistencia debe ser un problema del que debería hacerse cargo cada uno de estos actores.

Mientras tanto la Fondazione Finanza Etica y la Red Italiana de Paz y Desarme han tratado de hacerlo con una nueva herramienta destinada a rastrear el conjunto de los vínculos entre las entidades financieras y el sector armamentístico.

De hecho la clasificación ZeroArmi es una herramienta destinada a mostrar el conjunto y la complejidad de las operaciones de interacción financiera con las industrias que fabrican armas, material para uso militar y de doble uso y armas ligeras y de pequeño calibre y los intermediarios que fomentan la venta y exportación. Por tanto va mucho más allá del perímetro establecido por la Ley185/90 relativo únicamente a las operaciones de exportación. Además, la acepción de “interacción financiera” es muy amplia y hace referencia a todos los posibles servicios proporcionados a las empresas fabricantes: apertura de líneas de crédito, financiaciones directas, colocación de bonos o instrumentos financieros, apertura de cuentas corrientes para el cobro de remuneraciones, coparticipación en proyectos y patrocinios y participaciones directas. Para un rango de análisis tan amplio, el tema de la recopilación de información, su validación, incluso en contradicción con las entidades financieras, es realmente crucial. Para hacerlo la clasificación recurre a las más acreditadas fuentes de información, de acceso público o bases de datos especializadas, pero es igualmente importante o incluso más el compromiso con los bancos, que fomentan el suministro de información que poseen y que puede comprobarse

mediante un indicador específico que asigna puntos importantes en la clasificación final y dando la posibilidad de rectificar, explicar y motivar la información obtenida por los investigadores de la Red Italiana de Paz y Desarme y la Fondazione Finanza Etica que elaboran las matrices de cada banco que se tiene en cuenta. Este método hace hincapié en el tema de la transparencia como macroobjetivo, como actitud gratificante de toda la clasificación. El segundo objetivo, no menos importante, es impulsar a la entidad financiera a realizar cambios importantes de política y prácticas hacia la industria armamentística. No es casualidad que la identificación de esta herramienta, una clasificación, se produzca antes de elaborar un borrador de una Política o “Código de responsabilidad” en materia de interacción financiera con el sector de la fabricación y el comercio de armas. Este trabajo estaba destinado explícitamente a impulsar decisiones y prácticas positivas (y de mejora) en este ámbito por parte del sector financiero. Señalar este objetivo, en una fase en la que la situación internacional y las políticas de los distintos Estados impulsan más bien a un aumento del gasto armamentístico y por tanto a la exposición de los agentes financieros a este sector productivo, nos ha llevado a crear otra herramienta, la clasificación ZeroArmi, con la misma finalidad que la política: más transparencia y cambios en las decisiones respecto a este sector en el mundo financiero.

Esta herramienta de medición y evaluación del nivel de implicación de las entidades financieras en el sector de la industria militar no es una operación de “naming&shaming” o un juicio “moral” sobre la libre elección de las entidades financieras, sino un método riguroso y objetivo de información que tiende a dejar claro cómo detrás de cada elección libre también hay una responsabilidad (con los ahorradores/las ahorradoras y el público) que el sujeto asume y que ninguna elección es obligatoria.

El método adoptado se basa en el hecho de que una puntuación más baja indica un mejor comportamiento del banco, porque se considera que hay menos implicación en los “asuntos armados”, por lo que la puntuación cero tendría que considerarse el mejor resultado.

El mecanismo básico prevé la asignación de puntos previos en una matriz detallada, con su posible modificación como consecuencia de análisis más exhaustivos o la aportación de aclaraciones y otros datos por parte del sujeto analizado. Cada entidad involucrada en las actividades de la industria militar parte por tanto de un marco de evaluación previo que se puede mejorar, tanto inmediatamente aportando información como cambiando sus prácticas a lo largo del tiempo.

En todas las secciones de la Matriz de Calificación se tienen en cuenta las actividades financieras relacionadas con la fabricación de armas según tres ejes (o categorías) específicos de actividad: la participación accionarial en empresas del sector de las armas, la financiación de empresas en conjunto o de programas de desarrollo militar específicos y la implicación en la venta o exportación de productos de carácter militar (seguros, líneas de crédito o cobro de remuneraciones).

En lo que respecta a la primera aplicación de la clasificación, cuyos resultados se darán a conocer a finales de octubre de cada año, se ha decidido analizar los primeros 10 bancos italianos por tamaño, los 4 bancos socios de Etica Sgr (por la relación de especial cercanía que une al Grupo Banca Etica) y Banca Etica. A lo largo de los años los datos recopilados de esta forma se actualizarán y se ampliarán las entidades financieras analizadas. En el futuro esta clasificación podrá convertirse en la fuente más completa, actualizada y verificada de las implicaciones de las entidades financieras italianas en el sector de la industria armamentística.

BANCOS ÉTICOS EUROPEOS: EXCLUSIÓN TOTAL DEL SECTOR DE LAS ARMAS

Barbara Setti, Fondazione Finanza Etica

En un contexto en el que el gasto militar de los países de la OTAN miembros de la Unión Europea ha aumentado drásticamente en los últimos diez años, con un incremento del 50% que sitúa el gasto total en niveles superiores al PIB anual de Portugal, la Unión Europea parece estar cada vez orientada a emplear porcentajes cada vez mayores de recursos públicos en el sector productivo de defensa. Este aumento de gasto militar y de compra de armas, que ha alcanzado niveles récord sobre todo como consecuencia de la guerra en Ucrania, está repercutiendo significativamente en los presupuestos públicos sacrificando otras áreas críticas como educación, sanidad y protección medioambiental.

Sin embargo, en claro contraste con esta tendencia de creciente militarización de la economía y las finanzas, los bancos éticos europeos, afiliados a la Alianza Global para una Banca con Valores (GABV) y FEBEA, están adoptando un enfoque radicalmente distinto.

Entre diciembre de 2023 y febrero de 2024, la Alianza Global para una Banca con Valores (GABV) ha realizado una encuesta¹⁷ entre sus 71 miembros, algunos representantes de los bancos de orientación ética más influyentes del mundo, para evaluar su postura respecto a la exclusión de las armas de las operaciones

bancarias y financieras. Los resultados de la encuesta son claros: ninguno de los bancos afiliados a GABV tiene una exposición financiera “material¹⁸” y ninguno financia activa y conscientemente la fabricación y el comercio de armas. La mayor parte de los bancos afiliados ha adoptado políticas explícitas que van más allá de la exclusión de las llamadas armas controvertidas y ha ampliado la prohibición de fabricar y comercializar cualquier tipo de arma. Sólo en muy pocos casos se ha detectado una exposición mínima a empresas que fabrican productos y servicios de doble uso (dual use), que pueden utilizarse tanto para fines militares como para fines civiles. Concretamente los 18 bancos europeos afiliados a GABV aplican estrictos criterios de exclusión. De los resultados de este estudio, junto a las conclusiones del 6º Informe¹⁹ en la sección “Finanzas para la paz”, aflora claramente que todos los bancos éticos asociados a GABV y FEBEA adoptan criterios estrictos de exclusión de la financiación del sector de las armas. La tabla muestra el compromiso de los bancos éticos europeos a la hora de excluir la financiación de actividades relacionadas con el sector armamentístico. Todos los bancos citados, pertenecientes a ambas alianzas (GABV y FEBEA), han adoptado criterios de exclusión estrictos, tal como confirman las fuentes indicadas (6º Informe, Cuestionario GABV o Carta de Valores de las asociaciones de referencia). Esto demuestra una armonización fuerte y coherente entre estas entidades a la hora de fomentar las finanzas éticas y evitar cualquier implicación con el sector armamentístico.

| | País | Fuente | GABV | FEBEA |
|--------------------------|--------------|-----------|------|-------|
| 3Bank | Bélgica | QGabv | X | |
| ABS | Suiza | QGabv | X | X |
| APS | Malta | loro sito | | X |
| Banca Etica | Italia | 6R, QGabv | X | X |
| Bank of Karditsa | Alemania | 6R, QGabv | X | X |
| Caisse Solidaire | Francia | QGabv | X | |
| Caixa de Pollença | España | FEBEA CoV | | X |
| Crédit Cooperatif | Francia | FEBEA CoV | | X |
| Cultura Bank | Noruega | 6R, QGabv | X | X |
| Ecology Building Society | Reino Unido | GABV CoV | X | |
| Ekobanken | Suecia | QGabv | X | X |
| GLS | Alemania | 6R, QGabv | X | X |
| Hefboom | Bélgica | 6R | | X |
| La Nef | Francia | FEBEA CoV | | X |
| Magnet Bank | Hungría | 6R, QGabv | X | |
| Merkur | Alemania | 6R, QGabv | X | X |
| Tise | Polonia | FEBEA CoV | | X |
| Triodos | Países Bajos | 6R, QGabv | X | X |
| Umweltbank | Alemania | 6R, QGabv | X | X |

17 <https://www.gabv.org/resources-research/finance-for-war-finance-for-peace-how-values-based-banks-oster-peace-in-a-world-of-increasing-conflict/>

18 En este contexto, el término “Material” hace referencia a las inversiones o préstamos a cualquier organización cuya facturación relacionada con las armas equivalga o sea superior al 5%. No incluye las armas de fuego utilizadas para la caza, el deporte y el tiempo libre.

19 <https://finanzaetica.info/landing/sesto-rapporto-sulla-finanza-etica-e-sostenibile-in-europa/>

LA DECLARACIÓN DE MILÁN DE GABV

Entrevista con Martin Rohner, Director General de GABV

La “Declaración de Milán: compromiso por la paz²⁰” se presentó una vez finalizado el Encuentro Anual de GABV 2024 en Milán, Italia, el 28 de febrero de 2024. El documento invita a la industria financiera a dejar de financiar la fabricación y comercialización de armas, anima a las instituciones financieras a introducir o ampliar las políticas existentes para limitar la financiación a la industria de las armas y pide que estas prácticas se divulguen con transparencia.

Le hemos pedido a Martin Rohner, Director General de GABV, que nos explique las razones detrás de esta declaración y cuáles serán los próximos pasos.

Martin, ¿qué motivos han llevado a redactar la Declaración de Milán?

La Alianza Global para una Banca con Valores es un movimiento de pioneros de finanzas responsables basado en los valores. Creemos que los bancos desempeñan un papel crucial en la configuración de nuestra sociedad y el medio ambiente. Cuando nos reunimos en Italia para el encuentro anual mundial el pasado mes de febrero, quisimos enviar un mensaje a la industria financiera sobre la importancia de que los bancos asuman sus responsabilidades. Esto es especialmente relevante en este momento, con conflictos en muchas partes del mundo, no sólo en Ucrania y Oriente Medio. Como bancos, queremos adoptar una postura clara para animar a otros a hacerlo y, sobre todo, para poner de manifiesto el vínculo entre la industria financiera y la financiación de las armas y la guerra. Lo hemos hecho gracias al informe “Finanzas para la guerra. Finanzas para la paz²¹”, que acompaña a la Declaración. Nosotros, miembros de GABV, no financiamos armas por principio. Con la Declaración de Milán hemos querido invitar al resto del sector a seguir nuestro ejemplo.

¿Cuáles son los próximos pasos? ¿Tenéis intención de involucrar directamente a entidades financieras o políticas?

Para nosotros esta ha sido una campaña relacionada con el encuentro anual mundial que se celebró en Italia. Se ha inspirado en gran medida en Banca Ética, que ha organizado el evento. Hemos recibido una gran atención mediática en toda Europa que nos satisface enormemente. Sin embargo, no pretendemos continuar con la campaña de forma proactiva. La declaración es y será nuestra postura. Si los medios de comunicación, académicos u otros actores de la industria financiera se ponen en contacto con nosotros, nos comprometemos a explicar nuestra postura y a demostrar que se puede hacer banca sin financiar armas y equipamiento.

Si los bancos y las entidades financieras no deberían invertir en el sector de la defensa, ¿quién debería hacerlo?

No negamos el derecho de un Estado a defenderse. Sin embargo, la financiación de las armas no debería considerarse simplemente como una oportunidad de negocio y una forma de hacer dinero. Creo que este es el mensaje que queremos dejar muy claro. La defensa es intrínsecamente una función pública. Debe financiarse públicamente. No puede dejarse en manos del mercado libre porque así se corre el riesgo de una comercialización excesiva de armas y equipamiento con lo que, a su vez, aumentaría el riesgo de violencia o conflicto. Creemos que las armas no son un producto como los demás, deben controlarse muy de cerca y su financiación debe formar parte del cometido de los gobiernos.

Si un banco tradicional dejara de financiar a una empresa del sector de defensa casi seguramente perdería un importante cliente a favor de un competidor. Entonces, ¿por qué un banco tradicional debería adoptar la Declaración de Milán?

No negamos el derecho de un Estado a defenderse. Pienso que, a largo plazo, los bancos que se abstengan de financiar las armas obtendrán más beneficios. Por eso es muy importante que este tipo de financiación sea transparente y que el público tenga claro qué está financiando el banco con el dinero de forma que la clientela pueda decidir qué banco elegir. Los beneficios resultantes del sector de defensa son beneficios a corto plazo que probablemente dañarán la reputación del banco a largo plazo. Esto es especialmente cierto para los bancos que afirman apoyar los Objetivos de Desarrollo Sostenible. ¿Cómo se puede invertir en armas y apoyar a la vez el desarrollo sostenible? En realidad la financiación de las armas es contraria a cualquier definición de finanzas sostenibles. Los conflictos están marcados por violaciones de los derechos humanos. La corrupción en el sector armamentístico está muy extendida. Los bancos deberían evitar ser asociados a esta industria desde un principio. Creo que si un banco decide dejar de invertir en el sector de defensa tiene mucho que ganar respecto a la reputación de la marca y la fidelidad de la clientela. Todos reconocerán que el banco está tomando una decisión valiente sobre una cuestión social muy importante.

¿Necesitamos una regulación más estricta de las inversiones en el sector armamentístico?

No creo que necesitemos más regulación. Necesitamos una regulación mejor. La normativa en ámbito ESG no es muy eficaz. Debemos rediseñarla para que sea más eficaz. Y en el caso de la financiación de las armas probablemente sería útil tener normas más claras. Porque es en interés de la sociedad en conjunto, de cualquier sociedad. A cualquier sociedad le interesa fomentar la paz en vez del conflicto y la guerra.

20 <https://www.gabv.org/declarations/milan-declaration-a-statement-for-peace-2024/>

21 <https://www.gabv.org/wp-content/uploads/2024/02/Finance-for-War.-Finance-for-Peace.pdf>

PARTE 3

LA ECONOMÍA SOCIAL EN EUROPA

| | |
|---|----|
| <i>Introducción</i> | 37 |
| <i>Economía Social. Un ecosistema único que requiere un apoyo a varios niveles para el bienestar de la sociedad</i> | 39 |
| <i>Gobernanza y objetivos sociales en las finanzas éticas europeas. Análisis de las estructuras y las prácticas</i> | 42 |
| <i>Conclusiones del 7º informe</i> | 47 |

Introducción

Gianluca Salvatori, Euricse

Tras la crisis financiera de 2008 y las posteriores crisis de los últimos quince años, se reconoce siempre la importancia de la contribución de las organizaciones de la economía social al bienestar de las personas y la sostenibilidad económica, social y medioambiental. Este reconocimiento se refleja en las posturas adoptadas por organizaciones internacionales como la OIT (Resolution on Decent Work and the Social and Solidarity Economy²²; junio de 2022), la OCDE (Council Recommendation on the Social and Solidarity Economy and Social Innovation²³, junio de 2022) y Naciones Unidas (Resolución “Promoting the Social and Solidarity Economy for Sustainable Development²⁴”, abril de 2023). Principalmente ha desempeñado un papel clave la Comisión Europea que, tras aprobar el Plan de Acción para la Economía Social (2021), recientemente (noviembre de 2023) ha formulado una recomendación del Consejo Europeo

La economía social, con el apoyo de la Comisión Europea, promueve organizaciones que priorizan objetivos sociales y medioambientales al beneficio y contribuyen a un desarrollo sostenible e inclusivo en toda la Unión Europea

a los Estados miembros apoyando la necesidad de fomentar políticas nacionales a favor de la economía social. Detrás de este reconocimiento, que no se corresponde con un enfoque que durante décadas ha considerado la economía social un fenómeno marginal, se sabe que hay organizaciones y empresas que operan en el mercado sin que el beneficio sea su único objetivo. Por el contrario estas empresas se inspiran en una visión económica que se centra en la

producción de bienes públicos y bienes comunes con vistas a reorganizar la sociedad para maximizar la probabilidad de que futuras generaciones puedan disfrutar de un nivel y una calidad

de vida al menos como la nuestra. En la definición europea²⁵, la economía social es un concepto que incluye organizaciones, productivas y no productivas, del sector público, con las que tienen en común los objetivos de interés general, y el sector privado con ánimo de lucro, con el que tienen en común el carácter privado y, en cierta medida, los métodos de gestión. En la tradición europea, caracterizada por culturas y sistemas jurídicos muy distintos, forman parte de la definición de economía social cinco categorías de entidades: cooperativas, mutuas, asociaciones (incluidas todas las organizaciones sin ánimo de lucro), fundaciones y empresas sociales. Todas estas entidades han crecido considerablemente en los últimos años y se han convertido en un componente esencial de las estrategias de desarrollo europeas, no sólo en las políticas sociales, sino también en las económicas e industriales.

Según las estimaciones de la Comisión Europea, en los países miembros operan unos 2,8 millones de organizaciones de la economía social, que representan aproximadamente el 10% de todas las empresas europeas. El empleo en el sector se estima en torno a los 13,6 millones de personas, es decir el 6,2% del total de la UE, además de varios millones de voluntarios/as. Concretamente, la economía social es reconocida por su capacidad de contribuir al desarrollo económico según principios de sostenibilidad medioambiental y social: un rol que no limita la economía social a un área marginal delimitada por las deficiencias del mercado o el desinterés de otros actores. En su Plan de Acción, la Comisión Europea ha definido la economía social basándose en cuatro características distintivas:

- incluye organizaciones de carácter privado, independientes de las autoridades públicas;
- prevalecen los intereses de las personas y los objetivos sociales o medioambientales respecto a la obtención de beneficios;
- están obligadas por la ley o el estatuto a reinvertir la mayor parte de sus beneficios en actividades de interés colectivo o general;
- se gestionan según criterios democráticos o en cualquier caso participativos.

22 <https://www.ilo.org/resource/ilc/110/resolution-concerning-decent-work-and-social-and-solidarity-economy>

23 <https://www.lavoro.gov.it/temi-e-priorita/Economia-Sociale/Documents/Recommendation-Council-Social-Solidarity-Economy-Social-Innovation.pdf>

24 <https://www.ilo.org/resource/news/ilo-welcomes-new-un-resolution-social-and-solidarity-economy>

25 https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/about-social-economy/social-economy-definitions-and-glossary_en#:~:text=OECD%20definition,%2C%20more%20recently%2C%20social%20enterprises

Esta definición no tiene validez legal, ya que la intención de la Unión Europea es fomentar un proceso de reconocimiento y mejora que respete las especificidades de los contextos nacionales individuales.

Por este motivo, la estrategia europea no se centra principalmente en la cuestión del reconocimiento legal, sino

que considera prioritarios la creación de políticas de apoyo sectorial, una fiscalidad beneficiosa, mecanismos adecuados para acceder a las financiaciones públicas y privadas y una revisión de las normas sobre las ayudas estatales basada en el reconocimiento de la función social y ocupacional de las organizaciones de la economía social.

Economía Social. Un ecosistema único que requiere un apoyo a varios niveles para el bienestar de la sociedad

Sarah de Heusch, Social Economy Europe

POR QUÉ LA ECONOMÍA SOCIAL ES MÁS IMPORTANTE QUE NUNCA

Como se ha tratado en el capítulo anterior, la economía social (ES) ha conseguido más reconocimiento en los últimos años, sobre todo por parte de instituciones internacionales clave como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Naciones Unidas (ONU) y la Comisión Europea (CE). Mientras que el capítulo anterior se ha centrado en el marco normativo y las recomendaciones de estas organizaciones para fomentar la ES, aquí profundizaremos en el papel transformador que la ES puede desempeñar a la hora de afrontar los desafíos mundiales. La OCDE, por ejemplo, ha destacado cómo la ES puede introducir como pionera nuevos modelos de negocio, suministrar servicios básicos y contribuir a una economía más justa, ecológica y digital.

La economía social, con el apoyo de las políticas de la UE, ofrece soluciones innovadoras e inclusivas para afrontar los desafíos medioambientales, económicos y sociales e involucra de forma activa a la ciudadanía en el proceso de transformación

Este reconocimiento no sólo reafirma la importancia de la ES, sino que también hace hincapié en su capacidad de crear una resiliencia a largo plazo frente a los nuevos desafíos. Las resoluciones de Naciones Unidas y la OIT, adoptadas en 2023 y 2022 respectivamente, han reafirmado el papel crucial de la ES en la promoción del desarrollo inclusivo y sostenible con la creación de puestos de trabajo dignos, la reducción de las desigualdades y el fomento de la cohesión social. La ES se considera cada vez más un elemento clave para lograr los

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), con la OIT que reconoce concretamente su importancia para garantizar un trabajo digno, la protección social y la justicia social a nivel mundial.

Si se relacionan estos aspectos con los debates anteriores, este capítulo aspira a permitir entender más profundamente el papel fundamental que la ES está asumiendo en la transformación de nuestras economías y sociedades.

Respecto a la UE, la Comisión Europea ha adoptado un Plan de Acción para la Economía Social²⁶ (SEAP) que marca el camino para acciones concretas para fortalecer la economía social hasta 2030. La UE reconoce la importancia de la economía social en todos estos ámbitos y propone un apoyo que va de las políticas sociales a la estrategia industrial. La economía social responde a los principales desafíos relacionados con la ciudadanía europea como la capacidad adquisitiva y el acceso a servicios y bienes esenciales como vivienda, comida, energía y sanidad. En cada una de estas áreas, la economía social ofrece soluciones basadas en un enfoque a la propiedad que es colectivo y no individual, fomenta el diálogo y lucha contra la inflación generada por la codicia. Estos servicios pueden proporcionarse a través de empresas y asociaciones que sean rentables pero no orientadas exclusivamente a la obtención de beneficios. A menudo la economía social lleva a cabo actividades en sectores descuidados tanto por el mercado como por el Estado.

La economía social (ES) tiene como objetivo primordial satisfacer las necesidades de la sociedad con actividades concretas. Se trata de un enfoque económico que integra la economía en la sociedad. Cada vez es más frecuente que la sostenibilidad medioambiental se considere parte integrante del objetivo social, ya que no puede haber bienestar social sin un entorno saludable. El segundo principio de la economía social es reinvertir la mayor parte de sus beneficios en el objetivo social. Esta es una característica distintiva de la economía social, junto a la gobernanza democrática, que representa el tercer principio clave. Esta práctica puede destinarse a una comunidad específica o involucrar a una gama más amplia de sujetos, entre ellos quienes están interesados o a quienes afectan las actividades de la asociación o la empresa.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN LAS POLÍTICAS DE LA UE

En momentos de grandes cambios, como los que estamos viviendo, en los que hay que afrontar desafíos medioambientales y aceptar la inevitable transformación digital, el enfoque único de la economía social (ES) al diálogo y las prácticas democráticas es un recurso muy valioso. Además de estos cambios económicos esenciales, la UE se encuentra en el centro de tensiones geopolíticas y conflictos, enfrentándose a la reducción de su poder político y económico y a su gran dependencia de

26 https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/eu-initiatives/seap_en?prefLang=it

recursos externos en una cadena de suministros mundial que ya no controla. Aunque la UE reconoce la necesidad de reindustrialización y considera que la ES es un ecosistema, aún no ha entendido totalmente en qué medida la ES puede contribuir a este objetivo. En primer lugar porque la ES está activa en todos los sectores de actividad; en segundo lugar porque puede involucrar a los ciudadanos y ciudadanas en este esfuerzo común; y por último porque les permite a los ciudadanos y ciudadanas ser protagonistas de estos cambios. Algunas corrientes políticas quieren que todos se conviertan en emprendedores; en la ES podemos apoyar a quienes desean ser emprendedores, pero sobre todo la ES permite a cualquiera ser un actor activo en su propia vida y en la sociedad.

Sin duda la legislatura de la UE en el período 2019-2024 ha sido una de la más prolíficas para la economía social (ES), con el Plan de Acción para la Economía Social (SEAP). Este plan ha abierto el camino a varios tipos de acciones que van de las recomendaciones para modificaciones legales a las acciones que implementar concretamente. Como ecosistema industrial, la ES y la cercanía tienen su propio camino de transición²⁷ (digitalización y sostenibilidad medioambiental) y una estrategia de actualización y readaptación de las competencias²⁸ (mediante una colaboración a gran escala²⁹). El ecosistema de la ES es muy distinto de los otros 13 ecosistemas industriales, ya que no se basa en un sector de actividad concreto, sino más bien en su *modus operandi* (véanse los tres principios que rigen la ES). Además, la Comisión Europea ha desarrollado un portal dedicado a la economía social, el “Portal de la Economía Social³⁰”, que actúa como única ventanilla para todo lo relacionado con la ES en la UE, con información sobre el ecosistema de la ES en los distintos países de la UE, las organizaciones clave y las posibilidades de financiación. Probablemente uno de los resultados más significativos del SEAP es la recomendación del Consejo sobre las condiciones marco para la ES³¹. Esta política, adoptada por todos los Estados miembros de la UE, proporciona una serie de recomendaciones para mejorar el ecosistema de la ES en toda Europa. Las medidas previstas van de las cuestiones laborales y sociales (como el acceso al mercado laboral, la inclusión social, las competencias, la innovación social, el desarrollo económico sostenible y la cohesión territorial) a aspectos más técnicos, como el acceso a las financiaciones públicas y privadas, el acceso a los mercados y los contratos públicos, las ayudas estatales, la fiscalidad, la medición y la gestión del impacto social, además de la visibilidad y el reconocimiento.

Todo esto nunca habría sido posible sin el apoyo de la Comisión Europea (obviamente), pero también del Parlamento Europeo y, en especial, del Intergrupo de Economía Social, además del apoyo de los dos órganos consultivos: el Comité Económico y Social Europeo (concretamente el grupo III) y el Comité de las Regiones.

EL PAPEL FUNDAMENTAL DE LOS ESTADOS MIEMBROS EN LA PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La UE ha elaborado un ambicioso plan de acción, que por otro lado debe aplicarse con el apoyo del ecosistema de la economía social (ES), naturalmente con un apoyo financiero adecuado y, sobre todo, con el apoyo de los Estados miembros, que desempeñan un papel esencial en el fomento del desarrollo del ecosistema. De hecho los gobiernos nacionales son actores clave como miembros del Consejo de la UE y como tales deberían garantizar la coherencia entre las distintas políticas adoptadas por la UE que afectan a la ES. Estos desempeñan un doble rol: representar los intereses nacionales en la UE e implementar las políticas europeas en sus contextos nacionales. Respecto a las recomendaciones, se les pide a los Estados miembros que implementen sus contextos nacionales y regionales y apoyen el desarrollo de la economía social y solidaria (ESS) con políticas específicas y mecanismos de apoyo y diálogo con los operadores del sector. Una de las recomendaciones es crear una comunicación estructurada entre los actores de la ES y las autoridades (cuando no exista) para elaborar políticas y acciones acordes con las necesidades del ecosistema local. Se recomienda apoyar a las organizaciones representativas y crear con ellas un diálogo estructurado, como sucede en España (con CEPES) y en Francia (con ESSFR). Se aconseja incluso incluirlas en el diálogo social. En cualquier caso, se considera que la ES debe integrarse en todas las políticas nacionales.

Si algunos Estados miembros parecen no entender completamente el alcance de la economía social o la confunden con el movimiento del impacto social (que representa sólo una parte limitada), afortunadamente la mayor parte de los Estados miembros de la UE ha decidido ir más allá de los acuerdos europeos ya citados. Ya desde 2015 el comité de supervisión de la Declaración de Luxemburgo estaba formado por 6 países y su objetivo consistía en fomentar políticas de apoyo a la ES. Este comité, en especial gracias a las presidencias española y belga de la UE, ahora cuenta con más de 20 estados miembros comprometidos con impulsar el Plan de Acción para la Economía Social (SEAP).

Durante el evento sobre la economía social de San Sebastián (noviembre de 2023), 19 Estados miembros firmaron el Manifiesto de San Sebastián³², en el que se han comprometido a desarrollar una ambiciosa hoja de ruta para la ES, incluyendo la aplicación del Plan de Acción para la Economía Social antes de 2030, y fomentar la cooperación entre los Estados miembros y distintas instituciones. Las iniciativas clave incluyen la implementación de la recomendación para un marco de referencia para la economía social, el progreso en las transiciones ecológica y digital y el fomento del emprendimiento juvenil.

En febrero de 2024, más de 20 Estados miembros y

27 https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/transition-pathway_e

28 https://pact-for-skills.ec.europa.eu/about/industrial-ecosystems-and-partnerships/proximity-and-social-economy_en

29 https://pact-for-skills.ec.europa.eu/about/industrial-ecosystems-and-partnerships/proximity-and-social-economy_en

30 https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/index_en

31 https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/council-recommendation_en

32 <https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/system/files/2023-11/San%20Sebasti%C3%A1n%20Manifiesto%202023.pdf>

concretamente los Ministros responsables de la Economía Social, han firmado la “Hoja de Ruta de Lieja para la Economía Social en la Unión Europea”, en la que invitan al Consejo de la Unión Europea (de la que forman parte) y la Comisión Europea a comprometerse a perseguir 25 puntos. Como anunciado en el Manifiesto de San Sebastián, el objetivo general es fortalecer e implementar el Plan de Acción para la Economía Social (SEAP) antes de 2030, lo que también conlleva el apoyo a la ES en las futuras orientaciones políticas de la UE y en los programas de trabajo 2024-2029, supervisando y apoyando la aplicación eficaz de las condiciones marco de la ES. En especial, la hoja de ruta también destaca acciones más concretas del SEAP y recomendaciones al Consejo, como garantizar el reconocimiento de las empresas de la ES a nivel de la UE para fomentar la internacionalización; promover la igualdad de género en las políticas públicas de la ES; integrar la ES en los proyectos europeos, las cadenas de valor de la economía tradicional y como tercer actor en las colaboraciones público-privadas. Se propone financiar y apoyar la creación de consorcios, incubadoras, agrupaciones y microproyectos de la ES, además de promover el acceso a los fondos europeos para las empresas y las federaciones de la ES. Asimismo se anima a los Estados miembros a garantizar que los sistemas fiscales apoyen el desarrollo de la ES y faciliten el acceso a los contratos públicos para las entidades de la ES. En lo referente a la legislación de la UE, se prevé un análisis de las normas sobre las ayudas estatales para afrontar y resolver los desafíos a los que hacen frente las realidades y las empresas de la ES. También se tiene en cuenta el fomento del mejor uso del Reglamento General de Exención por Categorías (GBER) para apoyar a las entidades de la ES. En general, se impulsa la adopción de marcos normativos y estrategias de apoyo para la ES a nivel nacional y regional.

La hoja de ruta también pretende fomentar la sensibilización sobre los principios y valores de la economía social en la educación y hacia el público en general. Impulsa la creación y desarrollo de programas educativos y centros de competencia dedicados a la ES. Además, apoya la creación de herramientas estadísticas adaptadas a la ES a distintos niveles y la realización de un estudio sobre los datos económicos y financieros de la ES en la UE. Para que todo esto sea posible, la hoja de ruta apoya la designación de coordinadores/as nacionales y regionales para la ES en las instituciones públicas, solicita el nombramiento de un/a Comisario/a europeo/a responsable para la ES y promueve el funcionamiento eficaz del Comité de Supervisión de la Declaración de Luxemburgo. Por último, los gobiernos están impulsando una supervisión sobre la aplicación real de la Hoja de Ruta de Lieja para la ES en la UE.

PERSPECTIVAS FUTURAS

Para que la economía social pueda prosperar en toda la Unión Europea es esencial que el legislador impulse y aplique todas estas iniciativas en el período 2024-2029. A nivel comunitario, sobre todo ante los desafíos relacionados con la escasez en las cadenas de suministro y las tensiones geopolíticas, la ES debe considerarse un ecosistema esencial de la estrategia industrial europea. Sólo de este modo se podrá garantizar que la reindustrialización del continente sea adecuada para el siglo XXI basándose en empresas

que integran costes sociales y medioambientales, arraigadas a nivel local y competitivas a nivel mundial. Europa, la cuna de la democracia, tiene un enfoque único de la libertad individual y la solidaridad colectiva que, para sobrevivir, tiene que extenderse y penetrar aún más en el mundo económico mediante empresas y asociaciones como las de la ES, que fomentan la participación democrática directa. La ES, como la democracia, no es un hecho: necesita ser cultivada y respaldada. Todas las acciones propuestas en el SEAP y en la Hoja de Ruta de Lieja son esenciales para este fin.

Social Economy Europe está firmemente convencida de que un próspero ecosistema europeo de la ES necesita una sólida cooperación a todos los niveles, a través del compromiso de los gobiernos de los Estados miembros, tanto a nivel nacional como en el seno del Consejo Europeo. Es fundamental la presencia de un/a comisario/a europeo/a responsable de la ES, encargado/a de conectar el ecosistema con todas las políticas transversales. Dado que la ES está activa en todos los sectores y se ve afectada por una amplia gama de normativas, también es necesaria la presencia de un Intergrupo en el Parlamento Europeo para garantizar un diálogo estructurado y constante entre el ecosistema y los/las diputados/as europeos/as. Por último, a nivel local, las organizaciones y las empresas de la ES pueden proporcionar un gran apoyo uniendo su voz a nivel local, nacional y europeo, no sólo para aumentar la visibilidad de la ES, sino para permitir también crear sinergias y compartir los costes relacionados con la representación y la aplicación de las acciones. Todas las organizaciones y empresas de la economía social tienen que desempeñar un papel para fortalecer y hacer que crezca el ecosistema. Los bancos éticos y cooperativos tienen un papel concreto, ya que forman parte del ecosistema y conocen perfectamente las necesidades y el funcionamiento de la ES. Pueden desempeñar un papel fundamental a la hora de incrementar los créditos e inversiones para las empresas y organizaciones de la ES mediante distintas herramientas financieras y proporcionar a la vez valiosas indicaciones sobre posibles ajustes necesarios por parte de los fondos europeos y nacionales.

La economía social es el futuro de la Unión Europea, la economía, las personas y el planeta. No debe descuidarse con motivo de la renovación de los/las representantes del Parlamento y la Comisión Europea, ni ante las que algunos consideran “cuestiones más urgentes”, como las tensiones geopolíticas y las guerras. La economía social es una de las soluciones más sólidas a las nuevas preocupaciones geopolíticas, ya que satisface las necesidades de las personas y a la vez fortalece la reindustrialización de la Unión Europea, la democracia, la solidaridad y la capacidad de iniciativa.

La economía social es el futuro de la Unión Europea, para responder a las necesidades de las personas y afrontar desafíos mundiales con soluciones sostenibles que fortalezcan la democracia, la solidaridad y el trabajo

Gobernanza y objetivos sociales en las finanzas éticas europeas. Análisis de las estructuras y las prácticas

Jordi Ibañez, Fundación Finanzas Éticas
Valentina Patetta, FEBEA

El compromiso de transformación de las finanzas, de acuerdo con el movimiento de las Finanzas Éticas en Europa, nace directamente del deseo de sus miembros, colaboradores/as y accionistas, y es evidente en su sistema de gobernanza. La coherencia y el alcance de la repercusión de estas empresas se deben a la existencia de una base social activa y motivada cuyo objetivo es aportar notables cambios. El deseo de mantener esta característica distintiva de su base social impulsa a estas empresas a organizarse en torno a estructuras de gobernanza participativa, normalmente de tipo cooperativo, y a priorizar una distribución

Las Finanzas Éticas, arraigadas en la gobernanza participativa y objetivos sociales, se integra en la Economía Social y Solidaria y promueve la transparencia, equidad y colaboración con el tejido socioeconómico local

banco; por tanto los beneficios de los bancos éticos principalmente se reinvierten en la promoción de los objetivos sociales del banco y el rendimiento del capital puede ser limitado. Transparencia, gestión colaborativa, fuerte integración territorial, gestión ética de los sueldos y autonomía son los principios básicos de las finanzas éticas”.

La participación y la primacía del beneficio social son los pilares básicos de la Economía Social y Solidaria. Por este motivo las Finanzas Éticas son parte integrante de este movimiento de economías transformadoras. Este sentimiento de pertenencia e intercambio de valores lleva naturalmente a crear numerosas experiencias de colaboración y alianzas con el tejido socioeconómico de referencia. Aunque es difícil describir todas estas colaboraciones a nivel europeo, en cualquier caso podemos ilustrar cómo las empresas de finanzas éticas encarnan algunos de los valores más importantes de la Economía Social y Solidaria. Esto permitirá entender la integridad de su impacto y el motivo que las impulsa a crear conexiones significativas. Para organizar

limitada de los beneficios. Este enfoque sirve como herramienta de selección natural para sus miembros y como forma para distribuir equitativamente el valor añadido entre inversores/as y ahorradores/as.

La carta de valores de FEBEA pone de manifiesto este doble aspecto de los bancos éticos: *“Un banco ético no aspira únicamente al beneficio, aunque es necesario un beneficio justo para garantizar la solidez y sostenibilidad económica del*

mejor esta presentación, examinaremos brevemente sus formas de gobernanza, los objetivos sociales y el arraigo territorial.

GOBIERNO CORPORATIVO

Sin duda la forma jurídica más común en FEBEA es la cooperativa. Once empresas asociadas son auténticas cooperativas y están presentes en países como Francia, Italia, Dinamarca, Grecia, España y Bélgica. De ellas siete poseen una licencia bancaria (Banca Etica, Cassa Rurale Bolzano, La Nef, Merkur, Cooperative Bank of Chania, Cooperative Bank of Karditsa y Crédit Coopératif). Otras cuatro operan como cooperativas de servicios financieros: Hefboom, Coop57, Credal y Sefea Holding.

Los órganos administrativos, como suele ocurrir con esta forma jurídica, normalmente se eligen democráticamente según el principio una persona-un voto. Excepto Grecia (Chania Bank y Cooperative Bank of Karditsa), donde las sociedades anónimas cooperativas se rigen por una normativa que prevé un voto proporcional al número de acciones poseídas. Sin embargo, hay dos límites: nadie puede poseer más del 35% de los derechos de voto y quienes poseen más del 5% de los derechos de voto no pueden representar conjuntamente más del 50% de los votos. Dos bancos italianos, Cassa Rurale di Bolzano y Banca Etica, también se rigen por esta normativa; sin embargo, en estos casos, la ley impone el principio una persona-un voto.

La mayor parte de las cooperativas también impone un límite a la suscripción del capital o el derecho de voto, como en el caso de Banca Etica (1%), Crédit Coopératif, La Nef (5%) o los dos bancos griegos (con el límite de los derechos de voto) para evitar el control real por parte de un solo miembro. En concreto en el caso de Coop57, el límite de los derechos de voto varía según el tipo de socio/a: las personas socias colaboradoras no pueden poseer más del 30% de los derechos de voto, mientras que las personas socias trabajadoras el 3% como máximo.

Asimismo hemos identificado dos cajas de ahorros sin ánimo de lucro. La primera, Caixa Colonya, tiene su sede en las Islas Baleares. Sus órganos de gobierno se rigen por el principio una persona-un voto. La asamblea general está formada por 36

Las finanzas éticas utilizan distintas formas jurídicas, principalmente cooperativas, para garantizar la gobernanza participativa, la transparencia y la integración social

consejeros/as: la mitad representa a los/las depositantes, seis a distintas administraciones públicas, seis a entidades que protegen intereses colectivos y seis a los trabajadores y trabajadoras. El otro caso es Cultura Bank, una caja de ahorros danesa fundada en 1996 como consecuencia de la evolución de la cooperativa Cultura Lånesamvirke. Su composición se divide de forma equitativa entre depositantes, trabajadores/as y accionistas, ya que el banco emite certificados de acciones para aumentar su capital. Además, el estatuto prevé la participación de un/a representante municipal. Asimismo encontramos tres empresas financieras con formas jurídicas pertenecientes a la economía social según la legislación de los correspondientes Estados: FemuQui en Córcega, Community Finance Ireland y France Active. La primera, aunque esté constituida como sociedad anónima, se ha creado con el objetivo de fomentar el desarrollo territorial y está reconocida como Empresa Social y Solidaria, regulada por la ley francesa sobre la economía social y solidaria en vigor desde 2014. Según esta ley, el objetivo principal de las Empresas Sociales y Solidarias consiste en perseguir el beneficio social; su rentabilidad está supeditada a esta finalidad, la política de remuneración es muy limitada y su capital no puede intercambiarse en los mercados financieros. Por tanto, la ley permite crear vehículos de inversión capaces de atraer capital local y conectarlo con el desarrollo del territorio. FemuQui está acreditada por la marca Finansol de Finanzas Solidarias. Posee un sistema de gobierno corporativo complejo que permite a su Consejo de Administración contar con una mayoría de pequeños emprendedores locales y mantener el control de las actividades financieras de la sociedad. Además, el consejo está formado en gran parte por directores/as voluntarios/as (14 de 17) para garantizar la armonización con la misión fundacional.

La segunda empresa de economía social con otra forma jurídica social es Community Finance Ireland. Está reconocida como una Community Benefit Society según el Cooperative and Community Benefit Societies Act (Irlanda 1969 y 1976), según el cual la sociedad se registra como una sociedad “benéfica”. Esta forma de organización tiene algunas peculiaridades que garantizan una gobernanza popular. En primer lugar, los/las accionistas pueden formar parte con aportaciones mínimas de 250 euros. Además, estas personas deben registrarse con nombre y apellidos en el registro de los miembros. Por último, la organización se basa en la comunidad y por tanto todas las decisiones de la Asamblea General, y del Consejo de Administración, se toman según el principio una persona-un voto.

Por último, la tercera empresa de esta categoría es France Active, una asociación nacional formada por un conjunto de asociaciones territoriales cuyo objetivo general consiste en promover el emprendimiento social mediante herramientas de apoyo y mecanismos de financiación prestando especial atención a proyectos de economía social. Para ello ha creado dos vehículos de inversión en colaboración con colaboradores públicos y privados. Por lo tanto, France Active es una asociación de segundo nivel que también opera sin ánimo de lucro y con un sistema de gobernanza democrática.

En el ecosistema de finanzas éticas hay un grupo de empresas con formas jurídicas que no son propias de la economía social, sino que están controladas por entidades cooperativas o sin ánimo de

lucro. Socoden en Francia, una sociedad anónima de propiedad de entidades que representan el movimiento cooperativo francés, se fundó en 1965 para ayudar a las cooperativas en dificultad. También en Francia, SIDI es una sociedad de responsabilidad limitada gestionada por una sociedad de gestión de propiedad de cuatro instituciones sin ánimo de lucro relacionadas con organizaciones de cooperación del mundo católico, junto a la asociación Epargne Solidarité Développement, que aúna a 1.564 pequeños/as inversores/as. Como los otros casos franceses mencionados anteriormente, SIDI también cuenta con la acreditación de Finansol.

Otro caso de sociedad no cooperativa, pero controlada por empresas de la economía social, se encuentra en Polonia, donde opera la Social and Economic Investment Company, más conocida como TISE. Esta sociedad anónima fue creada en 1991 por el banco polaco BISE, FISE - Fundación de Iniciativas Sociales y Económicas y el ya citado fondo de inversión francés SIDI. La principal actividad de TISE es la financiación de microempresas, pymes, organizaciones no gubernamentales y empresas sociales. Tras un largo proceso junto a Crédit Coopératif, a principios de 2024 TISE ha anunciado la transferencia de todas sus acciones al banco cooperativo polaco Poznański Bank Spółdzielczy (Grupo SGB), uno de los principales bancos cooperativos de Polonia.

El cuarto caso es Cassa Centrale en Italia, la sociedad matriz del Grupo Bancario Cooperativo. Como tal, y también por imperativo legal, opera según el principio de proporcionalidad de las cuotas que establece que al menos el 60% del capital, y por tanto de los derechos de voto, lo deben poseer otros bancos cooperativos donde ya se aplique el principio una persona-un voto.

En este modelo también se encuentra el histórico banco maltés APS Bank, controlado por organizaciones religiosas sin ánimo de lucro que poseen más del 70% del capital de la sociedad anónima (SA). Por último, el único caso de sociedad anónima independiente es el banco suizo ABS Bank, creado en 1990 con una vocación cooperativa, pero que ha optado por el modelo de sociedad anónima para conseguir más fácilmente la licencia bancaria. Para mantener una vocación popular, el estatuto del banco limita al 5% el capital máximo que una persona socia puede poseer en la sociedad. La estructura laboral está organizada de forma claramente horizontal, con una amplia participación de mujeres en puestos administrativos y de gestión, una gestión colegiada y un comité interno formado por los empleados/las empleadas del banco, que tiene un/a representante en el Consejo de Administración.

| TIPOLOGÍA | NÚMERO |
|--|-----------|
| Cooperativas | 11 |
| Controladas por cooperativas u organizaciones sin ánimo de lucro | 5 |
| Cajas de ahorros | 2 |
| Otras formas de economía social | 3 |
| Sociedades anónimas independientes | 1 |
| Total de miembros efectivos | 22 |

ARRAIGO TERRITORIAL Y PARTICIPACIÓN

En algunos casos, el vínculo con el territorio se limita a una comunidad local específica, como en el caso de los dos bancos griegos y la Cassa Rurale di Bolzano, que están estrechamente relacionados con el desarrollo de un área geográfica concreta en un solo Estado. Un ejemplo similar es el de Cassa Centrale que, como sociedad matriz del Grupo Bancario Cooperativo, coordina sus actividades en los territorios en los que operan las cooperativas afiliadas. Esto vale también para el banco corso FemuQui y la Caixa Colonya. Aunque estas empresas están muy arraigadas en su territorio y adoptan una gobernanza cooperativa, esto no les impide expandirse y operar en otros países, como hacen Crédit Coopératif o Banca Etica, persiguiendo siempre sus objetivos sociales. Sin embargo, el proceso de toma de decisiones sigue estando estrechamente relacionado con las necesidades y

el desarrollo del territorio de procedencia. Un caso particular es el de SIDI, que posee una base social en Francia, pero cuyas inversiones se destinan a proyectos de transformación social y medioambiental en los países del sur del mundo. El esfuerzo para impulsar la participación de los miembros es considerable en la mayor parte de los casos e involucra a distintos tipos de miembros y territorios. Entre los ejemplos más significativos de fomento de la participación territorial podemos citar Banca Etica, France Active, Crédit Coopératif y Coop57, que han desarrollado estructuras concretas para facilitar esta participación. Un modelo especialmente

interesante es el de ABS Bank, que fomenta activamente la participación de sus empleados/as. La interconexión es un elemento constante en la mayor parte de las empresas que forman parte de FEBEA y se manifiesta de distintas formas: mediante una animada actividad cultural, acuerdos comerciales con redes del sector terciario o la Economía Social, programas de apoyo y asistencia técnica, como en el caso de Credal, o la creación de productos innovadores, como la cartilla de ahorro ético de Caixa Pollença.

OBJETIVOS SOCIALES

Todos los miembros de FEBEA tienen una clara orientación a la transformación o el desarrollo de la comunidad local y eligen no centrarse en la maximización del valor para los/las accionistas que por otro lado es lo normal en la mayor parte del sector financiero convencional. En el sector cooperativo existe la obligación legal de destinar un porcentaje mayor de los beneficios a reservas respecto a otros tipos de empresas.

Esto significa que una parte considerable de los beneficios generados por las cooperativas se debe reservar y no distribuirse a las personas socias como dividendos. Un ejemplo extremo es el de los bancos cooperativos italianos que están obligados legalmente a destinar el 70% de sus beneficios netos a reservas. Esta provisión sirve para reforzar la solidez financiera de la empresa,

apoyar sus objetivos sociales a largo plazo y garantizar de este modo una mayor estabilidad y continuidad a la hora de lograr la misión social de la cooperativa. En algunos casos, esta elección lleva a no distribuir en absoluto los beneficios, como ocurre con las dos cajas de ahorros de France Active o entidades de interés colectivo. En otros casos, el rendimiento económico se limita a la actualización del valor del capital social, como ocurre con Crédit Coopératif. Otras veces, esta actualización se realiza cuando se recompran o venden las acciones, como en el caso de Banca Etica o Merkur.

A pesar de la limitación de los rendimientos para los socios y socias, muchas organizaciones ofrecen rendimientos más altos a través de mecanismos de financiación que no dan derecho de voto, para atraer a inversores/as interesados/as en mayores beneficios sin otorgarles poder decisorio en la cooperativa. Por ejemplo se pueden emitir acciones de clase B, certificados de depósito, valores subordinados o pueden crearse fondos u otras herramientas de inversión que, aunque son gestionados por la cooperativa, están abiertos a una amplia gama de inversores/as. Es el caso de Sefea y FemuQui.

Estas estrategias, junto a los resultados económicos positivos que se acumulan como colchones, permiten que, a pesar de las dificultades, las entidades de finanzas éticas tengan niveles de capitalización más altos respecto a muchas otras empresas financieras.

A menudo la prioridad del objetivo social conlleva limitaciones salariales. En muchos casos se establecen topes salariales entre el sueldo máximo y el mínimo. También es habitual eliminar las bonificaciones individuales para quien ocupa puestos de responsabilidad o para todos los empleados/todas las empleadas. De esta forma, las organizaciones garantizan que los intereses de los socios/las socias y los trabajadores/las trabajadoras vayan a la par. Por ejemplo, Caixa Pollença se rige por una política salarial basada en el convenio colectivo para las cajas de ahorros y no prevé bonificaciones para los empleados/las empleadas para mantener una orientación social. Otras empresas como Coop57, FemuQui y Banca Etica también adoptan prácticas similares y distribuyen de forma equitativa los rendimientos variables entre todos/as los/las empleados/as.

En el gráfico clasificamos a los 22 miembros de FEBEA según la importancia que sus estatutos atribuyen al objetivo social.

Las entidades de finanzas éticas priorizan objetivos sociales, reservas financieras sólidas, limitan los rendimientos y a la vez fomentan salarios justos

Las empresas de finanzas éticas combinan un fuerte arraigo territorial con una gobernanza participativa y promueven el desarrollo local y la inclusión, aun manteniendo una visión abierta a colaboraciones nacionales e internacionales

OBJETIVO SOCIAL

Mejorar las condiciones de un territorio, sus miembros y la cooperación.

Bien común o cambio social

Empresas de economía social

Cooperación internacional

Compromiso social y progreso económico y medioambiental

MIEMBROS

Casa Rurale Di Bolzano
Chania Bank, Karditsa, Cassa Centrale Banca, Tise, Caixa Pollença, Femuqui

Banca Etica, Hefboom, La Nef, Merkur, Coop57, Credal, Sefea, Cultura Bank, Abs

Credit Cooperatif, Community Finance Ireland, France Active, Socoden

Sidi

Aps

FINANZAS ÉTICAS: CRÉDITO A MEDIDA PARA LA ECONOMÍA SOCIAL

Un pilar del compromiso de las finanzas éticas con la economía social es su enfoque especializado en el crédito, tal como se describe en la Carta de FEBEA, que se centra en la asignación de fondos a iniciativas de transformación que sirvan al bien común y tengan un efecto positivo en las personas y el medio ambiente.

Las organizaciones de finanzas éticas personalizan sus estrategias de préstamo para satisfacer las necesidades específicas de la economía social. Al entender a fondo estas

necesidades consiguen proporcionar el “tipo de capital justo” para cada empresa gracias a un análisis financiero que combina las evaluaciones tradicionales del crédito con la evaluación del valor social y medioambiental generado, lo que también permite apoyar a empresas que podrían no ser sólidas a nivel financiero según los criterios tradicionales.

Estas entidades adoptan un enfoque flexible de los préstamos y crean soluciones a medida para cada empresa teniendo en cuenta el tamaño, el sector y la fase de desarrollo. Por ejemplo, ofrecen micropréstamos para proyectos emergentes y capital paciente para apoyar un impacto social duradero.

LA NEF: PRODUCTOS FINANCIEROS A LA MEDIDA DEL TAMAÑO DE LA ORGANIZACIÓN

La Nef ofrece dos tipos de productos financieros diseñados para satisfacer las necesidades de organizaciones de distintos tamaños y sectores:

Para empresas emergentes y pequeñas organizaciones con una facturación anual de menos de 3 millones de euros

Se ha concebido para apoyar proyectos y organizaciones de pequeño tamaño que contribuyen de forma positiva en sus comunidades en ámbito medioambiental, social o cultural. Está destinada a empresas en la fase inicial o de desarrollo y ofrece

soluciones financieras acordes con los objetivos de crecimiento e impacto.

Para organizaciones consolidadas con una facturación anual de más de 3 millones de euros

Responde a las necesidades de empresas más grandes, administraciones locales, asociaciones significativas y redes de asociaciones que operan en los sectores medioambiental, social o cultural. Diseñados para operaciones a gran escala y mayores requisitos financieros, estos productos apoyan proyectos con un impacto significativo en las comunidades. Además, las organizaciones de finanzas éticas combinan herramientas innovadoras como las plataformas de crowdfunding con préstamos flexibles o planes público-privados.

BANCA ETICA: ‘BANDO IMPATTO + CON FONDO ETICA SGR’

El Bando IMPATTO+ es una iniciativa del Grupo Banca Popolare Etica para apoyar proyectos de interés económico o social significativo. Los proyectos seleccionados tendrán acceso a la plataforma de crowdfunding Produzioni dal Basso y, una vez alcanzado el 75% del objetivo de captación de fondos, recibirán una aportación adicional de hasta el 25% del importe restante de Etica Sgr. Esta financiación la ha hecho posible el

“Fondo Microfinanzas y Crowdfunding”, creado gracias a la decisión voluntaria de la clientela de Etica Sgr de destinar el 0,1% del capital invertido al apoyo de proyectos de innovación social.

Además de los préstamos, también ofrecen una serie de servicios especializados para fortalecer el sector de la economía social, entre ellos programas de formación, oportunidades de mentoría y acceso a redes de contactos. Estos servicios ponen de manifiesto el papel fundamental de las finanzas éticas en el apoyo y el progreso de la economía social.

HEFBOOM: MÁS ALLÁ DEL APOYO FINANCIERO

Hefboom ofrece asesoramientos personalizados y una amplia gama de cursos de formación para el amplio sector social y sin ánimo de lucro, incluidas las cooperativas y las organizaciones

sin ánimo de lucro. Además del apoyo financiero, Hefboom ofrece varios servicios, entre ellos:

- apoyo a las organizaciones en la fase inicial;
- servicio de supervisión administrativa y financiera;
- formación sobre el gobierno corporativo;
- apoyo para la construcción de la comunidad

CONCLUSIONES DEL 7º INFORME

Anna Fasano, Presidenta de Banca Etica

La Unión Europea, que cuenta con una economía que ha generado más de 18 mil millones de dólares de PIB en 2023, ha reajustado en septiembre de 2024 su representación política y las instituciones que la dirigirán durante esta legislatura. Por tanto Bruselas debe **decidir la dirección que desea que tome el futuro de las vidas de unos 750 millones de habitantes y la rapidez con la que pretende hacerlo**. Un futuro al que Banca Etica y las redes de finanzas éticas (Febea y GABV) esperan poder aportar su contribución positiva y múltiple orientada por la visión de sostenibilidad integral, que se persigue de forma común y con convicción a través del modelo de negocio de los bancos éticos que se ilustra a la perfección en este informe. Una contribución que tiene que llevarse a cabo con la elaboración y la oferta de instrumentos financieros innovadores para apoyar a las personas y las actividades económicas compatibles con un crecimiento colectivo que respete a las comunidades y los ecosistemas; con actividades de compromiso y colaboraciones enfocadas hacia operadores/as, ahorradores/as e inversores/as; con una acción concreta de contagio del sistema financiero convencional llevada a cabo a partir del diálogo abierto y transparente con cada sujeto.

En especial **la UE tendrá que decidir si confirmar el impulso virtuoso y característico del Green New Deal (Nuevo Pacto Verde), aparte de la aplicación del Plan de Acción para la Economía Social**. Dos políticas cruciales para el futuro común que, si se financian de la forma apropiada y se basan sin ambigüedad en una idea de desarrollo inclusivo y sostenible, podrán transformar Europa para mejor y ser un modelo para otros.

De hecho el desafío climático y energético es sumamente urgente, mientras que los territorios de muchos Estados sufren periódicamente el azote de catástrofes naturales. Y aún hay quien - presentando aplazamientos y contraponiendo instrumentalmente intereses singulares y a corto plazo a los de comunidades enteras y economías locales - trabaja insistentemente para una flexibilización de la normativa comunitaria destinada a la transición ecológica. Una auténtica paradoja si, con datos científicos en la mano, observamos las **consecuencias medioambientales y sociales - graves y cada vez mayores - del modelo neoliberal actual basado en las fuentes de energía fósil**, que han sido la mecha y el combustible que han desencadenado las dos olas inflacionistas más graves de los últimos 60 años (la del petróleo a finales de los años 70 y la del gas recientemente), alimentadas por dinámicas especulativas que han afectado a la fijación de precios.

Del mismo modo, mientras aumentan las desigualdades económicas y, en muchos países, incluida Italia, se empobrecen los servicios públicos garantizados a la persona, **esperamos confirmaciones de la definición de una futura taxonomía social europea que muestre la máxima claridad normativa** a la hora de encauzar la proporción de las inversiones financieras o al menos un acuerdo marco que reorganice las numerosas normas en materia de responsabilidad social de las empresas y, de esta forma, facilitar una dirección única para las clases dirigentes y los diferentes actores involucrados. Si tras la aprobación del Plan de Acción europeo para la Economía Social se confía en que la adopción de sus versiones nacionales puede promover y apoyar cada vez más a realidades económicas y organizaciones (empresas sociales, cooperativas, asociaciones y fundaciones) fundamentales para garantizar la cohesión de los territorios, las finanzas éticas sólo pueden reiterar el mensaje de que **el espacio de la economía social, que asegura atención a las personas y sus necesidades, se debe defender y ampliar aún más**. Más aún hoy que estamos ante la hipertrofia alarmante de una perspectiva belicista y un impulso igualmente preocupante a la privatización de servicios primarios a la persona. De hecho ambas dinámicas sólo pueden desviar valiosos recursos a la paz, los servicios sociales y sanitarios públicos, las políticas medioambientales y la transición energética.

Llegados a este punto la pregunta que nos podemos plantear es: ¿con qué medios contamos para apoyar la idea de desarrollo y las finanzas que queremos, el horizonte europeo que imaginamos?

Antes de nada tenemos que ser conscientes de que hay que basarse en una mezcla articulada de palancas financieras y sociales. No se puede pensar en alcanzar los objetivos de la Agenda 2030 sin trabajar en común con otros sujetos, **involucrando al colectivo de las personas ahorradoras e inversoras**. De hecho, mediante sus decisiones sobre la orientación del patrimonio personal, las personas pueden indicar el camino a los/las responsables políticos y el sector financiero. Promover el modelo de las finanzas éticas, aplicar los principios y valores, ampliar el conocimiento de unas finanzas que no aspiran prioritariamente a los beneficios a corto plazo, que rechazan las armas y las fuentes fósiles y persiguen la defensa de los derechos y el medio ambiente, es una forma eficaz de sugerir a las personas cómo dejar de alimentar, de manera más o menos consciente, los circuitos financieros deteriorados y las organizaciones menos pendientes del bienestar de las comunidades. **De este modo,**

abrir una cuenta en un banco ético no es sólo un acto individual, sino un acto de responsabilidad social, un signo claro que también puede interpretarse a largo plazo, capaz de contribuir a la transformación virtuosa del sistema financiero actual e incluso político-institucional.

Por otro lado, **Europa y el planeta que imaginamos son un objetivo que, para hacerse realidad, necesita una mayor aportación, constante y proactiva, de las finanzas privadas** que, a todos los niveles, puede emplearse para acompañar el viaje de las políticas comunitarias hacia objetivos de bienestar común. Por eso queremos ser cada vez más capaces de dialogar con quien hoy persigue modelos económicos y financieros distintos, seguros de la certeza de que **unas finanzas éticas no sólo son posibles, sino también eficaces y rentables, tal como demuestran la historia de las entidades de finanzas éticas en el mundo y los datos de este Informe**. Por tanto partiendo de una posición de radicalismo dialogante, los sujetos activos en el movimiento de las finanzas éticas deben saber definir el perímetro creíble de una sociedad igualitaria, justa, limpia y de paz, y deben multiplicar los esfuerzos en términos de *lobby* y *advocacy* para subir también a bordo a los otros protagonistas del sistema económico y financiero mundial. Por lo tanto el deseo es saber trazar ese único horizonte de sostenibilidad integral que, basado en principios y valores comunes, abrace los intereses y necesidades de las

personas, los protagonistas de las políticas públicas europeas y los/las operadores/as de las finanzas privadas. Un horizonte que se establezca y sea de algún modo vinculante en los próximos años. Un horizonte que, si va acompañado del esfuerzo común de la economía, las finanzas y la política europea, puede contagiar positivamente a otros continentes y otras latitudes.

Si, por el contrario, el camino dibujado hacia una mayor responsabilidad del sistema político, económico y financiero europeo muestra síntomas de desgaste, corremos el riesgo de asistir a lo que ha ocurrido al otro lado del océano, donde **algunas grandes sociedades de inversión americanas, que hasta hace unos meses se proclamaban defensoras de la transición energética, ahora están cambiando de rumbo** e invocando el rendimiento financiero como el único parámetro de referencia para evaluar su negocio. Hecho que ignora, y en ocasiones también contrarresta activamente, las peticiones procedentes de la sociedad civil y los/las accionistas críticos/as y se aprovecha a algún margen político corto de miras condicionado por los lobby del sector y los intereses electorales a corto plazo.

Este riesgo se tiene que evitar, porque **un panorama similar devolvería a Europa al pasado y suprimiría al menos diez años de progresos colectivos y de esperanza para las jóvenes generaciones**.



Co-funded by the European Union under Grant Agreement number 10110198.
Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or European Commission. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.



Co-funded by
the European Union