

La situación de la demanda española de Inversión Socialmente Responsable.

A pesar de que los primeros fondos de inversión éticos nacieron en Estados Unidos hace más de 30 años, la comercialización de los primeros productos en España corresponde al final de la década de los 90, por lo que podemos decir que la ISR tiene una vida relativamente corta en nuestro país. Sin embargo según el último informe de Eurosif (2006), el volumen de la inversión española, aún bastante débil comparando con el total europeo, está creciendo exponencialmente. A través del estudio *“Adecuación de Demanda y Oferta en Inversión Socialmente Responsable en España”*, financiado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, la fundación Economistas sin Fronteras realizó en noviembre de 2006 un análisis de la demanda individual de productos ISR en nuestro país, basado en una muestra de 800 personas, del que podemos extraer algunas conclusiones.

En primer lugar, cabe destacar que el nivel de notoriedad entre los ciudadanos es moderado, considerando que sólo un 36% de los interrogados ha oído hablar de la Inversión Socialmente Responsable y sólo el 10,24% de los que la conocen contrataron este tipo de inversión (lo que supone el 3,75% del total de la población). La razón principal para la no contratación de productos ISR es la deficiente información existente (insuficiente y difícil de localizar). La desconfianza en cuanto a la calidad ética de los productos existe, aunque no parece ser una barrera para el crecimiento del mercado. Preguntados sobre sus prioridades (entre beneficios financieros y/o éticos y de responsabilidad social), los inversores españoles revelan no estar tan preocupados por los aspectos más “éticos” de la ISR (8,8% de las respuestas), como por conocer información sobre los comportamientos sociales y medioambientales de las empresas en las que invierten (20,6%). Sin embargo, lo prioritario es obtener una rentabilidad similar a los productos financieros convencionales, para un 40,6% de los encuestados.

En resumen, los principales elementos que llevan a un inversor a elegir un producto financiero ético son una buena rentabilidad financiera, la seguridad de invertir en empresas sostenibles y la recomendación del banco o entidad financiera. La encuesta revela, además, que sería conveniente ampliar la oferta de productos de ahorro socialmente responsable para responder a las expectativas de los consumidores españoles, interesados mayormente en el ahorro.

Otra interesante cuestión analizada es el grado de compromiso de los inversores y potenciales inversores en ISR, respecto al mantenimiento de esa inversión por principios morales, incluso en condiciones financieras adversas (el 52,9% optó por mantener las participaciones mientras las pérdidas fueran moderadas). Además, a pesar de que los inversores españoles parecen decididos a castigar los comportamientos socialmente negativos de las empresas (el 64% los inversores estarían dispuestos incluso a perder rentabilidad con tal de deshacerse de valores no deseados), son, en cierta medida, partidarios del diálogo y del activismo frente a comportamientos socialmente irresponsables de las empresas (el 15,4% de los encuestados estarían dispuestos a emprender medidas de *engagement* o diálogo con las empresas para influir en sus comportamientos de responsabilidad social).

Considerando los criterios de análisis, el estudio destaca que para los inversores particulares españoles los criterios más importantes son los derechos humanos y laborales, mientras que para los fondos ISR en España priman el armamento, tabaco y producción nuclear, siguiendo en gran medida índices de sostenibilidad internacionales.

El análisis llevado a cabo por Economistas sin Fronteras muestra que existe un potencial de crecimiento del número de inversores responsables, tanto entre los particulares como entre las instituciones, y se plantean las siguientes recomendaciones para el crecimiento del volumen de ISR en España: En primer lugar, es preciso incrementar el esfuerzo en comunicación y aumentar la notoriedad en el mercado de este tipo de productos. En el mismo ámbito, el papel de las entidades financieras como asesores es fundamental, comenzando a categorizar sus productos como “ISR” y “no ISR”. En segundo lugar, los productos ISR deben mejorar la transparencia sobre sus resultados éticos al partícipe, así como su calidad ética, antes de que el aumento en la educación del consumidor convierta esta inadaptación en un riesgo. Para impulsar la difusión de los productos éticos es también preciso adaptarlos a las necesidades de los clientes, igual que han de adaptarse los criterios de inversión. La mayoría de usuarios de productos bancarios en nuestro país, individuales e institucionales, tienen un perfil de bajo riesgo en España, por lo que productos como depósitos a plazo y cuentas de ahorro socialmente responsable podrían tener un verdadero éxito comercial. Por último, aún no existe ningún tipo de normalización o iniciativa pública de ISR aparte de las recomendaciones de Inverco, pero los ciudadanos opinan en un 92,5% de los casos que la implicación de la administración pública es fundamental en este ámbito.