

## 5. Bancos corporativos

Similar como bancos minoristas también bancos corporativos pueden contribuir sustancialmente a la transformación hacia una economía sostenible. En particular, la incorporación de objetivos de sostenibilidad en su estrategia depende de los siguientes motivos:

- El cliente lo requiere
- El regulador lo requiere
- Los ingresos generados por servicios sostenibles son atractivos
- Los competidores están avanzando con la oferta con estos servicios

En particular, las expectativas de clientes están incrementando y el número de compañías que expresan su compromiso de contribuir a la transición sigue creciendo año por año. Según la “Science Based Targets Initiative” (SBTi, en español: “Iniciativa de Objetivos Basados en la Ciencia”) en 2023 más de 4,000 compañías habían fijado objetivos de reducción de emisiones, y 2,300 de estos ya fueron aprobados por la SBTi. Basado en información de la SBTi, sus compañías signatarias suman un tercio de la capitalización global del mercado y se han comprometido a reducir emisiones (alcance 1 y 2) en línea con la trayectoria de limitar el calentamiento global en 1.5°C (68%), significativamente por debajo de 2.0°C (23%) o 2.0°C (9%).

Evidentemente, hay clientes corporativos con el compromiso de invertir en tecnologías y la implementación de estrategias sostenibles. A continuación, veremos como bancos corporativos pueden organizar la atención de esta demanda, y posteriormente, comentaremos algunos servicios que los bancos corporativos pueden ofrecer a sus clientes para apoyarles en este proceso.

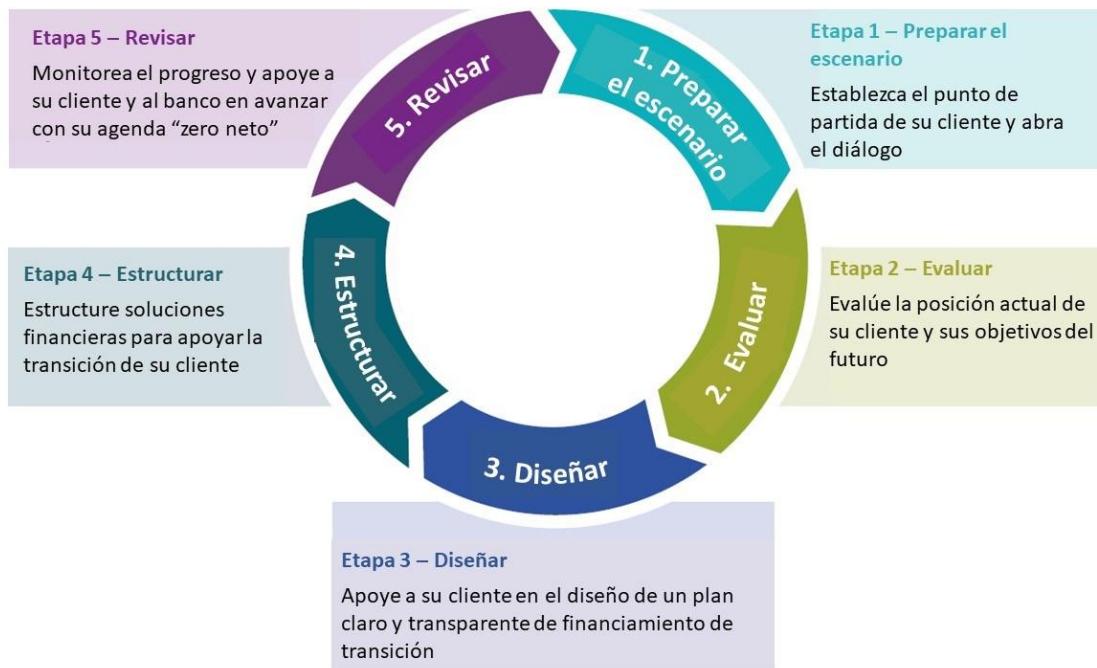
### 5.1 La atención de clientes corporativos

Clientes corporativos realizan negocios más complejos que clientes típicos de bancos minoristas. Dado que su demanda por servicios es más amplia y diversa, un banco corporativo no puede ofrecer un abanico de servicios estandarizadas. A diferencia con bancos minoristas un banco corporativo debe y puede invertir más recursos en conocer y entender la situación actual, los objetivos estratégicos y las necesidades de servicios que tienen sus clientes.

El “University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership’s Banking Environment Initiative” (CISL) ha elaborado un guía para establecer una estructura y medidas requeridas para realizar un dialogo con clientes corporativos y promover la transición hacia una economía cero-neto. El guía también sirve para clientes interesados en otros temas de sostenibilidad como objetivos ambientales (e.g. biodiversidad) o sociales (e.g. derechos humanos) o temas de gobernanza (e.g. luchar contra corrupción).

El guía ha sido elaborado para el uso por gerentes de relaciones y personal orientado al cliente, y consiste en cinco fases como lo ilustra el gráfico siguiente.

**Gráfico 8.6: La guía esencial para la interacción entre el banco y el cliente**



Fuente: (University of Cambridge, 2021).

### Etapa 1: Establecer el escenario

Al inicio del proceso de dialogo, el banco debería obtener una impresión sobre el punto de partida del cliente: ¿Dónde está con sus planes de descarbonización? Cuán importante esta para el cliente el cambio climático, ¿cuál es la situación de su sector económico al respecto? Con estas y otras preguntas el oficial de relaciones busca obtener información básica sobre el panorama que enfrenta el cliente, y a la vez, formar una asociación con el cliente para encontrar la forma como el banco pueda ayudar con sus servicios. Cabe señalar que clientes pueden tener un conocimiento más profundo del impacto del cambio climático y los riesgos asociados con él en su sector que el oficial del banco. Por lo tanto, es importante que el banco invierta en la capacitación del personal involucrado (sobre todo en vista de la importancia creciente del tema y el avance tecnológico) y/o esté dispuesto a involucrar especialistas dentro o desde a fuera del banco.

Según el guía del CISL los resultados de esta etapa deberían ser:

- El cliente y el banco tienen una comprensión más profunda de los riesgos y oportunidades relacionados con el clima que enfrenta su empresa y su sector, y cuán avanzado está el cliente en relación con la toma de medidas.
- El cliente y el banco están alineados en cuanto al papel de los negocios y las finanzas en actuar ahora para apoyar los intereses a largo plazo de las sociedades, los entornos naturales y las economías en las que operan y dependen.
- El cliente ahora está más dispuesto a tener conversaciones adicionales sobre cómo el banco puede apoyarlo en su viaje hacia la neutralidad de emisiones netas.

## Etapa 2: Evaluar la situación actual del cliente y sus planes para el futuro

En la segunda etapa se profundiza la pregunta como que servicios el banco puede ofrecer para contribuir a la gestión de los riesgos y oportunidades relacionados con el cambio climático. Por ello, se entra en una evaluación cuantitativa y cualitativa de la línea base del cliente. Para el banco es importante entender la estrategia del cliente, identificar posibles necesidades de concretarla y obtener la información necesaria para su evaluación. Así el oficial de relaciones (o sus colegas especializados en la temática) pueden entrar en proceso iterativo en el cual el cliente puede afinar su estrategia mientras que el banco logra entenderla mejor.

Los resultados de esta etapa deberían ser:

- Se habrá recopilado información relevante y confiable para comenzar a delinear áreas para una asociación mejorada.
- Tanto el banco como su cliente comprenden su posición inicial, el nivel de descarbonización previsto y cuánto han progresado hasta la fecha.
- Idealmente, los dos lados habrán trazado las implicaciones estratégicas y operativas a futuro de los riesgos y oportunidades relacionados con el clima, junto con actividades comerciales prometedoras y oportunidades de financiamiento.

## Etapa 3: Diseño

Basado en la evaluación del plan de transformación en la etapa anterior el oficial de relaciones puede identificar las necesidades financieras en las diferentes etapas de la transformación. En esta etapa todavía no se buscan las soluciones financieras (servicios, volúmenes etc.) concretas – más bien la pregunta consiste en ¿Cuándo necesita el cliente financiamiento en el contexto de su plan de transformación? Para ello, el banco tiene que traducir la estrategia y el plan de transformación (etapa 2) en objetivos y medidas concretas.

Los resultados de esta etapa deberían ser:

- El cliente tiene un plan sólido sobre cómo puede transformar su negocio hacia emisiones netas cero basado en la evidencia científica más reciente y las mejores prácticas sectoriales.
- Se han establecido métricas y objetivos apropiados para abordar las brechas identificadas durante la etapa de evaluación (etapa 2), los cuales pueden ser integrados en modelos financieros.
- Se han identificado y priorizado los requerimientos financieros asociados a corto, mediano y largo plazo.

## Etapa 4: Estructurar soluciones financieras

En esta etapa el banco estructura soluciones financieras adecuadas y las presenta al cliente para convertir su estrategia en una realidad financiada. La presentación y discusión de la estructura presenta una oportunidad para identificar necesidades no satisfechas y incluirlas. El plan incluye los volúmenes y plazos del financiamiento, los requerimientos respecto a datos ASG, destino del crédito, indicadores de sostenibilidad, recomendaciones respecto a verificaciones, seguros y opiniones de expertos externos (“second-party-opinions”).

Los resultados de esta etapa deberían ser:

- Se estructuran soluciones financieras para las necesidades actuales de financiamiento de su cliente, teniendo en cuenta la estrategia a largo plazo.
- Las partes involucradas acuerdan la estructura y el precio.
- Se otorga el mandato y se firma el acuerdo.

### Etapa 5: Revisión y monitoreo

En esta última etapa se revisa todo el proceso, enfocando en el conocimiento que se ganó sobre el cliente que pueden ser relevantes para la cooperación en el futuro y ¿cuáles han sido innovaciones y servicios desarrollados para el cliente que posiblemente pueden servir a otros clientes? En otras palabras, se trata de consolidar el proceso de aprendizaje y concluir las lecciones aprendidas para el banco. Además, el oficial de relaciones debe mantener el contacto con el cliente después del desembolso del crédito para asegurar una colección oportuna y adecuada de los datos ASG y los indicadores claves acordados con el cliente (e.g. la reducción de emisiones etc.). Así se fortalece la base para futuras cooperaciones con el cliente y, adicionalmente, se obtiene datos para presentar el caso como “caso de ejemplo” al público o partes interesados.

Los resultados de esta etapa deberían ser:

- Las finanzas se despliegan con éxito, y el cliente invierte para alcanzar los resultados acordados.
- Se han establecido herramientas para monitorear el progreso, medir el impacto y garantizar que las metodologías y el financiamiento sigan siendo relevantes para las necesidades y objetivos del cliente.
- El banco y el cliente han explorado vías para superar las barreras que podrían respaldar un cambio sistémico y la comercialización de modelos comerciales de bajo carbono.



#### Vínculos externos con literatura adicional sobre el tema:

La versión completa – en inglés – de la guía esencial para la interacción entre el banco y el cliente se encuentra aquí:

[www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2022/01/Leadership-strategies-for-client-engagement\\_Report.pdf](http://www.unepfi.org/wordpress/wp-content/uploads/2022/01/Leadership-strategies-for-client-engagement_Report.pdf)

El enfoque de interacción con el cliente presentado aquí se refiere a clientes corporativos más grandes, y no necesariamente a todos los clientes de un banco corporativo. Mientras que se justificaría el uso de recursos necesarios para llevar a cabo el proceso descrito arriba en el caso de volúmenes mayores, esto podría ser inadecuado en la mayoría de los clientes corporativos. No obstante, algunos elementos del mapa para la interacción podrán servir como inspiración y ser aplicados – parcialmente y en una forma reducida – en el caso de clientes corporativos con necesidades de financiamiento menores.

## 5.2 Servicios financieros

Mientras que clientes corporativos grandes requieren un enfoque más individualizado (acápite anterior) los bancos corporativos también tienen muchos clientes empresariales a los cuales pueden ofrecer productos estandarizados como los bancos minoristas. Incluso, el diseño de varios de estos productos presenta características similares como los servicios de los bancos minoristas como demostraremos con dos ejemplos a continuación.

### Esquemas de depósitos verdes corporativos

En vista de una creciente demanda algunos bancos corporativos han establecido esquemas de depósitos verdes o de depósitos ASG para sus clientes corporativos. La idea básica no es igual como en el caso de depósitos verdes para clientes minoristas: el cliente – en este caso un cliente corporativo – deposita recursos en una cuenta “verde” cuyos fondos serán invertidos en activos con un impacto ambiental o social positivo. En 2015, por ejemplo, el “Lloyds Banking Group” en el Reino Unido introdujo un esquema de depósitos ASG para financiar con los recursos depositados en estas cuentas proveedores de servicios de salud, pequeñas y medianas empresas, así como inversiones en proyectos de eficiencia energética o de energía renovable en regiones económicamente desfavorecidas en el país. Una diferencia con depósitos verdes para clientes minoristas son los montos mínimos más elevados para abrir estas cuentas. Esto, a su vez, implica una mayor disponibilidad de recursos (en comparación con los depósitos minoristas) que pueden ser destinados a financiamientos verdes. Como se ve en el ejemplo del Westpac, presentado en la siguiente viñeta verde, el monto mínimo para abrir una cuenta verde para una empresa corporativa puede ser más de USD 660,000.

### Proyectos inmobiliarios comerciales

Los proyectos inmobiliarios comerciales se financian casi al 50% por créditos bancarios. Esto implica un rol clave para financiadores en contribuir a la transformación hacia una economía verde. En los últimos años varios bancos han enfocado las debidas diligencias en el sector no solo basado en regulaciones de construcción, sino también han tomado en cuenta aspectos ambientales. Así se ha desarrollado – similar como en el caso de créditos hipotecarios verdes para clientes minoristas – una oferta financiamientos de proyectos inmobiliarios comerciales verdes. Estos financiamientos pueden ser otorgados en condiciones más favorables, y normalmente, están vinculados al cumplimiento con criterios de eficiencia energética, de emisiones y otros criterios ambientales.

## Estudio de caso: El Depósito Verde de Westpac (Australia)

Los Depósitos Personalizados Verdes de Westpac son depósitos a plazo que han sido certificados para cumplir con el Estándar de Bonos Climáticos, un esquema reconocido internacionalmente utilizado para priorizar inversiones que contribuyen genuinamente a abordar el cambio climático. Los saldos de depósito están asociados con un grupo definido de activos y/o proyectos elegibles que cumplen con los criterios del Estándar de Bonos Climáticos, los cuales están alineados con los Principios de Bonos Verdes. El monto mínimo de inversión son AUD 1 millón (aprox. USD 666,000).

El Estándar de Bonos Climáticos determina los criterios de elegibilidad de proyectos y activos que pueden considerarse como contribuyentes a la transición hacia una economía baja en carbono y resiliente al clima, en línea con los objetivos del Acuerdo de París sobre el Clima. Estos activos y proyectos pueden incluir préstamos vinculados a energías renovables, transporte de bajo carbono, edificaciones de bajo carbono e infraestructura hídrica. Los activos elegibles son revisados por un verificador aprobado (según lo definido en el Estándar de Bonos Climáticos) anualmente para asegurar su conformidad continua con el estándar.

Al 30 de septiembre de 2022, había AUD 1.392 mil millones en depósitos de clientes en el producto de Depósito Personalizado Verde, frente a un total de activos verdes de AUD 2.234 mil millones. Los activos en el grupo calificaron según los criterios del CBI para las siguientes taxonomías:

- Edificios de bajo carbono – comerciales
- Transporte de bajo carbono - transporte público de pasajeros
- Energía – eólica
- Energía – solar

Fuente: (Westpac, n.d.)

### 5.3 Financiamiento de proyectos

El financiamiento de proyectos (en inglés: “project finance”) es una estructura financiera utilizada para financiar grandes proyectos, por lo general en sectores como energía, infraestructura, petróleo y gas, entre otros. En vista de los grandes volúmenes requeridos para proyectos de esta naturaleza se establece una estructura financiera independiente para cada proyecto. Típicamente, se forma un “Special Purpose Vehicle” (SPV – en español: “Vehículo de Propósito Especial”, VPE) que recibe la deuda y los flujos de efectivo generados específicamente por ese proyecto. Todo el riesgo del proyecto está concentrado en el SPV. Para empresas corporativas que realizan el proyecto, esto tiene la ventaja de que se limita la responsabilidad financiera a los activos y flujos de efectivo generados por el proyecto en sí – otros activos en el balance de la empresa no son afectados por el resultado del proyecto. Para bancos y otras entidades financieras que provén financiamiento al proyecto, la ventaja de esta estructura es que el riesgo del financiamiento se limita a la actividad realizada por el SPV y no se ve afectado por riesgos provenientes de las demás actividades de la empresa que construye el proyecto. Establecer una estructura de este tipo es complejo y relativamente costosas. Por lo tanto, se limita a proyectos de altos volúmenes y forman un servicio exclusivo de bancos corporativos u otras instituciones financieras especializadas en este tipo de proyectos.

Varios de los proyectos financiados bajo este esquema se realizan en sectores y con características que pueden tener un impacto significativo ambiental y/o social. Así, por ejemplo, una gran planta de energía solar contribuye a la mitigación del cambio climático dado que se genera energía renovable. No obstante, a la vez, la realización del mismo proyecto puede afectar de manera ambiental a zonas de selva tropical (si fuera necesario la deforestación de una zona para construir la planta fotovoltaica) o de manera social (si en las zonas de construcción viven, por ejemplo, pueblos indígenas que son desalojados).

En vista del hecho que proyectos de infraestructura, de energía o proyectos industriales en las dimensiones mencionadas pueden causar un impacto significativo en el ambiente y la sociedad, se establecieron los Principios de Ecuador como un conjunto de estándares voluntarios adoptados por instituciones financieras. Los principios son una guía de mejores prácticas para evaluar y gestionar los riesgos ambientales y sociales en proyectos financiados por estas instituciones. Fueron establecidos como un marco voluntario en 2003 y han sido actualizados desde entonces para reflejar cambios y avances en las prácticas de sostenibilidad. Las instituciones financieras que adoptan los Principios de Ecuador se comprometen a aplicar estos estándares al evaluar y gestionar los impactos ambientales y sociales de los proyectos en los que invierten o financian.

Al final del 2023, 140 instituciones financieras en 39 países han adaptado los Principios de Ecuador.

Tabla 8.4:

Los Principios de Ecuador (resumen)

|  |   |
|--|---|
| <b>1</b><br><b>Revisión y Categorización</b>   | <p>La EPFI<sup>1</sup> clasificará un proyecto para financiamiento en función de la magnitud de los posibles riesgos e impactos ambientales y sociales, incluidos los relacionados con los Derechos Humanos, el cambio climático y biodiversidad.</p> <p><b>Categoría A</b> – Proyectos con posibles riesgos y/o impactos ambientales y sociales adversos significativos que son diversos, irreversibles o sin precedentes;</p> <p><b>Categoría B</b> – Proyectos con potenciales riesgos o impactos ambientales y sociales adversos limitados que son pocos en cantidad, generalmente específicos del sitio, en gran medida reversibles y fácilmente abordables a través de medidas de mitigación;</p> <p><b>Categoría C</b> – Proyectos con riesgos o impactos ambientales y sociales adversos mínimos o no adversos.</p> |
| <b>2</b><br><b>Evaluación Ambiental y Social</b>   | <p>La EPFI requerirá que el cliente <b>realice una evaluación para abordar los riesgos ambientales y sociales relevantes y la escala de impactos del proyecto propuesto</b>. En la evaluación deben proponer medidas para minimizar, mitigar y, donde existan impactos residuales, compensar/neutralizar/remediar los riesgos e impactos para los trabajadores, las comunidades afectadas y el medio ambiente, de manera relevante y apropiada a la naturaleza y escala del proyecto propuesto.</p> <p>Las evaluaciones deben incluir riesgos e impactos de los Derechos Humanos, Riesgos físicos y de transición climática, entre otros.</p>   |
| <b>3</b><br><b>Normas Ambientales y Sociales Aplicables</b>  | <p>El proceso de evaluación debe, en primera instancia, abordar el cumplimiento de las <b>leyes, regulaciones y permisos pertinentes del país anfitrión relacionados con los aspectos ambientales y sociales</b>.</p> <p>Además, para los proyectos ubicados en países designados, la EPFI<sup>1</sup> evaluará los riesgos específicos del proyecto para determinar si una o más de las normas de desempeño de la CFI podrían usarse como guía para abordar esos riesgos, además de las leyes del país anfitrión.</p>  |
| <b>4</b><br><b>Sistema de Gestión Ambiental, Social y Plan de Acción de Principios del Ecuador</b> | <p>Para todos los Proyectos de Categoría A y Categoría B, la EPFI requerirá que el cliente desarrolle y/o mantenga un Sistema de Gestión Ambiental y Social (comparable al SARAS, presentado en la Unidad 4).</p>   |
| <b>5</b><br><b>Compromiso de las Partes Interesadas</b>  | <p>Para todos los proyectos de Categoría A y Categoría B, la EPFI requerirá que el cliente demuestre la <b>participación efectiva de las partes interesadas, como un proceso continuo, estructurado y culturalmente apropiado</b>, que incluya a las comunidades afectadas, los trabajadores y, cuando corresponda, otros interesados; se requiere un proceso de consulta y participación informada; la divulgación de los riesgos ambientales o sociales y de los impactos adversos deben ocurrir temprano en el proceso de evaluación, en el idioma local, antes de que comience la construcción del proyecto, y de manera continua.</p>  |

|  |  |
|--|--|
| <b>6</b><br><b>Mecanismo de Quejas</b>                 | <p>Para todos los Proyectos de Categoría A y B, la EPFI requerirá que el cliente, establezca <b>mecanismos efectivos para la atención de quejas</b>, diseñados para el uso de las comunidades afectadas y los trabajadores, según corresponda, que permita recibir y facilitar la resolución de inquietudes y quejas sobre el desempeño ambiental y social del Proyecto. Se requiere que <b>los mecanismos de reclamo se amplíen a los riesgos e impactos del Proyecto</b>, y buscarán resolver las inquietudes de inmediato, <b>utilizando un proceso consultivo comprensible y transparente que sea culturalmente apropiado</b>, fácilmente accesible, sin costo y sin retribución a la parte que originó la queja o inquietud. <b>Los mecanismos de reclamo no deberían impedir acceso a recursos judiciales o administrativos</b>. El cliente informará a las comunidades y trabajadores afectados sobre los mecanismos de quejas durante el proceso de participación de las partes interesadas.</p> |
| <b>7</b><br><b>Revisión independiente</b>              | <p>Para todos los Proyectos de Categoría A y B, un Consultor Ambiental y Social Independiente, llevará a cabo una Revisión Independiente del proceso de Evaluación.</p>  |
| <b>8</b><br><b>Compromisos contractuales</b>           | <p>Para todos los proyectos, donde un cliente no cumple con sus convenios ambientales y sociales, la EPFI trabajará con el cliente en acciones correctivas para que el proyecto vuelva a cumplir. Si el cliente no puede restablecer el cumplimiento dentro de un período de gracia acordado, la EPFI se reserva el derecho de ejercer los recursos, incluido llamar a un evento de incumplimiento, según se considere apropiado.</p>  |
| <b>9</b><br><b>Monitoreo e Informes Independientes</b> | <p>Para todos los Proyectos de Categoría A y B, a fin de evaluar el cumplimiento del Proyecto con los Principios del Ecuador después del Cierre Financiero y durante la vida del préstamo, la EPFI requerirá monitoreo e informes independientes. El monitoreo y la presentación de informes deben ser proporcionados por un Consultor Ambiental y Social Independiente.</p>   |
| <b>10</b><br><b>Informes y transparencia</b>           | <p>Para todos los proyectos de Categoría A y B:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente se asegurará de que, como mínimo, un resumen del ESIA esté accesible y disponible en línea y que incluya un resumen de los riesgos e impactos de los Derechos Humanos y el cambio climático cuando sea relevante.</li> <li>• El cliente informará públicamente, de forma anual, los niveles de emisiones de GEI.</li> <li>• La EPFI alentará al cliente a compartir datos específicos de biodiversidad del proyecto.</li> </ul>  |

<sup>1)</sup> EPFI: Instituciones Financieras de los Principios del Ecuador (EPFI por sus siglas en inglés)

Fuente: (Equator Principles, 2020).