



Productos financieros éticos o solidarios

Finanzas con ‘gancho’ solidario

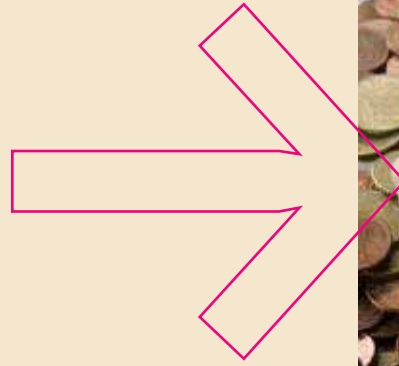
La repercusión de los productos financieros hipotéticamente ‘éticos’ en las actividades solidarias es muy pequeña porque su principal objetivo continúa siendo el logro de jugosas rentabilidades

La revisión en un extracto bancario de los beneficios de un producto financiero y la rúbrica de un formulario para enviar donaciones a una ONG son dos acciones que, en apariencia antagónicas, empiezan a tener cada vez más puntos en común. Así lo atestigua la proliferación de los productos bancarios éticos o solidarios. Sin embargo, y por muy solidarios que se bauticen, el objetivo prioritario para los bancos y cajas que lo ofertan sigue siendo uno nada novedoso: ganar dinero. Por ello, es aconsejable desterrar la idea de que el altruismo ha aterrizado en la banca. La razón: aunque es cierto que contribuyen a ampliar proyectos solidarios, en muchas ocasiones las cantidades que donan son insignificantes.

Atraídos por el efecto ‘solidario’ que envuelve esta nueva fórmula, en el último año ha crecido de manera considerable el número de negocios y productos financieros que tienen en cuenta los criterios éticos y solidarios, principalmente los de ahorro e inversión que más se utilizan.

Basta con abrir una cuenta corriente, gastar dinero con la tarjeta de crédito o suscribir uno de los denominados fondos de inversión éticos para participar en proyectos solidarios como apadrinar a un niño, contribuir a la construcción de un hospital en un país subdesarrollado o colaborar en una campaña de envío de alimentos y medicinas a África.





Los productos éticos que compiten en el mercado

Partiendo de que los productos éticos o solidarios son instrumentos con las mismas características que los habituales fondos de inversión, cuentas corrientes o depósitos, su peculiaridad radica en el toque solidario o ético que la entidad introduce. En algunos casos, invierten sólo en compañías responsables con la sociedad, el medioambiente, la cultura, la educación... En otros casos, estos productos solidarios destacan porque destinan parte de su rentabilidad o de los ingresos por comisiones que reciben al desarrollo de proyectos solidarios.

De esta forma, el abanico de productos éticos que compiten en el mercado va ampliándose. En ellos pueden participar desde los ahorradores más conservadores, que no quieren poner en peligro su dinero, hasta los más osados, que se atreven incluso con la inversión en bolsa. Todos ellos encuentran acomodo en un mercado donde hay cuentas corrientes o depósitos bancarios que ceden parte de los intereses que generan a proyectos sociales desarrollados por ONGs tan conocidas como Unicef, Intermon Oxfam, Cruz Roja, la Asociación Española contra el Cáncer, Ayuda en Acción...

También se han creado planes de ahorro solidarios en los que el ahorrador puede establecer el porcentaje de los intereses que considera oportuno donar al Fondo de Solidaridad que haya creado una entidad para promover iniciativas de apoyo a los más desfavorecidos. Una estrategia que también ha llegado a las tarjetas de crédito,

donde se ha multiplicado la gama de tarjetas que donan un porcentaje de las compras realizadas con ellas a Organizaciones No Gubernamentales o asociaciones benéficas.

Pero es en el plano de la inversión donde más conviene hablar de fondos responsables y planes de pensiones solidarios. Los productos que se insertan en este capítulo destinan, por lo general, parte de las comisiones de gestión que reciben las entidades a proyectos solidarios. Estos fondos (de inversión y pensiones) invierten teniendo en cuenta, además de los cri-

terios financieros tradicionales,

de compromiso social. Estos productos destacan por invertir en empresas que cumplen con exigencias éticas y que, de algún modo, son respetuosas con el medioambiente, cuidan el patrimonio histórico-artístico o promueven iniciativas para mejorar la educación y el bienestar de los más desfavorecidos.

También se ofertan en el mercado seguros, sobre todo de salud, que derivan parte de la prima que paga al cliente (por lo habitual un 0,7%) a colaborar con asociaciones sin ánimo de lucro.



terios financieros tradicionales, criterios éticos de actuación empresarial definidos por la Comisión de Ética que suelen tener establecidas los propios productos.

Además, en muchos casos, los folletos informativos de inversión de cada producto advierten de que el patrimonio nunca se invertirá en empresas relacionadas, por ejemplo, con la fabricación de armamento, de productos peligrosos para el medioambiente o que en su actividad violen criterios éticos

El termómetro de la solidaridad

Pero, ¿hasta dónde llega de verdad la solidaridad de las entidades? Pese al llamativo y atractivo apellidado de "solidarios", lo cierto es que, en muchas ocasiones, las cantidades que destinan las entidades a iniciativas sociales son ínfimas. Así, se puede constatar que, en algunos casos, determinados bancos y cajas sólo donan unos 350 euros anuales a algunas de las ONG mencionadas. La ayuda, por lo tanto, es bastante limitada. →

Es el caso, por ejemplo, de una entidad que dona un 0,5% de los ingresos en concepto de comisión de gestión que recibe al año. Teniendo en cuenta que la comisión global que ingresa la entidad es igual al 1,9% del patrimonio que se tenga invertido, un cliente que deposite 6.000 euros en este producto estará contribuyendo a donar tan sólo 0,57 euros anuales a la ONG con la que colabora el banco. Con esta cantidad, por tanto, poco solidario se puede llegar a ser. Desde el punto de vista del particular, habría que invertir

la entidad, la entidad sólo destinará 355 euros en todo un año a proyectos sociales (es decir, el 0,5% de los ingresos totales recibidos por gestionar el producto). En resumen: la entidad seguirá ganando 70.762 euros por gestionar el fondo de pensiones bautizado como "solidario" y sólo contribuirá a causas benéficas con 355 euros al año.

Del ejemplo se deduce que las entidades no son altruistas cuando ofrecen este tipo de productos. Les introducen un 'gancho' solidario que apenas reduce sus ganancias y puede aumentar su clientela y, por tanto, sus beneficios.

Gastos, intereses y rentabilidades

Más allá de la decepción experimentada después de hacer los cálculos y calibrar la solidaridad de este tipo de instrumentos, lo cierto es que no cabe menospreciar este tipo de iniciativas, muy válidas para contribuir con un pequeño granito de arena al desarrollo social. De hecho, es importante saber que estos productos (cuentas, depósitos, fondos de inversión, de pensiones y seguros) funcionan exactamente igual que los que no cargan a sus espaldas con el apellido de "éticos" o "solidarios". Por lo tanto, entre apostar por una cuenta solidaria u otra tradicional, puede ser una buena opción decantarse por la primera.

Los gastos que aplican los productos solidarios son los mismos que los instrumentos normales: en el caso de las cuentas de ahorro y los depósitos, lo



SÓLO EL 0,5% DEL DINERO INVERTIDO EN FONDOS EN ESPAÑA RECALA EN PRODUCTOS SOCIALMENTE RESPONSABLES

normal es que las entidades no apliquen ningún tipo de comisión.

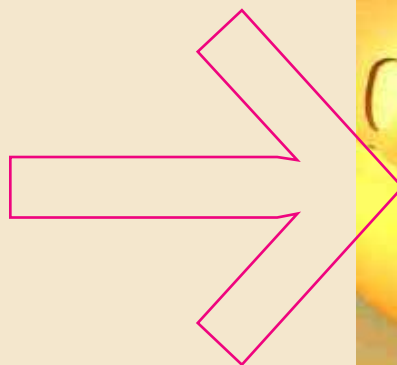
En fondos de inversión y de pensiones, la comisión máxima varía, aunque no podrá sobrepasar el 2,5%.

En cuanto a los intereses, también los productos solidarios son rentables para el ahorrador. En el caso de las cuentas corrientes y los depósitos, en la actualidad se pueden encontrar productos en el mercado que ofrecen intereses desde el 2,5% hasta el 4%, es decir, un rango similar al de otros productos que no tienen carácter solidario. Por tanto, con un depósito solidario en el que se inviertan 10.000 euros durante un año, a un interés del 4% TAE se pueden obtener unas ganancias de 400 euros. Con lo cual, además de estar contribuyendo a una buena causa, el cliente obtendrá una atractiva remuneración.

En el caso de los fondos de inversión éticos o solidarios, las rentabilidades pueden ser aún mayores. Por ejemplo, el fondo Aviva Morley European Socially Responsible acumula una rentabilidad este año superior al 12%, el Lehman Brothers Socially Responsible Investment gana más de un 7% y el JP Global Socially Responsible rinde más de un 6%. En cualquier caso, las rentabilidades que ofrecen estos productos son muy variadas, de manera que, si además de buscar un fin ético, se exige cierta rentabilidad es conveniente analizar su política de inversión. En estos momentos, los fondos más rentables son los que invierten mayor porcentaje de su patrimonio en Bolsa. Algunos fondos éticos y responsables



cantidades astronómicas para sentirse verdaderamente solidario si se contrata un producto de estas características. La cifra contrasta claramente con los ingresos que obtiene la entidad, que siguen siendo elevadísimos. En el caso anterior, teniendo en cuenta que en un fondo de pensiones un banco puede administrar un patrimonio global de más de tres millones de euros (en total 3.743.073 euros en el ejemplo concreto), los ingresos en concepto de comisión de gestión que recibe ascienden a 71.118 euros. De esa can-



de gestoras españolas apenas alcanzan el 2% en rentabilidad, con lo que ni siquiera baten la inflación (situada en el 2,4%).

Pese a las numerosas propuestas y una mayor concienciación de la sociedad actual con los más desfavorecidos, este tipo de inversiones cuentan con pocos adeptos. Según un estudio del Instituto de Innovación Social de la escuela de negocios ESADE, en España sólo el 0,49% del dinero invertido en fondos está depositado en productos socialmente responsables, frente al 33% del Reino Unido.

La banca ética en España

En nuestro país se multiplican los productos éticos pero no sus adeptos, a diferencia de otros países como Bélgica, Holanda o Reino Unido, donde esta 'filosofía' está plenamente arraigada desde hace décadas. En estos mercados, numerosas entidades trabajan para contribuir desde el sistema financiero a un cambio positivo y sostenible de la sociedad. Es el caso

del banco Merkur, en Dinamarca, GLS Oko Bank, en Alemania, el Banco Alternativo Suizo, la Banca Popolare Ética, de Italia o del Triodos Bank, holandés, la única entidad con carácter ético que tiene filial en España. Todas estas entidades invierten y financian, por ejemplo, en empresas de energías renovables, tecnología ambiental, turismo sostenible, agricultura ecológica, etc. Además, todos sus productos incorporan también un cariz solidario. En el caso de la española Triodos Bank, por ejemplo, su Ecodepósito es una imposición a plazo fijo de un año que permite al cliente obtener una rentabilidad del 3,5%. Por cada ecodepósito suscrito, se compromete a plantar un árbol en el Bosque Triodos de Gestión Sostenible.

Créditos para los más necesitados

Una de las iniciativas más extendidas entre los bancos y cajas españoles es la de ofrecer microcréditos. La peculiaridad de estos productos es que son pequeños créditos que aplican intereses bastante más bajos que los tradicionales créditos al consumo, dirigidos principalmente a personas con pocos recursos que desean poner en marcha un negocio y que, al carecer de aval, quedan excluidos del sistema financiero habitual. De ahí que, en muchos casos, la entidad solicite algún tipo de papel o proyecto que demuestre que el crédito va a utilizarse para levantar una pequeña empresa. Por lo general, las entidades no plantean muchas exigencias en lo que respecta al nivel de ingresos de sus solicitantes. En la actualidad, casi todas las cajas de ahorros los comercializan, principalmente, como parte de su obra social. +



Claves a tener en cuenta al contratar un producto financiero "solidario"

Conocido el funcionamiento de los productos financieros éticos y solidarios, los interesados deben, sobre todo, tener en cuenta los siguientes aspectos:

El cliente debe saber que no toda la rentabilidad que genere su capital se destinará a desarrollo social.

Leer bien en el folleto informativo o contrato en qué consiste realmente la donación que se compromete a realizar la entidad: si destina parte de las comisiones, intereses o rentabilidad.

En algunos casos, los productos solidarios ceden parte de los intereses que ofrece el producto, con lo que el cliente debe saber que realmente sus ganancias serán menores. Por ejemplo, si un depósito solidario ofrece un interés del 3% TAE anual y la entidad se compromete a destinar la mitad de esa remuneración a proyectos solidarios, el cliente únicamente recibirá intereses equivalentes al 1,5% TAE.

Cuidado con las comisiones: las comisiones deben ser iguales a las de un producto sin objetivo solidario. No obstante, en ocasiones las entidades pueden intentar compensar su donación con más costes. Un fondo con comisiones que rondan o superen el 2% será caro.

