ANALES
de la Universidad Metropolitana

Finanzas socialmente responsables y microfinanzas: Razón de ser, instrumentos y contribución al desarrollo sostenible

Marta de la Cuesta González[1]
UNED
mcuesta@cee.uned.es

Resumen

Los intermediarios financieros juegan un papel activo en el desarrollo económico y social de los países, al tener la capacidad de seleccionar proyectos de inversión y consumo, gestionar riesgos y decidir quién accede al capital y qué actividades se financian. Su responsabilidad social en la lucha contra la pobreza, las desigualdades sociales y a favor del desarrollo sostenible es clave. La industria financiera comienza a ser consciente de esa responsabilidad y de las repercusiones económicas que puede suponer eludirla. Su función económica ya no se limita sólo a intermediar flujos, gestionando adecuadamente riesgos financieros, sino que además gestiona otro tipo de riesgos éticos, sociales y medioambientales que pueden influir en sus resultados. También, esta industria tiene la oportunidad de ofrecer productos y servicios con mayor impacto social y medioambiental que, además de ser económicamente

[1] Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (centro universitario CUNEF) y Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (premio extraordinario). Profesora titular de Universidad en Economía Aplicada, UNED. Vicerrectora de planificación y asuntos económicos de la UNED desde diciembre de 2005 hasta la actualidad.

La ISR y América Latina

Aunque el mercado de la ISR en los países de América Latina apenas existe, una cantidad cada vez mayor de fondos vinculados a la inversión socialmente responsable de países industrializados está siendo dirigida a América Latina, fundamentalmente para financiar o capitalizar instituciones microfinancieras. Junto a los fondos que estas instituciones obtienen de bancos o agencias de desarrollo internacionales o multilaterales, instituciones privadas, financieras o no, canalizan de forma creciente ahorro de países industrializados hacia dichas instituciones, entrando incluso a formar parte de su capital de forma relevante y permanente. Esa canalización de inversión socialmente responsable privada hacia países latinoamericanos se está produciendo fundamentalmente a través de fondos de inversión, fondos de garantía o fondos de capital. El fondo de inversión BBVA Codespa Microfinanzas tiene precisamente como misión facilitar a las entidades microfinancieras nuevas fuentes de financiación. Se trata del primer fondo de inversión libre del mercado español, en el que BBVA ha comprometido una inversión de 20 millones de euros y que invierte en deuda emitida por instituciones microfinancieras situadas en América Latina. De esta forma, un inversor particular puede indirectamente a través de la compra de participaciones del fondo promover la bancarización de los más desfavorecidos de AL y excluidos del acceso al crédito. Este tipo de operaciones, habituales en los llamados éticos, sociales o medioambientales sobre los que hablaremos al final del documento, están siendo incorporadas en la gestión de activos de bancos convencionales como BBVA dentro de sus compromisos con la responsabilidad social. También BBVA ha creado en 2007 la fundación BBVA Microfinanzas, dedicada a invertir de forma permanente en el capital de una red de instituciones microfinancieras de América Latina, destinando para ello un capital inicial de 200 millones de euros.

Otro ejemplo de inversión responsable destinada a América Latina es el fondo de garantía Bridge Fund, de la ONG Acción Internacional. A través del fondo, creado en 1984, inversores socialmente responsables en Norteamérica invierten su ahorro a cambio de unas tasas de rentabilidad, ahorro que invertido en los mercados de valores, sirve de garantía a los bancos locales de la región en favor de aquellas instituciones empresariales y microfinancie-

rentables, responden a las necesidades de una buena parte de la población aún excluida del acceso al crédito, y al reclamo de una ciudadanía cada vez más preocupada por el destino de su ahorro e inversión.

Este trabajo pretende dar una visión general sobre las denominadas finanzas socialmente responsables y su razón de ser, describiendo los principales instrumentos financieros, instituciones y herramientas de gestión financiera al servicio del desarrollo sostenible. Partiendo del concepto de responsabilidad social en el sector financiero, nos detenemos en analizar en primer lugar la llamada inversión socialmente responsable (ISR), sus instituciones, mercado y productos más relevantes. En segundo lugar exponemos qué son las microfinanzas y qué elementos condicionan su éxito como herramienta de lucha contra la pobreza y exclusión financiera. Para finalizar, recogemos algunos ejemplos de banca ética o social en países desarrollados y en desarrollo.

Palabras clave: microfinanzas, inversión socialmente responsable, responsabilidad social empresarial, desarrollo sostenible, banca y finanzas.

Abstract

Financial intermediaries play an active role in the economic and social development of the countries because they are able to choose which activities, investment and consumption projects must be financed, and to decide who can have access to financial capital. Their social responsibility to fight against poverty and social inequalities and on behalf of sustainable development is crucial. Financial industry is becoming conscious of the economic impacts its financial activity can have on the development if it does not assume its own responsibility. Its economic function is not just to intermediate financial flows, by managing properly financial risks, but also to manage other ethical, social and environmental risks that can influence on its economic results.

This industry has also the opportunity to supply products and services with better social and environmental impacts, that having good return rates, can satisfy the credit needs of excluded population, answering, at the same time, the increasing citizenship demand, worried about the impact of its savings and investments.

This work gives a general vision of the so called social responsible finances and their justification, describing the main institutions and financial management tools to contribute to sustainable development through the financial system. Firstly, social responsible investments, their markets, institutions and main

products are analysed. Secondly, microfinance and micro credit project are studied. At the end, we summarise some relevant experiences in ethical banking all over the world.

Key words: microfinance, social responsible investments, corporate social responsibility.

Introducción

Los intermediarios financieros, en especial las entidades bancarias, juegan un papel activo en el desarrollo económico y social de los países al tener la capacidad de seleccionar proyectos de inversión y consumo, gestionar riesgos y decidir quién accede al capital y qué actividades se financian. Su responsabilidad social en la lucha contra la pobreza, las desigualdades sociales y en el desarrollo sostenible es importante. La industria financiera comienza a ser consciente de esa responsabilidad y de las repercusiones económicas que puede suponer eludirla. Su función económica no se limita ya a intermediar flujos gestionando adecuadamente riesgos financieros, sino que ha de valorar y gestionar otro tipo de riesgos éticos, sociales y medioambientales, y de ofrecer productos y servicios que contribuyan a un desarrollo más humano del planeta, respondiendo así al reclamo de una ciudadanía cada vez más preocupada por el destino de su ahorro, y de unos accionistas más interesados por los impactos económicos de determinados comportamientos insostenibles.

En cada uno de sus diferentes negocios (gestión de activos, préstamo o inversión), las instituciones financieras tienen capacidad para transformar la realidad y condicionar el tipo de desarrollo. A través de una gestión de activos responsable con la sociedad y el medio ambiente, las instituciones financieras pueden contribuir a dirigir el ahorro de millones de inversores hacia la denominada inversión socialmente responsable, inversión que tiene en cuenta en la selección de valores no sólo los tradicionales criterios de rentabilidad económica, sino también otros elementos extrafinancieros relacionados con la sostenibilidad, la reputación, la gestión ética, el buen gobierno y una adecuada relación con la sociedad de las empresas en las que decide invertir.

Del mismo modo, la industria financiera tiene especial responsabilidad en hacer universal el acceso a algo tan básico para el desarrollo como es el capital o el crédito. Si bien en muchos países desarrollados ese acceso al capital y a los servicios financieros básicos está garantizado casi al 100%, en gran parte del mundo en desarrollo apenas 20% de la población tiene acceso a la banca convencional y el resto tiene que acudir a fórmulas de financiación muchas veces usureras, para atender las necesidades básicas de su actividad económica y empresarial. Las microfinanzas irrumpen en esos países con el fin de garantizar el acceso a los servicios y productos financieros a millones de personas que, por carecer de garantías patrimoniales, están excluidas del crédito y con dificultades de salir del círculo vicioso de la pobreza.

Hay entidades financieras que son conscientes de estos retos y han decidido intermediar todo el dinero que pasa por sus manos con criterios éticos y de responsabilidad social, financiando especialmente proyectos y empresas con alto impacto social. Son los denominados bancos éticos o sociales, paradigma de las finanzas éticas. Estos bancos demuestran que es posible ganar dinero siendo respetuosos con los derechos humanos y el medio ambiente.

Este trabajo pretende acercar al lector a estas tres formas de entender las finanzas desde un punto de visto ético: la inversión socialmente responsable, las microfinanzas y la banca ética.

Las Inversiones Socialmente Responsables (ISR)

Origen y evolución

El origen de las inversiones socialmente responsables hay que encontrarlo en motivaciones de índole moral o religiosa. Así, en la década de los cincuenta algunos grupos religiosos, como los cuáqueros, empiezan a aplicar políticas de inversión que discriminaban actividades como la producción de tabaco y alcohol y las vinculadas a la industria del juego, actividades que, de acuerdo con sus idearios, dañaban el tejido moral de la sociedad.

Posteriormente, durante la guerra de Vietnam, grupos activistas recuperaron la idea de que la inversión podría ser un importante instrumento de presión ante las empresas, introduciendo estímulos al cambio de las mismas. Las motivaciones eran entonces de índole más social, al igual que ocurrió en la década de los 80, cuando se utilizan de nuevo estas inversiones contra la política de *Apartheid* practicada por el gobierno de Sudáfrica. Los primeros fondos de inversión éticos (FIE) surgen en Estados Unidos ligados al rechazo a estos dos hechos. En el primero de los casos se trata de fondos que excluyen de su cartera a aquellas empresas vinculadas a la producción de armamentos, supuestamente destinada al abastecimiento de las necesidades de la guerra. Es el caso del denominado *Pax World Fund*, el primer fondo de inversión ético, creado en 1968 de la mano de L.E. Tysson y J.E. Corbett. En el segundo caso, la decisión de muchos inversores de evitar orientar sus recursos hacia compañías con negocios en Sudáfrica, en combinación con acciones de tipo político, tuvieron como efecto que, entre 1984 y 1990, el número de compañías norteamericanas que invertían directamente en este país descendiera de 317 a 124.

A partir de entonces se desarrollan y consolidan las inversiones socialmente responsables en EEUU, llegando a representar, a principios del siglo XXI, casi 10% de los activos invertidos en los mercados y a contar con alrededor de cien fondos éticos. Además, cerca de un billón de dólares es controlado por inversores que son accionistas activos en responsabilidad social. Estas instituciones de diálogo constructivo utilizan el poder de la propiedad de las acciones para poder llevar a cabo resoluciones en las empresas que fomenten comportamientos éticos y sociales de las mismas.

En Europa, no es hasta la década de los ochenta cuando empieza a desarrollarse el mercado de los fondos éticos, consolidándose posteriormente en la década siguiente. El primer fondo ético, el *Friends Provident Stewardship,* fue lanzado al mercado en 1984 en el Reino Unido, país donde el mercado de la inversión socialmente responsable se encuentra más maduro, con un crecimiento espectacular desde 1989. En este país tienen especial relevancia los fondos de pensiones éticos, y además es posible optar por una pensión con un plan de inversión personalizado y una amplia gama de propuestas. También se puede utilizar como instrumento la contribución voluntaria adicional con la que los empresarios, a solicitud

de sus empleados, pueden integrar las aportaciones de previsiones sociales, aceptando incluso sugerencias de las inversiones a realizar. Además, los gestores de fondos de pensiones británicos tienen que declarar obligatoriamente desde julio de 2000, qué tipo de consideraciones sociales guían sus inversiones (si es que tienen alguna). Esto no significa que tengan que seguir principios sociales, sino que los tienen que manifestar, tanto si lo hacen como si no.

Sin embargo, pese a que estas medidas legislativas han tenido lugar en países como Bélgica y Alemania, el mercado de la inversión socialmente responsable apenas supera el 1% en Europa. Otros países como Australia, Canadá o Japón, tienen también desarrollado este mercado de fondos, mientras que en España se encuentra en una etapa totalmente incipiente, con algo más de una decena de fondos de inversión éticos nacidos casi en su totalidad a finales de los noventa.

Como hemos apuntado, la inversión ética tradicional ha tenido una motivación básicamente moral ideológica o social, y se ha centrado en el *boicot* o la exclusión de determinados sectores industriales de las carteras de inversión. Sin embargo, la nueva corriente que se va imponiendo en los últimos años, y que podríamos denominar inversión sostenible, desde una visión más financiera y con perspectiva a largo plazo trata de incorporar de forma integrada criterios económicos, medioambientales y sociales en la evaluación tradicional de las carteras financieras, invirtiendo en las mejores empresas de cada sector (*best in class*), sin llevar a cabo ningún proceso de exclusión. También, bajo este enfoque amplio de la ISR se incluyen hoy inversiones que sin discriminar positiva o negativamente la cartera, tienen como fin mantener un diálogo con las compañías en las que invierten acerca de su impacto social y medioambiental, tratando de influir en su comportamiento, llegando incluso a ejercer un activismo accionarial haciendo uso de los derechos de voto en las juntas anuales de accionistas.

Los fondos de inversión socialmente responsables

Dentro de la inversión socialmente responsable, los fondos de inversión y los fondos de pensiones son los instrumentos que más desarrollo han tenido.

Los **Fondos de Inversión ISR**, o fondos éticos, son instituciones de inversión colectiva (IIC) cuyo objetivo es dirigir el ahorro hacia aquellas empresas u organizaciones que, de acuerdo con el ideario del fondo, cumplan con los criterios valorativos y/o negativos en él reflejados para contribuir, de esta forma, a mejorar las condiciones de vida de la sociedad y a un desarrollo sostenible del planeta. El cumplimiento de un mayor número de criterios por parte de las empresas les ofrece la posibilidad de estar incluidas en estos fondos y, de esta forma, atraer mayor cantidad de recursos para financiar sus proyectos de inversión o crecimiento. Así pues, **el ideario ético** estará formado por el conjunto de criterios éticos, sociales y medioambientales que deben respetar las decisiones de inversión de la institución de inversión colectiva. Toda decisión de inversión tendrá que pasar, sistemáticamente, por un **filtro ético** que valore el cumplimiento de los criterios señalados. A menudo, el ideario ético está formado tanto por criterios excluyentes[2] que, de forma directa, excluyen aquellos valores o sectores dañinos, como por criterios valorativos o de inclusión[3], que seleccionan aquellas empresas con mejor comportamiento.

Estos criterios excluyentes y valorativos pueden estar expresados de forma porcentual respecto a la actividad global de la empresa. Un ejemplo sería considerar excluidas las organizaciones cuya facturación por venta de armamento constituya más de 10% de su facturación total o, a su vez, establecer una valoración positiva para todas aquellas empresas que reduzcan su producción de residuos en más de 10%. Lo más habitual es que las inversiones éticas combinen criterios excluyentes y valorativos, y que se instrumenten mediante fórmulas de inversión colectiva como fondos de inversión o de pensiones.

Los gestores de este tipo de fondos utilizan información extrafinanciera sobre el comportamiento ético, social y medioambiental de las empresas de acuerdo con el ideario o política de inversión ética del fondo. Esta información suele proceder del servicio de información y análisis de la propia

---

2 Por ejemplo, la producción y comercialización de armamento, tabaco, alcohol o pesticidas.

3 Por ejemplo el respeto y la promoción de políticas a favor de los trabajadores, la igualdad de oportunidades o actividades de protección del medio ambiente.

entidad, de agencias de investigación o *rating* social (KLD, SAM Group, EIRIS…), o se basarán en la información proporcionada por índices éticos o de sostenibilidad, más representativos del mercado de valores.

Índices bursátiles éticos o de sostenibilidad más representativos

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

Una vez definido el listado de valores que se ajustan al ideario, la sociedad gestora decidirá sus inversiones o desinversiones conforme a criterios de rentabilidad económica y riesgo.

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

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

A diferencia de los fondos ISR, los **Fondos de Inversión Solidarios** tan sólo se limitan a ceder parte de la rentabilidad generada por sus inversiones en favor de organizaciones benéficas o proyectos sociales o de desarrollo. Este donativo puede proceder de la entidad gestora, cediendo una parte de la comisión de gestión, o bien puede hacerse directamente por parte del partícipe, renunciando voluntariamente al porcentaje que considere oportuno de los rendimientos generados por sus aportaciones.

Por tanto, en los fondos solidarios no se exige el cumplimiento de criterios socialmente responsables. Se trata pues de una forma alternativa y complementaria de financiar ONGs o proyectos sociales y de desarrollo. En algunos países estos fondos suelen vincularse a proyectos de microfinanciación de PYMES o cooperativas, que trabajan en países en vías de desarrollo para mejorar el entorno social y medioambiental, y el desarrollo económico de regiones o comunidades que se encuentran con dificultades para obtener financiación por parte de la banca tradicional, al carecer de garantías tradicionales.

Criterios de valoración en los Fondos de Inversión ISR

Numerosos criterios son utilizados para llevar a cabo el filtro ético o *screening*. De hecho, puede decirse que existen "dos escuelas": la británica, más partidaria de utilizar criterios de exclusión, y la americana, que prefiere utilizar criterios positivos de inclusión. No obstante, la opción más comúnmente aceptada es la combinación de ambos tipos de criterio.

Los **criterios** utilizados en la aplicación del filtro ético suelen estar basados en acuerdos internacionales (OIT, OCDE, ONU y mejores prácticas). Puede haber unos mínimos de carácter excluyente o negativo, que corresponden con lo generalmente rechazable por la sociedad (armamento, drogas, pornografía infantil, etc.), otros más controvertidos que responden a requerimientos de un grupo social importante (energía nuclear, tabaco, tráfico de armas, etc.), junto a otros criterios valorativos o positivos. A partir de ahí se procede a la valoración de la empresa en función de las respuestas de la compañía a las necesidades de sus grupos de interés (políticas, procedimientos, sistemas de gestión, indicadores, actividades en empresas controladas). Los tipos de filtro pueden ser de todo o nada, valorar problemas

reales *versus* problemas potenciales, elegir la mejor empresa de la industria, tener en cuenta el impacto proporcional de la actividad cuestionada, o la participación directa o indirecta de la empresa en el tema analizado.

Criterios de exclusión más frecuentes:

- Inversión en países con regímenes políticos opresivos y que no respetan los derechos humanos.
- Utilización de técnicas productivas contaminantes, nocivas y peligrosas.
- Fabricación de material nuclear.
- Explotación laboral de menores.
- Destrucción del medio ambiente.
- Falta de reconocimiento de los derechos fundamentales de los trabajadores.
- Industria de armamentos.
- Industria de alcohol y tabaco.
- Industria de juegos de azar.
- Utilización de publicidad agresiva u ofensiva.
- Fomento de la violencia.
- Industria de la pornografía.

Criterios positivos o valorativos más utilizados:

- Promoción del desarrollo local o comunitario de los países en vías de desarrollo.
- Provisión de productos de alta calidad y servicios que son beneficiosos a largo plazo para la comunidad, mejorando el nivel de vida.
- Protección del medio ambiente.
- Conservación de la energía y los recursos naturales.
- Colaboración con los países en vías de desarrollo.
- Respeto de los derechos fundamentales de los trabajadores.
- Proyectos integrados armónicamente en sus comunidades.
- Empresas en las que se facilite la igualdad de oportunidades.

– Empresas que generen empleo estable, especialmente en zonas deprimidas, y que sirvan para fijar la población.
– Empresas abiertas al examen de sus actividades.

El Foro de la Inversión Socialmente responsable, Eurosif, propone un abanico más amplio de estrategias ISR:

Cuadro Nº 1
ESTRATEGIAS ISR

Estrategia	**Definición**
Exclusiones éticas	Exclusiones en las que se aplica un filtro con un elevado número de criterios negativos.
Screening positivo	Búsqueda y selección de las compañías con mejores comportamientos socialmente responsables, así como aquellas que producen servicios y/o bienes positivos. Incluye *best-in-class* (las mejores empresas) y selección de los "pioneros".
Best-in-class	Enfoque a través del cual las principales empresas por sector, son analizadas con criterios de responsabilidad social, y seleccionadas para la inversión las mejores de cada grupo.
Selección de pioneros/ Inversión temática	Fondos temáticos, basados en criterios de sostenibilidad, como por ejemplo la disminución de la utilización de petróleo. Se enfoca en sectores como la energía, el agua, etcétera.
Screening basado en normas	*Screening* negativo basado en el cumplimiento de estándares internacionales propuestos por entidades como la OCDE, OIT, ONU, UNICEF, etcétera.
Exclusiones simples/ *Screening* simple	Exclusión de un sector o actividad tipo producción armamentística, tabaco, alcohol, experimentación animal. El *screening* simple incluye también la selección simple por derechos humanos (por ejemplo Birmania), o a través de estándares internacionales.
Engagement o diálogo de los inversores	Es utilizado por los gestores de los fondos para fomentar prácticas más responsables en las empresas. Se basa en la capacidad de influencia de los inversores como tales, y se puede aplicar incluso a través del derecho a voto.
Integración	La introducción explícita de criterios sociales, medioambientales y de gobierno corporativo, en la gestión de riesgos del análisis financiero tradicional.

Fuentes: Eurosif y elaboración propia.

Para Eurosif, existen dos grandes segmentaciones del mercado de ISR, con base en su comportamiento durante los últimos dos ó tres años:

– ISR estricta (*core*): abarca las exclusiones éticas y el *screening* positivo, incluyendo el *best-in-class* y la selección de pioneros.
– ISR amplia (*broad*): abarca la ISR estricta y, además, incluye aquella basada en exclusiones simples, incluido el *screening* simple referente a estándares, el *engagement* y la integración.

Agencias de análisis e información sobre inversiones éticas

Existen en algunos países organizaciones que se especializan en ayudar a los inversores que quieran adoptar criterios éticos para sus inversiones. Se trata de empresas de análisis y calificación ética, que ofrecen información al mercado sobre el comportamiento socialmente responsable de las principales empresas cotizadas. Algunas de ellas, además, analizan la oferta de productos financieros éticos que existe en el mercado, fundamentalmente las carteras de los fondos de inversión o de pensiones, y ofrecen al público una lista de estos productos y de los consultores financieros en el campo de los fondos éticos.

Se trata de agencias cuya fuente de ingresos proviene, fundamentalmente, de la venta de información a inversores, gestoras de fondos o de índices bursátiles éticos, e incluso a ONGs y organizaciones religiosas.

Para poder evaluar si una empresa cumple o no con unos parámetros de ética y responsabilidad social adecuados, estas agencias primeramente recopilan y analizan la información corporativa disponible en bases de datos externas, memorias o informes de sostenibilidad, e incluso a través de cuestionarios remitidos a la empresa. Seguidamente contrastan esa información con los principales grupos de interés a los que tenga acceso la agencia y ordena la información. El informe obtenido se envía a la propia empresa para su contraste, y se incorpora a la base de datos de la agencia, cuya actualización es periódica.

Los productos que habitualmente comercializan estas entidades son entre otros: bases de datos, *benchmarks* y documentos sectoriales, servicios comparativos de fondos, análisis de riesgos no financieros, asesoría

a gestoras en inversión socialmente responsable, e incluso *rating* de sostenibilidad de países.

Agencias de calificación ética más importantes

- **Calvert Group:** EEUU.
- **Kinder, Lydenberg, Domini & Co.:** filtro y activismo accionarial en EEUU.
- **EIRIS (Ethical Investment Research and Information Services):** Reino Unido, base de datos para el análisis de la RSC de más de 2.500 empresas cotizadas.
- **SIRI (Sustainable Investment Research Internatinoal Group):** 14 organizaciones de 10 países.
- **Core Ratings:** Reino Unido
- **Innovest:** EEUU.
- **OeKom:** Alemania
- **Vigeo:** Francia
- **Sam Research:** Suiza

El mercado de la ISR en Europa

Aunque Estados Unidos es el líder mundial de la ISR (se estima que 11 de cada 100 dólares se gestionan con criterios ISR), Europa, con el Reino Unido a la cabeza, ha experimentado en los últimos años un fuerte crecimiento. Según los datos del Foro de la Inversión Socialmente Responsable en Europa (Eurosif), se pueden distinguir tres grandes grupos de países en función del volumen de activos alcanzado:

- **Países líderes:** Holanda y Reino Unido, que tienen un alto volumen de ISR en sentido estricto (más de 10.000 millones de euros), y en conjunto abarcan casi el 70% de los activos del mercado.

– **Países medios:** Bélgica, Francia y Suecia, cuyo volumen de ISR se mantiene entre 5 y 10 mil millones de euros. En conjunto, estos tres países acaparan el 23,5% de la ISR estricta.

– **Países incipientes:** en la cola quedan países que aún tienen bajos volúmenes de ISR estricta (menos de 5 mil millones de euros). Serían Alemania, Italia, España y Austria que, juntos, no llegan a alcanzar el 8% del volumen total de activos en el mercado.

Como dato característico, podemos decir que en los países líderes en ISR estricta, la importancia relativa de los criterios excluyentes es mayor que la de los criterios valorativos o de *screening* positivo, frente a las otras dos categorías, donde la mayor importancia relativa corresponde a los criterios valorativos positivos. Además, en el caso de los países incipientes predomina la combinación de criterios excluyentes y valorativos, superando en todos los casos el 50% del análisis de activos. Esto no sucede en el resto de categorías, lo que parece indicar que el desarrollo de la ISR va ligado a una mayor simplicidad en el tipo de estrategia utilizada.

Si nos remitimos a las exclusiones simples (ISR amplia) el panorama cambia, ya que aparecen dos países líderes: Reino Unido y Bélgica, seguidos por España, donde la ISR basada en exclusiones (ISR amplia) alcanza niveles muy superiores a la ISR estricta, 23 miles de millones de euros frente a 1,5. En el resto de países analizados esta modalidad estratégica no tiene una gran relevancia comparativa y se mantiene por debajo del volumen total de ISR estricta. Sin embargo, España es el país que presenta menores niveles de *engagement,* o diálogo inversor, y de integración. Esta última es prácticamente inexistente, lo que indica que los gestores españoles aún no han asumido la responsabilidad social de las empresas como un elemento de gestión de riesgos.

Finalmente ha de recalcarse la importancia de la inversión institucional frente a la particular, ya que la primera representa el 94% del total europeo. A pesar de ello, este dato es matizable por países, como es el caso de Italia, donde la práctica totalidad de la ISR estricta es realizada por particulares. Es en los mercados anglosajones donde cobran mayor preponderancia los inversores institucionales.

ras socias de la ONG Acción que les soliciten líneas de crédito. Esta misma ONG oferta a potenciales inversores la participación en fondos de capital riesgo que invierten en la red de instituciones microfinancieras de Acción.

Agencias internacionales especializadas en la investigación de empresas con criterios éticos, sociales y medioambientales, como es el caso de EIRIS, también están ofertando a sus clientes, grandes inversores internacionales, información RSC sobre empresas de países emergentes como los latinoamericanos para una adecuada gestión de riesgos y carteras.

En resumen, América Latina está empezando a ser una región receptora de fondos ISR fundamentalmente dirigida hacia el negocio de las microfinanzas, siendo muy escasa la experiencia de inversión en los mercados de valores emergentes, con criterios RSC.

La condición básica para que el mercado se desarrolle más es mejorar en transparencia por parte de los potenciales receptores de fondos ISR, tanto de su gestión económico-financiera como del impacto económico, social y medioambiental de sus actividades.

Las microfinanzas

Una forma de medir el grado de desarrollo de un país es a través del nivel de intensificación financiera, definida como el desarrollo de los mercados y la aparición de una amplia red de intermediarios y variedad de instrumentos financieros (Schumpeter, 1911). A juicio de Levine (2000), la clave para que el sistema financiero contribuya en mayor medida al desarrollo, se encuentra en la disponibilidad de los servicios financieros, y en la capacidad que tengan intermediarios y mercados financieros de ofrecer servicios financieros de calidad.

En muchos países esta capacidad es reducida, dado que el desarrollo financiero no ha alcanzado los niveles de los países desarrollados, encontrándonos con sistemas poco eficientes y profundos, con mercados escasamente analizados y desarrollados, y con pocas instituciones e instrumentos especializados. En estos países no se ha producido un desarrollo de mercados e instituciones financieras de forma acompasada con el resto de la

economía, por lo que el sistema financiero no es capaz de dinamizar el proceso de crecimiento económico, desaprovechándose proyectos de inversión al hacerse valoraciones inadecuadas de riesgo.

En este contexto, entendemos que las microfinanzas juegan un papel especialmente relevante en estos países, porque permiten una mayor penetración financiera a través de instituciones locales, cercanas a las necesidades de la población.

El microcrédito se enmarca dentro de las microfinanzas, cuyo objetivo es universalizar los servicios financieros básicos (créditos, cuentas de ahorro y previsión, servicios bancarios de cobros y pagos, etc.), acercándolos a aquellas personas y colectivos excluidos, financiera y socialmente. Cada vez más, en los países industrializados se está sustituyendo el dinero físico por dinero bancario depositado en cuentas corrientes, movilizable mediante tarjetas de débito y crédito, transferencias o domiciliaciones bancarias. Esta bancarización de la economía afecta nuestra vida diaria, hasta el punto que determinados servicios básicos como la electricidad, el teléfono, el agua o el gas sólo pueden ser contratados si se tiene abierta una cuenta corriente. Así pues, tener acceso al capital y a determinados servicios bancarios debería considerarse un derecho básico[4] para cualquier ciudadano.

Sin embargo, gran parte de la población mundial carece de un factor decisivo para la generación de riqueza como es la financiación. Las economías de los países en desarrollo sufren una fuerte descapitalización financiera y real, derivada de crisis recurrentes que les han conducido a situaciones de mayor empobrecimiento, endeudándose hasta límites que hacen inviable su desarrollo y que les hacen ser paradójicamente exportadores netos de capital.

Ese mayor endeudamiento, unido al fracaso o mala gestión de la ayuda internacional, ha propiciado el desarrollo, en muchos de estos países, de una economía informal paralela de subsistencia, que en algunos casos

[4] Como afirma Yunus, fundador del Grameen Bank, el llamado banco de los pobres y uno de los ejemplos más relevantes en el campo de las microfinanzas, debería incluirse el derecho al crédito dentro de la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Debería considerarse al crédito como un derecho humano, al igual que la vivienda y la alimentación. Más aún, el primer derecho humano, una base que permita a los hombres y las mujeres hacer frente a la vida.

supera el 50% del PIB del país. Con el fin de dar financiación a buena parte de esa economía, surgen en la década de los setenta los programas de microfinanzas, concebidos como herramienta de la lucha contra la exclusión social y financiera, y a cuyo estudio dedicaremos este artículo.

Los programas de microcréditos son los que más desarrollo han tenido dentro del campo de las microfinanzas. A continuación analizaremos sus características, fortalezas y debilidades, así como algunos de sus resultados. Las microfinanzas, aunque se han desarrollado mucho más en países en desarrollo, también se utilizan en países desarrollados como instrumento de inclusión financiera.

El microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza y la exclusión social y financiera

El microcrédito tiene muchas acepciones. Según la Cumbre del Microcrédito de 1997, son "programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias". Se trata pues de pequeños préstamos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo, generadores de renta. Los préstamos, por su propia naturaleza han de ser reintegrados, para poder ser empleados por otras personas, ayudar a la sostenibilidad de la entidad que los concede y evolucionar desde el concepto de donativo hacia el de autoayuda mejorando, de esta manera, la autoestima del que recibe el microcrédito y dando un paso más en su proceso de integración.

El beneficiario del microcrédito es, pues, una persona que carece de suficientes garantías, desde un punto de vista bancario convencional, y que se encuentra excluido del círculo financiero y, por lo tanto, de la actual estructura social. Al carecer de capacidad para generar suficientes recursos, necesita un capital mínimo que le permita poner en marcha proyectos productivos con los que generar insumos suficientes para retornar al prestamista el capital, más los intereses correspondientes, y obtener suficientes ingresos para satisfacer sus propias necesidades. A esa finalidad responde el microcrédito.

Las instituciones microfinancieras se especializan en ofrecer servicios financieros básicos, fundamentalmente microcréditos, a buena parte de la población excluida del acceso al capital, y cuya actividad económica se inserta en la denominada economía informal. Estas entidades tratan de atender un mercado que, en gran medida, estaba en manos de usureros, los únicos dispuestos a prestar a unas tasas insostenibles e improductivas. Se estima que la economía informal representa en América Latina más de 50% del empleo y, por ser informal, no sólo no aparece en las estadísticas, sino que tampoco contribuye a sostener el país, mediante los impuestos necesarios para generar inversión y gasto público en servicios básicos para el desarrollo, como la educación o la sanidad.

La economía informal es una economía basada en el autoempleo, de base familiar e intensiva en trabajo, y con escasos bienes de capital. En muchos países de América Latina, más de un tercio de la población activa y, en algunos casos, más de la mitad de ella, sobrevive gracias a estrategias de autoempleo y terciarización laboral debido, en parte, al desajuste entre la abundante disponibilidad de fuerza laboral, y a la estrechez de la demanda de empleo de esas economías.

Como consecuencia de esa informalidad, las microestructuras productivas se encuentran excluidas del acceso a servicios bancarios y acuden a canales de financiación alternativos. Como media, en los países en vías de desarrollo solamente el 20% de la población es cliente de la banca comercial, siendo el resto, en cierta medida, atendido por instituciones financieras informales o semi-informales.

Es precisamente el fuerte avance de la economía informal y su exclusión financiera, uno de los dos factores que más ha propiciado el desarrollo de los programas de microcrédito en las últimas décadas. El otro factor ha sido, sin duda, el fracaso de la ayuda internacional al desarrollo y la necesidad de acudir a otras herramientas complementarias para lograr erradicar la pobreza en el mundo. La falta de eficacia del sistema de ayuda, implementado durante los últimos cuarenta años, se constata al analizar los indicadores de renta y desarrollo humano, y al ver la disminución de la confianza de los donantes alcanzando en la actitud su aportación, como media, menos de la mitad del anhelado y acordado 0,7% del PIB.

Dentro de los nuevos planteamientos y estructuras para combatir el subdesarrollo, surgen en los años setenta los programas de microcrédito. El microcrédito contribuye a generar nuevas fuentes de renta futura para el beneficiario y, a diferencia de otros instrumentos de ayuda, responde de manera más natural a una dinámica inducida por las necesidades de la demanda, y no por las conveniencias de la oferta. De esta manera, intenta paliar uno de los mayores defectos achacados en los últimos años al sistema de ayuda internacional. Se trata de un nuevo enfoque: en vez de proporcionar recursos a fondo perdido, el microcrédito ofrece las herramientas, por medio de un préstamo, para que los beneficiarios puedan, por sí mismos, construir una salida a su situación de pobreza y/o exclusión, procurándose un medio de vida.

El microcrédito es un tipo de préstamo que posee unos **condicionantes específicos** diferenciados del crédito convencional. Así, las cantidades prestadas suelen ser muy inferiores a las **concedidas** a través de un préstamo tradicional y, normalmente, al microcrédito se le acompaña con acciones de capacitación y monitorización al beneficiario, lo que conlleva unos costes superiores a asumir por parte de la entidad prestataria. Por lo que refiere a la tasa de interés aplicada, variará dependiendo de múltiples factores, como por ejemplo el lugar en donde se realiza la operación, el capital prestado, la divisa en la que se denomine el préstamo, el plazo de amortización, o la monitorización y servicios complementarios al microcrédito.

En la práctica existen diferentes enfoques y metodologías a la hora de gestionar los programas de microcréditos, dependiendo de factores como el tipo de beneficiario, el contexto socioeconómico o cultural donde se opera, la institución desde la cual surge la iniciativa, y un largo etcétera. Por eso, es difícil generalizar y obtener resultados concluyentes sobre sus características e impacto.

Entre las **características** comunes a la mayor parte de los programas de microcréditos, podemos destacar las siguientes:

– Préstamos en cantidades muy reducidas
– Se conceden a muy corto plazo
– Períodos de reposición muy pequeños

– Reembolsos muy reducidos
– Se conceden sin garantías colaterales
– Otorgamiento rápido y personalizado del crédito
– Reemplazo de garantías clásicas
– Préstamos para capital de trabajo o para activos fijos. Dirigidos a la creación de microempresas o al autoempleo
– Préstamos escalonados
– Préstamos a grupos solidarios o individuales. En el caso de préstamos grupales se trata de establecer un sistema de solidaridad y lealtad, o un sistema de garantía mutua, que garantiza en buena medida la devolución de los créditos y, al mismo tiempo, incrementa los sentimientos de orgullo de la comunidad.
– Préstamos ligados a capacidad de ahorro en los que se relacionan las líneas de crédito con el crecimiento del ahorro de los miembros individuales del proyecto.

Estos programas nacen en países del Sur, y son un ejemplo de transferencia tecnológica del Sur al Norte, donde empiezan a ser utilizados a finales del siglo XX como complemento a los sistemas públicos de ayuda social. No obstante, los programas en los países industrializados difieren, en algunos rasgos, de los programas de los países en desarrollo.

Los programas de microcrédito no solamente proveen de capital a los más necesitados sino que, además, facilitan el empoderamiento y la capacitación del beneficiario mediante múltiples sistemas de seguimiento y asesoramiento consiguiéndose paliar, en muchos casos, los efectos de una mala gestión. Esta labor de acompañamiento y selección de beneficiarios y proyectos que llevan a cabo las instituciones que participan en estos programas, es la clave de su éxito financiero y social.

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) estima que existen en todo el mundo siete mil instituciones microfinancieras, con una cartera aproximada de quince mil millones de dólares. En cuanto al número de microempresarios, los cálculos más opti-

Cuadro Nº 2
PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS DE PAÍSES EN DESARROLLO Y PAÍSES DESARROLLADOS

Características	Países en desarrollo	Países desarrollados
Precios	Altos tipos de interés (20-80%)	Bajos, por estar subsidiados: no se imputa el coste total de gestión
Alcance - Beneficiarios:	Pobres y mujeres (más del 60%) Los más pobres Actividades productivas, microempresas Lucha contra la pobreza	En número mucho menor, personas en situación de precariedad laboral o desempleo pero con capacidad emprendedora. Para autoayuda e inserción socio-laboral. Actividades productivas y autoempleo Lucha contra la exclusión financiera
Aval social	Grupos solidarios	El proyecto y la persona y las organizaciones de apoyo social
Calidad de la cartera	Bajísimos ratios de fallidos	Disparidad
Costes de gestión	Muy altos	Altos
Plazo	Muy corto. Semanas, meses y casi siempre inferior al año	Plazos superiores al año
Cantidades	Pequeños importes (media: 200 dólares en Bangladesh)	Cuantías más elevadas (media: 15.000-18.000 euros)
Entidades prestamistas	Entidades especializadas que parten con fondos de donantes, ahorradores y mercados financieros	De índole muy variada: cajas de ahorro, bancos comerciales, ONGs, bancos de desarrollo, bancos éticos
Procedimientos de solicitud y concesión	Sencillos	Más burocracia

Fuente: elaboración propia.

Cuadro Nº 3
PANORAMA MICROFINANCIERO MUNDIAL, 2004
(EJEMPLOS MÁS RELEVANTES)

País	Población (millones)	PIB 2003 (miles de mill. $)	% población bajo el umbral de pobreza (1)	Microcrédito medio ($) (2)
México	105	941	40%	294
Perú	28	146	54%	883
Egipto	76	295	17%	311
Sudáfrica	43	257	50%	1117
Kenia	32	33	50%	456
Serbia y Montenegro	11	24	30%	6550
Rusia	144	1282	25%	780
India	1065	3033	25%	165
Camboya	13	25	36%	77

Fuente: Nelson, 2005.

(1) La definición de umbral de pobreza varía según el país.
(2) Considerando la Institución de Microfinanciación más relevante de cada país.

mistas se acercan a los quinientos millones, si bien, sólo un 10%, tiene acceso a servicios financieros, a menos que paguen los intereses abusivos de los prestamistas del sector informal. Estas cifras indican que en muchos países del mundo se están desarrollando actividades microfinancieras, convirtiéndose algunas de ellas en pilares sobre los que descansan las políticas de promoción económica y social y de lucha contra la pobreza. Sin embargo, las estructuras de mercado, así como su potencial, son muy dispares.

El microcrédito cuenta con grandes defensores y también con detractores. Entre las críticas más frecuentes podemos encontrar las que cuestionan su alcance. Se dice que los mecanismos de crédito no convencional no han llegado a los más desfavorecidos, sino a los que son capaces de pagar. También se cuestiona la gestión de las instituciones de microfinanzas y su autosuficiencia financiera por los elevados costes administrativos. Incluso

algunos afirman que el crédito por sí solo, puede resultar contraproducente y puede generar una mayor conflictividad para el beneficiario, al no tener cultura de crédito y de gestión económica.

Por el contrario, los defensores del microcrédito señalan cinco vías a través de las cuales las microfinanzas influyen en las condiciones sociales y económicas de los beneficiarios:

1. El microcrédito favorece el proceso de adquisición de activos por parte de los sectores más pobres, con lo que mejora sus posibilidades de renta futura.
2. Permite que los sectores pobres pongan en marcha actividades productivas de forma que puedan obtener un ingreso regular.
3. Contribuye al desarrollo de las capacidades y de la autoestima del beneficiario.
4. Permite formar capital social, potenciando el papel de las mujeres en la sociedad y permitiendo relaciones más igualitarias.
5. Permite el acceso al capital, que es el medio, en muchos casos básico, para tener acceso a otros derechos de carácter fundamental como el derecho al trabajo o a la vivienda.

Al margen de estas diferencias de opinión, es evidente que es muy difícil generalizar sobre la utilidad e impacto de esta herramienta de ayuda al desarrollo y lucha contra la exclusión social y financiera. La variedad de programas, la distinta naturaleza de las instituciones que los gestionan, la situación sociopolítica y demográfica de las diferentes zonas geográficas donde se desarrollan estos programas, o los niveles de educación o pobreza de la población beneficiaria, impiden llegar a conclusiones tajantes sobre sus resultados e impacto.

Si los resultados los medimos por el número de personas a las que llega el microcrédito, según el informe del 2003 sobre el estado de la Cumbre del Microcrédito, a 31 de diciembre de 2002, 2.572 instituciones de microcrédito habían prestado sus servicios a 67.606.080 personas, de las cuales 41.594.778 se encontraban entre los más pobres cuando adquirieron su

primer préstamo (Daley-Harris, 2003). El cuadro Nº 4 refleja la situación respecto al acceso a las microfinanzas en las principales áreas geográficas del mundo:

Cuadro Nº 4
CLASIFICACIÓN REGIONAL DEL ACCESO A LAS MICROFINANZAS

Áreas geográficas	Nº de familias más pobres (en millones de dólares)	Alcance de servicio de las IMF (en millones y % de cobertura)
Asia	157,8	36,3 (23%)
África y Medio Oriente	61,5	4,2 (6,8%)
Latinoamérica y Caribe	12,1	0.98 (8,1%)
Europa y NEI	3,5	0,05 (1,4%)

Fuente: Daley-Harris, S. (2003)

La mayor parte de los microcréditos concedidos en estos años tiene como destino la creación de microempresas o proyectos de autoempleo, aunque sea en el plano de la economía informal. De aquí que los impactos de las microfinanzas en los países en desarrollo se cuantifiquen con base en el número de personas autoempleadas conseguido, así como en la variación del nivel de pobreza de las regiones en las que se actúa, *ratios* de escolarización infantil, nivel de mejora de las condiciones sanitarias e instalaciones de viviendas y núcleos de población, etcétera. En gran parte, se trata de indicadores de desarrollo social más que de indicadores puramente económicos. El ingreso creciente y la seguridad económica que proporciona a los beneficiarios el microcrédito, les facilita el acceso a necesidades básicas que mejoran su bienestar y calidad de vida. Según Simanowitz y Walter (2002), existen evidencias de impactos en áreas de salud, educación, planificación familiar, nutrición, agua. Estos beneficios, sin embargo, no son automáticos ya que dependen de la disponibilidad de los servicios y de los productos, el conocimiento para jerarquizar estos gastos y el poder para tomar decisiones apropiadas al gasto.

Aunque el microcrédito está destinado a las personas más necesitadas, no todos los casos son iguales. El nivel de pobreza de Latinoamérica no es

tan acusado como en el del África subsahariana o el de algunas partes de Asia, lo que permite operaciones de mayor monto y con menores costes relativos. Del mismo modo influye la base educativa y cultural, que afecta la capacidad de iniciativa de los beneficiarios del microcrédito. Esto puede determinar el mayor éxito de los proyectos, menores tasas de morosidad y por tanto menores riesgos para la entidad bancaria.

Entre de los estudiosos de las microfinanzas, existen dos visiones bastante opuestas sobre la eficacia del microcrédito, basadas en el dilema sostenibilidad *versus* alcance. Para unos autores, el fin de las microfinanzas es acercar el crédito a los más pobres, de ahí su empeño en tener el máximo alcance a pesar de las dificultades financieras y de los costes de gestión que impliquen. Esta sería la llamada Escuela del Grameen Bank. Para la Escuela de Ohio, en cambio, el microcrédito no ha de estar orientado hacia los más pobres, sino hacia los nichos del mercado financiero desatendidos y hacia las personas mejor dotadas para el emprendimiento. No se justifican, pues, los subsidios, sino que el sistema microfinanciero sea sostenible gracias a la movilización del ahorro; y para estos autores, el crédito no es el instrumento más importante para la lucha contra la pobreza. A raíz de las diferencias entre ellas se han desarrollado también trabajos que valoran una u otra posición.

Algunos trabajos empíricos han tratado de dilucidar la relación positiva entre el acercamiento de las finanzas a sectores sociales excluidos por la banca comercial y el desarrollo económico. Este desarrollo, aunque incluye el crecimiento económico, no es la única magnitud a tener en cuenta. Para Gross (2002: 1)[5], recientes hallazgos empíricos demuestran la contribución del sector microfinanciero al crecimiento económico, bien sea del lado del ahorro o del de la inversión. Para otros autores como Hulme y Mosley (1996: 106 y ss.), los servicios microfinancieros, tal y como están conceptualizados hoy en día, no son suficientes para el desarrollo económico, y defienden las estrategias asistenciales como fundamentales para los colectivos que, a pesar de todo, no acceden a las microfinanzas o a los cuales no les resulta un instrumento eficiente.

[5] Cit., en B. Gutiérrez Nieto, (2003, p. 89).

Junto a estos estudios más generales, otros estudios empíricos han tratado de medir el impacto concreto de determinados programas. Gran parte de ellos han sido realizados desde las propias instituciones microfinancieras, con la subjetividad que ello implica. Y en todo caso con limitaciones en cuanto a la información manejada y la modelización. Muchos de estos estudios se han centrado en el Grameen Bank, como es el caso del trabajo de Ray (1998: 567 y ss.), quien ve cuestionada la eficiencia en el funcionamiento de este banco sustentado en grandes subvenciones; o los de Morduch (1997 y 1998), quien afirma que los tipos de interés del Grameen Bank deberían multiplicarse por tres para poder cubrir las subvenciones recibidas. Khander, después de haber estudiado tres instituciones microfinancieras relevantes en Bangladesh (el BRAC, el Grameen Bank y el RD-12), concluye que las microfinanzas ayudan a reducir la pobreza extrema mucho más que la pobreza moderada, y que su impacto en el bienestar familiar también es positivo para todos los hogares, incluyendo a los no participantes. Esto significa que los programas de microfinanzas están ayudando a la gente pobre no sólo con la redistribución, sino también con el crecimiento de ingresos.

Los estudios de impacto realizados en América Latina durante los años 80 por parte de ACCIÓN INTERNACIONAL[6] (AI), una de las principales instituciones microfinancieras de la región, concluyen que sus microcréditos permitían aumentar en 30% los ingresos de las familias destinatarias y contribuyeron a consolidar los puestos de trabajo existentes. Por cada mil dólares prestados se creaba un empleo adicional (Mena, 2003).

La banca social o banca ética

Se puede definir a la banca ética como la actividad desarrollada por intermediarios financieros formales e informales, regidos bajo los principios éticos y de transparencia y organización democrática, cuyo objetivo fundamental es contribuir a través del negocio bancario a un desarrollo socioeconómico más justo, siendo financieramente sostenibles. La banca ética trata de asignar al dinero un papel clave como instrumento de creación de riqueza

[6] En 2003, los clientes atendidos en América Latina y el Caribe por ACCIÓN INTERNACIONAL ascendieron a 1.086.751 dólares, con una cartera activa de 609 millones de dólares.

sostenible y más equitativa, haciendo partícipe de ese proyecto a inversores y prestamistas dispuestos a financiar proyectos empresariales socialmente responsables y con elevado impacto social, educativo y cultural.

Existen diferentes modelos de banca ética surgidos en distintos contextos reguladores, socioeconómicos y geográficos en donde desarrollan su actividad. Así, la banca ética adopta formas distintas en países en desarrollo o en países desarrollados. Así mismo, los productos, servicios y formas de actuación son diversos. En los países en desarrollo se considera bancos éticos a aquellas entidades bancarias con orientación social, que principalmente se dedican a la lucha contra la pobreza, así como a acercar los servicios financieros a colectivos que no han tenido la oportunidad de acceder a la banca convencional. La banca socialmente responsable cumple en estos países una función educativa, de difusión de cultura financiera básica a colectivos desconocedores de nociones financieras como el ahorro o las prácticas bancarias. Se especializa en microcréditos a poblaciones pobres, especialmente a mujeres, y este tipo de instituciones se han desarrollado especialmente en Asia y América Latina. El cuadro Nº 5 recoge tres ejemplos de bancos éticos en Asia, América Latina y África.

La banca ética, en países desarrollados como los europeos, sigue tres tendencias principales: la implementación de criterios educativos, sociales, medioambientales y éticos en las operaciones bancarias; el apoyo a organizaciones del tercer sector; y la lucha contra la exclusión social, el desempleo y la pobreza. En los países del norte de Europa predomina el modelo de banca ética que defiende las reivindicaciones e intereses de diferentes colectivos implementando criterios medioambientales, culturales, sociales, etcétera. en sus operaciones. Por su parte, la banca ética en el Mediterráneo europeo tiende a la lucha contra la exclusión laboral, social y financiera, así como al apoyo de las entidades sociales.

En el cuadro Nº 6 se recogen ejemplos de banca ética en Europa, algunos de ellos con presencia en España.

A pesar de las diferencias entre la banca ética de los países en desarrollo y la de los países desarrollados, ambos tipos de entidad financiera

Cuadro Nº 5

LA BANCA ÉTICA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

SEWA BANK (India)	Opera bajo autogestión, con una particular forma de recuperar los préstamos y/o créditos, pues si alguien no paga se buscan las razones del impago y se intenta poner las soluciones a esa situación para que, antes o después, se devuelva la cantidad prestada, haciendo que se desarrolle el sentido de responsabilidad. Este sistema parece funcionar, pues se devuelve íntegro el 96% de los préstamos otorgados. *Un dato curioso es que el 100% de los 170.000 clientes que reciben servicios de microahorros son mujeres.*
BANCOSOL (Bolivia)	Su política de préstamo se dirige a grupos, individuos o colectivos que, pese a tener una baja capacidad económica, no son los más pobres entre los pobres. Por ello, los préstamos medios individuales y solidarios se encuentran entre 200 y 100.000 dólares. El crédito promedio es de 1.300 dólares americanos. *A comienzos del 2005, BancoSol tenía casi 73 mil prestatarios con una cartera de créditos superior a los 108 millones de dólares, y nuevos productos crediticios diseñados fundamentalmente para satisfacer las demandas de sus clientes tradicionales.*
PRIDE-ÁFRICA	*Ámbito de actuación: Kenia, Tanzania, Uganda, Malawi y Zambia. Red de microfinanzas del este y sur de África, establecida por una organización sin fines de lucro de los EEUU, y basada en el Pride Standard Model. Ha desarrollado una línea denominada SunLink (Los Vínculos del Sol), concebida en 1995, que se basa en el sistema y estructura de la tarjeta Visa, que revolucionó la manera en que las instituciones financieras sirven y se comunican con sus clientes.* *SunLink utiliza un método de préstamos a grupos.* *Los clientes que devuelven el crédito pueden ser elegidos para subsiguientes préstamos, y contribuyen a un Fondo Asegurador de Crédito a una tasa de 200 Kshs (unos 2,50 US$) semanales. Los clientes que han contribuido a dicho fondo durante un mínimo de seis meses, reciben un 3% de bonificación a pagar semestralmente sobre su balance en el fondo. La garantía no tradicional está diseñada como un mecanismo de garantía de grupo terciario y todos los créditos perdidos son cubiertos mediante deducciones de este fondo.*

Fuente: elaboración propia.

Cuadro Nº 6

BANCA ÉTICA EN EUROPA

GLS Gemeinschaftsbank Eg	Alemania	1974
Bank für Sozialwirtschaft	Alemania	Fundado en 1923, es un banco especializado en los sectores social y de salud. Ofrece diversos productos, tanto de ahorro como de crédito, estando centrado en organizaciones e instituciones de los sectores cooperativos, mutualistas y no lucrativos.
Merkurbank	Dinamarca, 1985	Filial en Alemania.
La Nef	Francia, 1988	
Triodos Bank	Holanda, 1980	Filiales en Bélgica, Reino Unido y España.
ASN Bank	Holanda	Banco especializado en créditos verdes. Tasas de interés en línea con el mercado.
Cooperative Bank	Inglaterra	Banco perteneciente a la economía social. A partir de 1992 implanta su política ética.
Ekobanken	Suecia	Préstamos a iniciativas de la economía social o proyectos ecológicos. Excepcionalmente, a individuales.
Cultura Sparebank	Noruega, 1966	Apoyan principalmente educación, asistencia médica. Agricultura orgánica y vivienda.
Alternative Bank Suisse –ABS–	Suiza	Banca ética orientada al apoyo de organizaciones del tercer sector o para proyectos no lucrativos.
Freie Gemeinschaftsbank BCL –Banque Communautaire Libre–	Basilea. Suiza	Desarrollan los siguientes proyectos: agricultura orgánica, hogares educativos, comunidades terapéuticas, prácticas médicas y terapias basadas en la antroposofía, enseñanza para adultos, escuelas primarias, investigación, arte y cultura, entre otros.
Charity Bank	Inglaterra, 2002	*Es a la vez ONG registrada y una institución financiera regulada. Su actividad consiste en captar ahorros para conceder créditos a organizaciones del tercer sector y todos los beneficios se reinvierten en fines no lucrativos. También buscan educar y proporcionar asistencia al tercer sector para que sus actividades sean más sostenibles.*

Cuadro Nº 6 (continuación)

Unity Trust Bank	Inglaterra	Banco establecido en 1984, por y para los sindicatos.
Banca Populare Etica	Italia	Banco cooperativo que, desde 1998, financia proyectos de cooperación social internacional (comercio justo y microcrédito), asociacionismo (cultura, arte, deporte, espectáculo), medio ambiente, y sociedad civil (calidad de vida, préstamos diversos y de honor). Recientemente opera como agencia financiera en España.
JAK	Suecia	*Banca ética sin interés que cuenta con 27.000 miembros.* La licencia bancaria fue obtenida en 1997. Formalmente JAK es un banco cooperativo. Los depósitos de los miembros financian todos los préstamos.
OIKOCREDIT	Holanda	Cooperativa mundial que presta apoyo financiero en forma de créditos convencionales y de microcréditos, para el desarrollo de iniciativas productivas que los interesados presentan en las diversas oficinas que Oikocredit Internacional tiene en África, América Latina y Asia. En España, Oikocredit tiene constituidas delegaciones en Bilbao y Barcelona, a través de organizaciones sociales que están actuando en el territorio y que les sirven de intermediarios para la captación de dinero.

Fuente: elaboración propia

tienen una serie de **objetivos** comunes en los que concentra su esfuerzo y que resumimos a continuación:

– Fomentan proyectos de índole social, medioambiental y ética, reinvirtiendo, cuando sea necesario, los beneficios obtenidos. Su actividad crediticia se concentra en sectores como el comercio justo, la agricultura biológica, la bioconstrucción o las energías renovables; proyectos medio-ambientales, educativos, culturales y sanitarios y en

general, en el campo de la economía social, el autoempleo y la cooperación al desarrollo.

– Financian todas aquellas actividades económicas que tengan un impacto social positivo. Dan cobertura financiera a los sectores de la sociedad más desfavorecidos, al tercer sector y a la economía social.
– Operan en mercados financieros bajo principios éticos y de sostenibilidad social y medioambiental.
– Tratan de influir en la sociedad en general, en las empresas y consumidores, para que rijan su comportamiento bajo principios éticos.

La banca ética puede realizar las mismas operaciones que la banca convencional utilizando instrumentos ya existentes, pero adaptados para cumplir la finalidad social que la caracteriza. Ahora bien, existen diferencias. tanto formales como operativas. respecto a la banca convencional que podríamos sintetizar de la siguiente manera:

– Se imponen los criterios éticos sobre los criterios de rentabilidad, sin descuidar estos últimos. Descartan todos aquellos negocios y/o operaciones que pese a su rentabilidad, desde un punto de vista financiero, no cumplen con los principios éticos, solidarios y/o medioambientales previamente establecidos y plasmados en un ideario ético.
– Evitan negocios especulativos, con lo que renuncian a la posibilidad de obtener grandes beneficios en un corto período de tiempo.
– Integran en el tráfico bancario a aquellos que, por su situación socioeconómica, no tienen cabida dentro de la banca tradicional.
– Su accionariado se compone de aquellos segmentos de población sensibilizados que buscan, por encima de la rentabilidad, generar valor y contribuir con su participación a un cambio dentro del sistema financiero que contribuya a un desarrollo social y económico más justo.
– Se basan en garantías que difieren de las utilizadas habitualmente por la banca tradicional. Las más comunes son el aval técnico, es

decir, la propia viabilidad del proyecto a financiar, y los grupos de solidaridad, más común en países en desarrollo, formados normalmente por cinco personas que responden colectivamente de la obligación derivada del crédito de cada uno de ellos.

Reflexiones finales

A lo largo de este trabajo hemos podido constatar que el papel del sector financiero en la economía no es neutral, y que su responsabilidad en el desarrollo sostenible del planeta es evidente. Los mercados y los intermediarios bancarios deciden dónde debe invertirse el dinero y qué proyectos hay que apoyar, por lo que tienen una responsabilidad directa en el desarrollo socioeconómico de las comunidades en las que actúan.

Conscientes de esa realidad, diferentes instituciones financieras, formales e informales, públicas y privadas, han ido desarrollando programas e instrumentos dirigidos a facilitar la inversión en empresas más sostenibles, y el acceso al crédito y demás servicios financieros, a poblaciones excluidas que carecen de garantías patrimoniales que respalden su solvencia.

El crecimiento de la denominada Inversión Socialmente Responsable, especialmente a través de fondos de inversión y de pensiones, permite a los mercados e inversores reforzar sus derechos de propiedad, e influir en que las decisiones de las empresas sean cada vez más coherentes con el desarrollo sostenible.

Por el lado de la financiación, las microfinanzas resultan ser el mecanismo que más favorece la inserción social y el desarrollo de economías domésticas de baja renta. El microcrédito está resultando ser el instrumento más empleado en países en desarrollo para luchar contra la exclusión financiera, y se perfila como una herramienta clave en la lucha contra la pobreza. No obstante, existen dificultades para analizar su impacto ya que el análisis en función de magnitudes macroeconómicas es complejo, a tenor de la dificultad que existen para aislar el factor financiero dentro del cúmulo de variables que influyen en el desarrollo de una economía. Además, los datos estadísticos de los que se dispone muchas veces son insuficientes

y los estudios de impacto suelen surgir desde las propias entidades microfinancieras, con riesgo evidente de subjetividad.

La autosuficiencia y la sostenibilidad económica son los principales retos a los que se enfrenta el sector. Para lograrlo, las instituciones deberán abrirse a nuevas fuentes de capital. Entre otras, las procedentes de inversores socialmente responsables, dispuestos a invertir a largo plazo y a exigir menos rentabilidad financiera a cambio de un mayor alcance social. También los bancos privados, y sobre todo el ahorro interno de estos países, son claves para el crecimiento y la acumulación de capital de este sector.

Por el lado de la oferta, sería conveniente que las instituciones aumentaran y flexibilizaran su provisión de productos y servicios con el fin de diversificar riesgos y obtener mejores tasas de retorno. Para ello es básico analizar las características de la pobreza y exclusión social en cada país o región y las demandas de los beneficiarios, y tratar de ajustar la oferta a dichas necesidades (ofreciendo créditos a pymes, avales, fondos de garantía o productos de ahorro y previsión, entre otros). Y todo ello puede resultar más sencillo si se crean alianzas y redes entre instituciones, para compartir esfuerzos y recursos en mejora de gestión, diseño de productos y alcance e, incluso, para ejercer presión de cara a una regulación más acorde con la naturaleza de su negocio.

Referencias bibliográficas

BANCO INTERAMERICANO PARA EL DESARROLLO (2005). Fondo para la inversión multilateral. Remittances 2004. Transforming Labor Markets and promoting financial de femocracy.

DALEY-HARRIS, S. (2003). State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003, Microcredit Summit Campaign, Washington D.C.

FORO NANTIK LUM DE MICROFINANZAS

(2005a). *Los microcréditos en España: principales magnitudes 2004.* Madrid.

(2005b). *Las entidades sociales de apoyo al microcrédito. Su papel en la concesión de microcréditos en España.* Cuaderno nº 3.

GOLDSMITH (1969). *Financial structure and development*. New Haven, Conn. Yale University Press.

GUTIÉRREZ, B. (2003). *El microcrédito. Análisis del caso español.* Tesis doctoral, UNED.

GUTIÉRREZ, B. (2005). "Iniciativas microfinancieras en España", en De la Cuesta y Galindo (coords.), *Inversiones socialmente responsables.* Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca.

HULME, D. y MOSLEY, P. (1996). *Finance against poverty*. Vol. 1 and Vol. 2, London: Routledge.

KHANDKER, Shahidur; KHALY, Baqui; KHAN, Zahed (1997). *Grameen Bank, Performance and Sustainability*. World Bank Discusion Papers 306.

KAY, J. (1996). *The economics of business*. Oxford University Press.

LEVINE, Ross (1997). "Financial development and economic growth: views and agenda". *Journal of economic Literature*, junio 3592, pp. 688-726.

LEVINE, Ross (2000). "Bank-Based or Market-Based Financial Systems: which is better?". México: Mimeo.

LOZANO ASCENCIO, F. (2000). Experiencias internacionales en el envío y uso de remesas.
Red internacional de Migración y Desarrollo. www.migracionydesarrollo.org

MENA (2003). Microcréditos: un medio efectivo para el alivio contra la pobreza, http://www.cambiocultural.com.ar/investigacion/microcredito.htm (23-03-2005).

MORDUCH, J. (1997). "The Microfinance Revolution". Multicopiado, Department of Economics, Harvard University.

MORDUCH, J. (1998). "Does MicroFinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh". Instituto de Estudios de Desarrollo de Bangladesh. Banco Mundial.

MORÉ, Iñigo (2005). "Las remesas de los emigrantes en España: una oportunidad para la acción exterior". Real Instituto Elcano.

RAY, D. (1998). "Economía del desarrollo". Boston University, Ed. Antoni Bosch (2002), Barcelona.

ROGALY, B.; T. Fisher y E. Mayo (1999). *Poverty, Social Exclusion and Microfinance in Britain.* London: Oxfam.

SCHUMPETER, J. (1911). *Theory of Economic Development.* Duncket & Humblot, Lepzig.

SHAW, E.S. (1973). *Financial deepening in economic development*. Cambridge: Harvard University Press.

SIMANOWITZ, A.; WALTER, A. (2002). "Ensuring impact: Reaching the Poorest while Building Financially Self-Sufficient Institutions and Showing Improvements in the Lives of the Poorest Women and their Families". Institute of Development Studies, UK.

SIRI Company (2004). *Green, Social and Ethical funds in Europe 2004.*

VALOR (2005). *Los productos de inversión socialmente responsables en las cajas de ahorros.* Pendiente de publicación.

VANDER STICHELE, M. (2004). "Critical issues in the Financial Industry", publicado por SOMO, Centro de Investigación de Corporaciones Multinacionales, Holanda (www.somo.nl).