



Vontobel

Wealth Management

# Con ESG, activar cambios positivos



## 2 Índice

**05**  
**Introducción**

**08**  
**Parte 1:**  
**Las lagunas**  
**de conocimiento**

**15**  
**Parte 2:**  
**Lo que quieren los**  
**inversionistas**  
**en este momento**

**20**  
**Parte 3:**  
**Hacia un mundo ESG**

**27**  
**Conclusiones**

**28**  
**Acerca de la**  
**investigación**

 Vontobel utiliza únicamente papel reciclado para imprimir. Para producir papel reciclado se consume 1.5 veces menos cantidad de energía y 2.5 veces menos de agua que para producir papel a partir de fibra fresca. Además, el papel reciclado reduce las emisiones de gases de efecto invernadero en más de un 20%. Compensamos el resto de las emisiones con diversos proyectos de CO<sub>2</sub> en todo el mundo.

Más información en:  
[vontobel.com/sustainability](https://vontobel.com/sustainability)



Estimados lectores:

Desde los años noventa Vontobel apuesta por actuar e invertir a largo plazo con un enfoque orientado hacia el valor.

Entretanto, de la labor pionera sostenible de algunas empresas, ha surgido una «industria ESG» propia. La abreviatura ESG (del inglés «Environmental, Social and Governance») se refiere a la aplicación de criterios medioambientales, sociales y de gobernanza empresarial con el objetivo de evaluar a las empresas o países en función de su aporte a la sostenibilidad.

Hasta ahora, la demanda para estas oportunidades de inversión provenía principalmente de inversionistas profesionales e institucionales. Ello parece deberse a que cuentan con un mayor conocimiento con respecto a qué implica el «ESG» y a cómo se puede sacar provecho de este tipo de inversiones. La mayoría de los inversionistas privados todavía son bastante cautelosos con respecto a invertir de manera sostenible. Como muestra nuestro estudio «El poder de la gente», esto no se debe a una falta de convicción. Cada vez más inversionistas sienten la necesidad de invertir con la certeza de que están contribuyendo de forma positiva a los ámbitos medioambiental y social, y con una mayor transparencia con respecto a qué es lo que se financia con su dinero. El motivo principal es, más bien, la falta de información acerca de qué implica en la práctica un enfoque ESG y qué puede lograr.

Incluso la Unión Europea ha reconocido que los particulares, desde el pequeño inversionista a las grandes sociedades de inversión, desempeñan un papel decisivo a la hora de alcanzar objetivos sociales significativos. Mediante diversas medidas, pretende ofrecer incentivos para que, entre otras cosas, aumenten las inversiones en tecnologías innovadoras y respetuosas con el clima. Estas medidas cambiarán también la manera en que las entidades financieras brindan asesoramiento. Como inversionista, a usted se le preguntará si desea tener en cuenta criterios ESG en su cartera y en qué medida desea hacerlo. Esto permitirá presentarle una propuesta en función de sus necesidades en cuanto a sostenibilidad.

Invertir de manera sostenible a partir de un enfoque ESG supone un esfuerzo extra. Se prepara y se transmite información adicional que luego es procesada por el inversionista. Creemos que es un cambio que vale la pena. Las inversiones sostenibles no solo son beneficiosas para usted como individuo, sino para la sociedad en su conjunto: permiten reducir riesgos en los ámbitos medioambiental, social y en la gobernanza empresarial, y pueden tener efectos ecológicos y sociales positivos.

Nos complace poder ofrecerle en este estudio un breve resumen sobre los aspectos de la inversión sostenible que más les interesan a los inversionistas. Y, al mismo tiempo, proporcionarle una base informativa para que usted pueda encontrar el enfoque más adecuado.

Le deseo una interesante lectura.

**Lars Kalbreier**

Chief Investment Officer, Bank Vontobel AG, Wealth Management



# Introducción

La inversión socialmente responsable ha dejado de ser un nicho aislado. Están aumentando las exigencias para que se tengan en cuenta factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial (ESG, por sus siglas en inglés) en los procesos y en la toma de decisiones de inversión. Los Principios para la inversión responsable, respaldados por la ONU y establecidos hace ya más de una década, constituyen hoy por hoy un proyecto internacional pujante con más de 2'300 miembros que, en conjunto, poseen activos gestionados por valor de 85 billones de USD<sup>1</sup>.

Sin embargo, pese a que los inversionistas profesionales e institucionales están adoptando las inversiones ESG, el número de ahorradores minoristas que se decanta por estas inversiones sigue siendo relativamente bajo, si bien a muchos de ellos les entusiasma la idea de que «les vaya bien haciendo el bien». Además, los intermediarios financieros tales como gestores patrimoniales, bancos y asesores financieros independientes han mostrado una actitud de poco interés hacia las inversiones ESG.

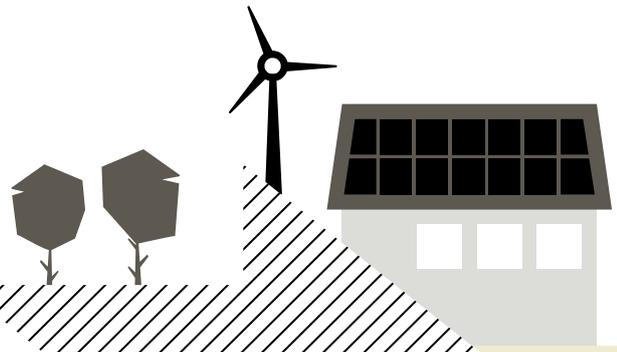
La presente investigación se propone analizar los motivos por los que, en una época de creciente compromiso con los temas ESG, desde el movimiento #metoo a la lucha contra el cambio climático, los índices de participación en estrategias de inversión responsable siguen creciendo muy lentamente entre los inversionistas privados. ¿Cómo pueden aprovechar los ahorradores e inversionistas el poder que encierran sus decisiones financieras para promover acciones constructivas en relación con los temas que más les preocupan?

Según nuestra encuesta a más de 4'600 consumidores en 14 mercados diferentes, el problema es que los ahorradores e inversionistas individuales se sienten poco informados sobre las implicaciones prácticas de un enfoque ESG. Una gran parte de ellos no comprende bien lo que se puede hacer. Muchos se sienten decepcionados por la falta de información y apoyo en relación con los aspectos ESG por parte de los intermediarios y del propio sector de servicios financieros.

Hoy por hoy, solucionar este problema debe ser una prioridad. Esta investigación muestra no solo que los ahorradores e inversionistas necesitan disponer con urgencia de información más amplia y rigurosa sobre inversiones ESG, sino también que los proveedores e intermediarios que se la ofrezcan se verán recompensados. Asimismo, quienes no sean capaces de afrontar este desafío corren el riesgo de perder a sus clientes.

<sup>1</sup> Fuente: unpri.org

# Con ESG, activar cambios positivos



La falta de conocimientos sobre ESG es excesiva en el presente ...

**59%**

de los encuestados no saben siquiera que es posible adoptar un enfoque ESG al ahorrar e invertir

**47%**

se quejan de que sus intermediarios no les brindan suficiente información sobre ESG

**49%**

se sienten decepcionados por la falta de apoyo y asesoramiento de sus intermediarios con respecto a ESG

... por lo que, de momento, ESG sigue siendo una actividad minoritaria ...

Un **29%**

ha tomado decisiones de ahorro e inversión de acuerdo con principios ESG

Los enfoques ESG representan un **31%** del patrimonio de quienes han hecho asignaciones

Un **17%**

ha recibido una propuesta de su intermediario con respecto a una oportunidad ESG



... pero hay más gente que nunca que desea optar por un enfoque ESG ...



El **73%**  
cree que las empresas tienen el deber de comportarse de una manera más ética



El **65%**  
considera que los negocios éticos generan una mayor rentabilidad de las inversiones

Un **47%**  
de una cartera hipotética de 100'000 USD es el importe que los encuestados dicen que invertirían de acuerdo con principios ESG



... y están buscando intermediarios que les brinden apoyo con respecto a ESG

El **39%**  
de los encuestados

afirman que el asesoramiento de un intermediario sobre oportunidades ESG tendría una influencia decisiva en su comportamiento

El **46%**  
de los encuestados

tenderían a elegir un intermediario que pueda respaldar sus metas ESG

El **45%**  
de los encuestados

cambiarían determinados ahorros e inversiones si su dinero estuviese asignado a actividades que desaprueban

# Parte 1: Las lagunas de conocimiento



La presente investigación ha puesto de manifiesto que existen profundas lagunas de conocimiento por lo que respecta a las inversiones ESG. Más de la mitad de nuestra muestra (59%) afirma no haber oído nunca hablar sobre un enfoque ESG para ahorrar e invertir. Entre los encuestados con un patrimonio disponible inferior a 100'000 USD, este porcentaje aumenta al 61%. El grupo más adinerado tiene más conocimientos, pero un porcentaje considerable (33%) nunca ha oído hablar de las inversiones ESG, mientras que un 35% admite conocer muy poco al respecto.

También es importante destacar que el panorama sobre la adopción de ESG varía considerablemente de país en país, sin que resulte fácil predecir un patrón. En Noruega y el Reino Unido, dos países que se suelen considerar a la vanguardia de la inversión socialmente responsable, es menos probable que en ninguna otra parte que los encuestados afirmen haber invertido siguiendo un enfoque ESG.

Este dato refleja el nivel de conocimientos. En el Reino Unido y Noruega, es mucho más probable que los encuestados afirmen no saber nada sobre inversiones ESG: un 61% y un 75%, respectivamente, nunca han oído hablar

del tema. Este número baja a apenas un 46% en Brasil, un 47% en Italia y un 52% en los Países Bajos, los tres países con el mayor nivel de adopción de las inversiones ESG.

**¿Por qué existen estas lagunas de conocimiento?**

Uno de los problemas puede ser el idioma, sostiene Erich Stadlberger, director general del departamento de banca privada y gestión de activos de Oberbank en Austria, porque en la actualidad existen demasiados términos confusos en el mercado. «Sostenibilidad» es una palabra con la que la gente está más familiarizada», comenta Erich. «ESG» es un término utilizado por expertos que, sin embargo, en la calle muy pocas personas conocen».

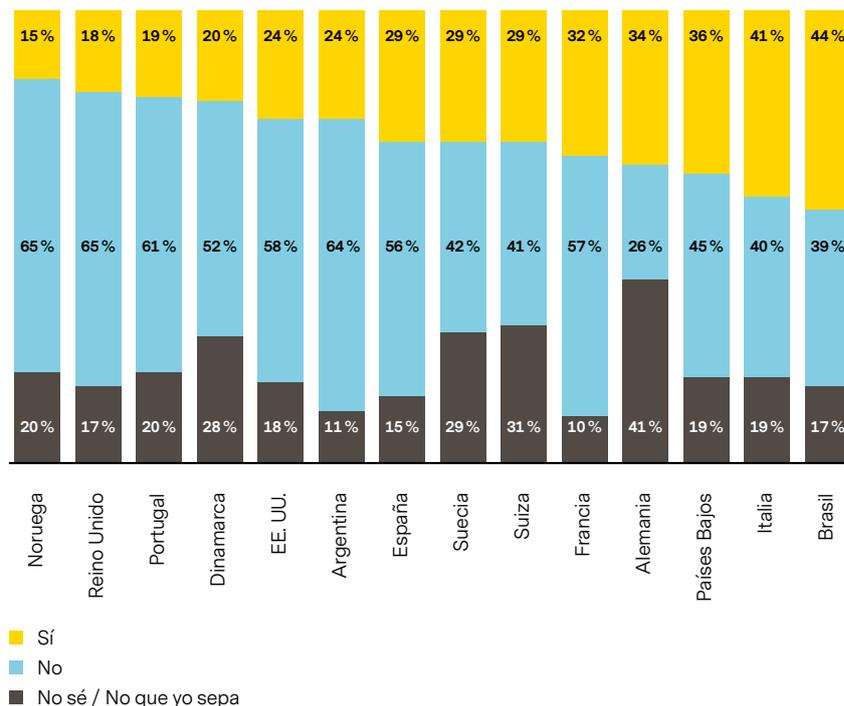


**65%**

**de los consumidores en Noruega y el Reino Unido no saben nada sobre inversiones ESG**

**Gráfico 1: La visión regional**

Inversiones asignadas a ESG



# 10 Parte 1: Las lagunas de conocimiento

## ¿Cuáles son los enfoques ESG disponibles hoy en día?

En la actualidad existe una gran variedad de términos confusos sobre ESG. Para evitar la confusión, hemos definido seis categorías que usamos en Vontobel para describir las inversiones ESG.

### DEFINICIÓN

### EJEMPLO Y CONSECUENCIAS

#### ■ Exclusión

Se excluye a empresas o sectores controvertidos, ya sea en función de convicciones o de leyes internacionales, lo que también se conoce como «selección basada en normas» (en inglés, «norms-based screening»). Suele reducir el universo de inversión al comienzo del proceso de inversión al excluir empresas con una baja puntuación ESG.

La cartera excluye a empresas centradas en ámbitos como el armamentista o las industrias extractivas a fin de adaptar las inversiones a las convicciones del cliente. El resultado es una cartera de empresas que cumplen con los estándares mínimos de ESG pero con ponderaciones determinadas por otros factores.

#### ■ Lo mejor de cada sector

Solo se invierte en empresas con un rendimiento ESG excelente en comparación con otras del mismo sector, por lo general llevando a cabo una selección de las mejores como primer paso del proceso de inversión y, a menudo, a partir de información proveniente de una base de datos externa.

Cartera que invierte en empresas con las mejores puntuaciones ESG de su sector, en vez de en otras con calificaciones moderadas y otras características atractivas. El resultado es una cartera con un error de seguimiento adicional debido a la exclusión de empresas individuales. Se debe tener en cuenta que este enfoque no excluye sectores completos, por ej., los combustibles fósiles.

#### ■ Integración

Incluye los aspectos ESG como un elemento plenamente integrado en un proceso de inversión en el que se combinan las puntuaciones ESG con otros factores para sustentar la toma de decisiones de inversión, a menudo empleando una metodología ESG propia.

La cartera invierte en empresas con la mejor combinación de ESG y otras características. No limita el universo de inversión, pero es difícil de aplicar, ya que requiere un proceso de inversión diseñado a tal efecto y personal de gestión de carteras capaz de llevar adelante un enfoque ESG junto a otras clases de análisis de inversión.

#### ■ Inversiones temáticas

La inversión se centra en oportunidades relativas a un único tema o megatendencia.

La cartera invierte en empresas que podrían beneficiarse de una megatendencia disruptiva, como por ejemplo la transición hacia una energía más limpia. El resultado es una cartera concentrada que debería rendir bien cuando la tendencia evoluciona conforme a lo previsto.

#### ■ Inversiones de impacto

Se invierte en actividades con una posible repercusión ambiental o social.

La cartera se centra en uno o más ámbitos, tales como micro-finanzas, infraestructuras para la producción de energías renovables o desarrollo agrícola para «hacer el bien». El objetivo principal es hacer el bien, antes que el rendimiento de la inversión.

#### ■ Compromiso

Los inversionistas aspiran a influir en la dirección de la empresa para mejorar las prácticas empresariales.

Existen muchos niveles de compromiso, desde el voto por representación hasta el compromiso público que demuestran algunos fondos activistas destacados. Se puede poner en práctica junto a otros de los enfoques mencionados de inversión de capital.

Además, son muy pocos los intermediarios que están contribuyendo a que los términos se comprendan. A casi la mitad de los encuestados (47%) le gustaría recibir más información sobre ESG por parte de sus intermediarios y únicamente un 19% ha hablado alguna vez sobre enfoques ESG con ellos, mientras que a solo un 17% se le han ofrecido oportunidades para ahorrar o invertir de esta manera. Incluso entre los encuestados con un patrimonio disponible superior a 100'000 USD, las cifras apenas son más altas.

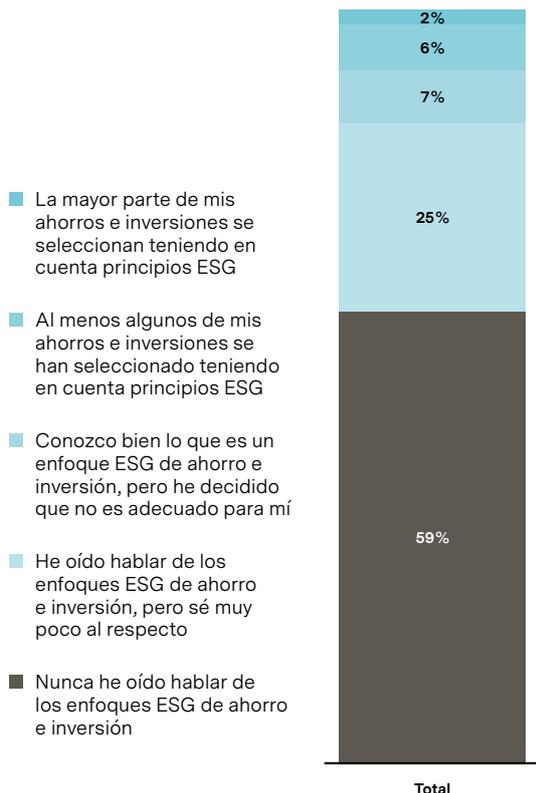
Thomas Trsan, especialista en ESG e inversiones de impacto de Vontobel Wealth Management, destaca que la percepción de los clientes está cambiando. «Los clientes privados todavía se centran sobre todo en el rendimiento financiero, pero notamos que cada vez son más los que quieren que sus carteras se basen también en sus valores», comenta Thomas. «Y el número no hará más que aumentar, en especial si tenemos en cuenta que las redes sociales están fomentando este tipo de enfoques».

Philipp Achenbach, un experto en ESG del asesor de inversión alemán TauRes, afirma que la situación es decepcionante. «Los intermediarios que hablan sobre inversión sostenible tienen una imagen más positiva», explica. «Me gustaría que los intermediarios entiendan que, desde el punto de vista estratégico, tiene sentido darle la oportunidad al cliente de actuar dentro del ámbito de sus convicciones éticas y morales, incluso si los intermediarios no tienen convicciones profundas propias».

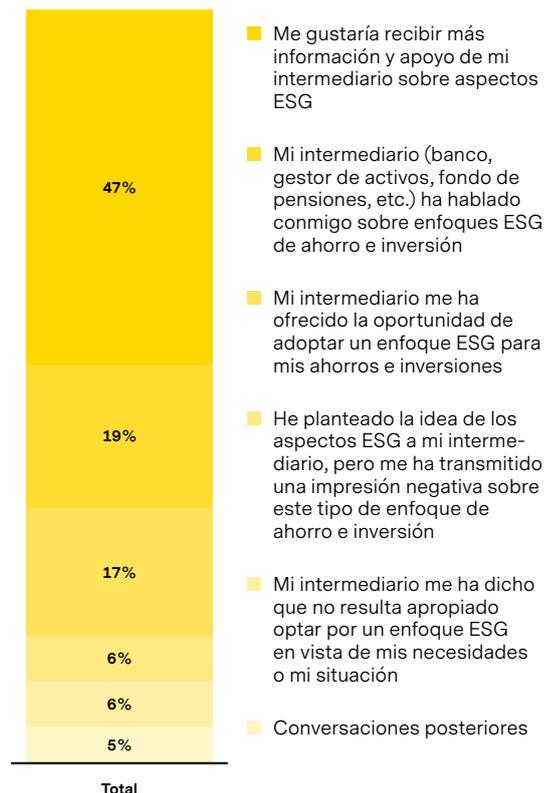
**Gráfico 2: Se necesita un mayor apoyo**

Toma de decisiones financieras

Invertir con objetivos ESG



Nivel de progresión al invertir con objetivos ESG



# 12 Parte 1: Las lagunas de conocimiento

## Cómo pueden ayudar los intermediarios

Hoy en día, relativamente pocas personas reciben ayuda profesional a la hora de tomar decisiones financieras. Más de la mitad de los encuestados (55%) afirman tomar sus propias decisiones. Incluso entre los inversionistas más ricos, la cifra es del 47%. Actualmente, solo un 18% de los encuestados con un patrimonio disponible superior a 100'000 USD tiene contratado a un asesor de apoyo, si bien un 20% más ha contratado a un asesor para que les gestione la mayor parte de su dinero.

Por consiguiente, los intermediarios deberán encontrar maneras de eliminar los obstáculos que impiden que haya más personas que accedan a información sobre inversiones ESG. La tecnología, por ejemplo, podría desempeñar un papel importante: una de las posibilidades es aprovechar el número creciente de aplicaciones que reúnen a inversionistas en función de sus convicciones éticas y sus necesidades financieras, y recomendar soluciones estandarizadas de menor costo.

De hecho, actualmente los intermediarios tienen la gran oportunidad de utilizar sus conocimientos sobre ESG para atraer y captar nuevos clientes. Esta encuesta muestra una demanda importante de información adicional sobre enfoques ESG (un 64% de todos los encuestados quieren recibir más información), así como la frustración generalizada debido a la incapacidad de los intermediarios para satisfacer esta necesidad. Prácticamente la mitad de los encuestados (49%) afirma que los intermediarios están atendiendo mal a los clientes en este aspecto, mientras que un 35% se queja de que su interés en invertir de esta manera se ve obstaculizado por las limitaciones de los intermediarios para ayudar.

## Gráfico 3: Las lagunas en materia de asesoramiento

Toma de decisiones financieras



# 69%

de los clientes más adinerados desean obtener más información

Los intermediarios y los países proveedores de productos donde los conocimientos al respecto son escasos tienen una oportunidad especial. En el Reino Unido, dos tercios de los encuestados (66%) afirman que actualmente no están recibiendo suficiente información sobre enfoques ESG de inversión, en comparación con solo el 57% en los Países Bajos. En Noruega, solamente el 7% de los encuestados sostiene que sus intermediarios han hablado con ellos sobre temas ESG, en comparación con un 16% en Brasil y un 23% en Italia.

Los intermediarios deberían tener en cuenta que los clientes más adinerados son los que se sienten más frustrados: un 69% desea obtener más información, un 60% cree que los intermediarios están demostrando su incapacidad y a un 48% ese fracaso le impide invertir de esta manera. Los ahorradores con un patrimonio disponible superior a 100'000 USD muestran un gran interés en incorporar los aspectos ESG, pero no obtienen el apoyo ni el asesoramiento que necesitan para proceder con confianza.

**Crear un servicio ESG preparado para el futuro**

Los especialistas en aspectos ESG sostienen que los intermediarios que no logren hacer partícipes a sus clientes en estos temas se arriesgan a perderlos en el futuro. «Constatamos que en la próxima generación de clientes está aumentando la demanda (de asesoramiento sobre enfoques ESG de inversión)», advierte Cléo Fitzsimons, responsable de la gestión de inversiones en Cazenove Capital, en el Reino Unido.

Existe un reconocimiento cada vez mayor de que las inversiones que tienen en cuenta los criterios ESG evolucionarán de manera natural a medida que se transfieran los patrimonios. Carlos Garay, responsable de ESG en Sabadell Urquijo Gestión, en España, comenta lo siguiente: «Estamos teniendo reuniones con clientes de 60 y 70 años de edad que han comenzado a traer a sus hijos a las reuniones. Dentro de 10 años, dirigirán estas reuniones sus hijos, y no cabe duda de que se centran mucho más en este tipo de inversiones».

La presente investigación respalda esta opinión. Los encuestados de entre 18 y 34 años tienen el doble de probabilidades de haber invertido de acuerdo a sus valores ESG (38%) que los mayores de 50 (19%). Además, las personas con hijos son más propensas a convertirse en inversionistas ESG: un 37% ya ha hecho una asignación a inversiones ESG, frente a un 25% entre quienes no tienen hijos.

Por lo tanto, para lograr una transición satisfactoria de una generación a otra, es necesario que los intermediarios aborden los temas ESG.



**38%**

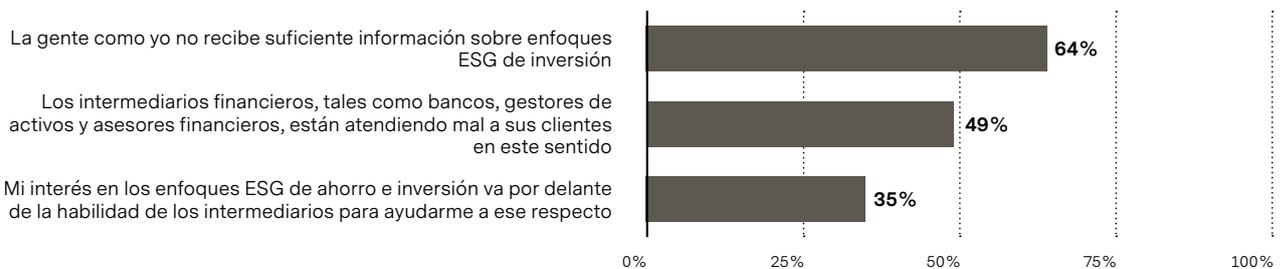
de los inversionistas jóvenes (18–34 años) han invertido de acuerdo con sus valores ESG



**19%**

de los inversionistas de mayor edad (más de 50) han tenido en cuenta los valores ESG a la hora de invertir

**Gráfico 4: ¿Una oportunidad para los intermediarios?**



# 14 Parte 1: Las lagunas de conocimiento

Sin embargo, ante la falta de información y de un mayor apoyo a los clientes, el peligro es que la tasa de adopción de criterios ESG siga siendo baja. Por ahora, las inversiones ESG continúan siendo una actividad minoritaria: solo un 29% de los encuestados ha asignado una parte de sus ahorros e inversiones a enfoques ESG.

Esta cifra es más alta dentro de ciertos grupos. La adopción entre los encuestados con estudios superiores (35%) se ubica por encima de la de los que abandonan sus estudios (15%), mientras que es más probable que los hombres (32%) hayan invertido que en el caso de las mujeres (26%). También resulta llamativo que un 43% de quienes disponen de más de 100'000 USD en activos invertibles tenga asignaciones a inversiones ESG, frente a apenas un 27% entre los encuestados menos adinerados.

Incluso entre los grupos de los que cabría esperar la integración de criterios ESG, las tasas de inversión siguen siendo bajas. Además, los ahorradores e inversionistas que han asignado dinero a inversiones ESG están limitando su exposición. Los encuestados con inversiones ESG han destinado en promedio un 31% de sus carteras a estos enfoques, una cifra que aumenta al 40% entre los más adinerados.

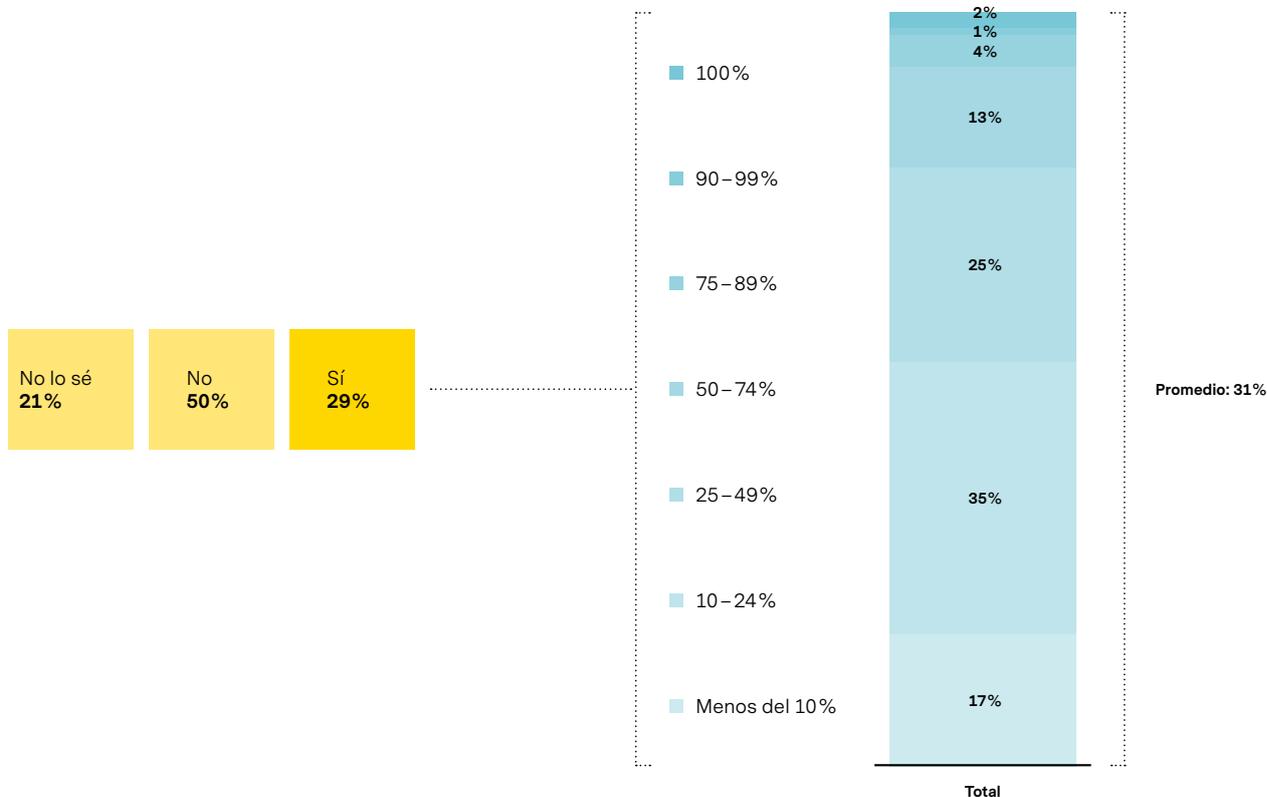
Los consumidores con inversiones ESG destinan en promedio un

# 31%

de sus carteras a estos enfoques

**Gráfico 5: Las asignaciones a ESG siguen siendo bajas**

Proporción de inversiones asignadas a ESG



# Parte 2: Lo que quieren los inversionistas en este momento



## 16 Parte 2: Lo que quieren los inversionistas en este momento



# 73%

**de los consumidores creen que muy pocas empresas se toman en serio su responsabilidad social**

A pesar de la falta de conocimiento sobre las inversiones ESG y de la escasa incorporación de estos criterios, está claro que existe una gran preocupación en la sociedad en torno a una amplia variedad de temas sociales, políticos y ambientales. Tres cuartas partes de los encuestados (75%) en esta investigación temen que sus hijos y nietos tengan que vivir en un mundo más peligroso y hostil que el que ellos conocen. El 74% no cree que estemos haciendo lo suficiente para abordar el cambio climático, mientras que un 71% afirma lo mismo con respecto a la desigualdad. Los encuestados más adinerados son igual de propensos (en ocasiones, más todavía) a compartir estas opiniones. Todos los grupos de edad concuerdan.

El director de inteligencia de mercados de uno de los principales bancos privados de Italia considera que los intermediarios y los proveedores de productos deben crear servicios para clientes que reflejen estas actitudes. Su banco ha desarrollado un nuevo modelo de análisis que posibilita que los asesores detecten y alineen mejor las preocupaciones del cliente con determinados fondos ESG. «Nuestro objetivo no es solo ofrecer una mayor exposición al universo ESG, sino establecer relaciones con los individuos que reflejen su sensibilidad con respecto a determinados conceptos de inversión socialmente responsable», explica este especialista.

La realidad es que mucha gente está comenzando a cambiar sus comportamientos financieros a fin de poder reflejar estas convicciones. Un 47% de los encuestados afirma que ha comenzado a tener en cuenta aspectos ambientales o sociales a la hora de comprar alimentos y otros productos. En algunos países como Italia, Países Bajos, España, Suiza, Argentina y Brasil, más de la mitad de los encuestados hacen sus compras de esta manera.

Los futuros ahorradores e inversionistas son especialmente conscientes. Al ser interrogados sobre una serie de posibles comportamientos, desde usar automóviles eléctricos y energías sostenibles a incorporarse a grupos activistas, un 75% de los encuestados de entre 18 y 34

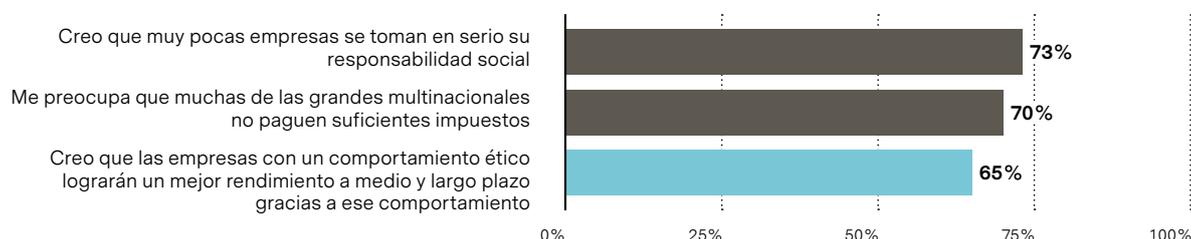
años se había decantado por al menos uno, frente a solo un 66% entre los mayores de 50 años. Es incluso menos probable la ausencia de un compromiso similar por parte de las personas con un nivel de educación mayor y los inversionistas más adinerados. En estos grupos, el 75% y el 81%, respectivamente, ha adoptado como mínimo uno de estos comportamientos.

En otras palabras, el apoyo para pasar a la acción en temas ESG ya es alto y es probable que vaya a más en el futuro. También es importante el hecho de que los encuestados están comenzando a establecer una conexión entre estos temas y las empresas en las que podrían invertir. Existe la determinación de exigirles a estas empresas que rindan cuentas: casi tres cuartas partes (73%) creen que muy pocas empresas se toman lo suficientemente en serio sus responsabilidades sociales, mientras que un 70% cree que las multinacionales no pagan suficientes impuestos.

Resulta significativo que casi dos tercios de los encuestados (65%) creen que las empresas con un comportamiento ético lograrán un mejor rendimiento. Las personas más adineradas (70%) y con un nivel educativo mayor (69%) son aún más propensas a compartir esta opinión.

Estas actitudes se reflejan directamente en las opiniones de los encuestados sobre los motivos por los que podrían optar por replantearse sus ahorros e inversiones a la luz de criterios ESG. Una tercera parte de los encuestados (33%) ya considera que ignorar los temas ESG durante el proceso de inversión podría generar un rendimiento inferior a largo plazo, una cifra que aumenta al 41% entre los inversionistas más adinerados.

**Gráfico 6: Relacionar los criterios ESG con los comportamientos corporativos**

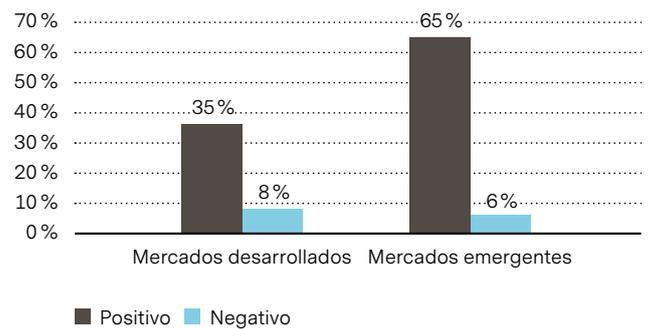


### El valor añadido de los aspectos ESG

Entre 1990 y 2000, los inversionistas creían que incluir factores ESG en las decisiones de inversión supondría renunciar al rendimiento. Esta forma de pensar ya ha pasado de moda. Hay indicios que apuntan a que las inversiones ESG pueden mejorar la rentabilidad, en parte debido a la selección de empresas mejor administradas, y en parte porque se evitan riesgos vinculados a acontecimientos específicos. Una metarrevisión exhaustiva de más de 2'000 estudios académicos sobre el efecto de la incorporación de factores ESG en las inversiones encontró pruebas contundentes de que los aspectos ESG mejoran el perfil de riesgo/rentabilidad de las inversiones. Los estudios que detectaron una repercusión positiva para las inversiones en mercados emergentes fueron once veces más que los que detectaron un impacto negativo, mientras que el efecto para los mercados desarrollados fue similar pero menos pronunciado.

### Análisis de 2'000 estudios académicos: ¿la incorporación de factores ESG ha tenido un impacto positivo o negativo en el riesgo y la rentabilidad?

% de estudios



Fuente: ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2,000 empirical studies (Friede, Busch and Bassen, December 2015)

### ¿Cómo añaden valor los criterios ESG?

Los 2'000 estudios mencionados anteriormente tuvieron en cuenta muchos aspectos ESG, pero existen tres maneras fundamentales en las que los criterios ESG mejoran los resultados de las inversiones:

1.

#### Aumentan la rentabilidad<sup>1</sup>

El índice MSCI World Socially Responsible ha superado al índice MSCI World en unos 15 puntos porcentuales a lo largo de 10 años.

2.

#### Reducen la volatilidad<sup>2</sup>

En casi la totalidad de las categorías, los fondos de capital con 5 globos Morningstar (alta calificación ESG) son considerablemente menos volátiles que aquellos con solo un globo (baja calificación ESG).

3.

#### Complementan la investigación tradicional<sup>3</sup>

Incorporar factores ESG a los enfoques de investigación tradicionales mejora significativamente la rentabilidad ajustada al riesgo en hasta un 50%.



Las rentabilidades pasadas no constituyen un indicador fiable de rendimientos actuales o futuros.

<sup>1</sup> Análisis de Vontobel Asset Management a 31 de diciembre de 2017

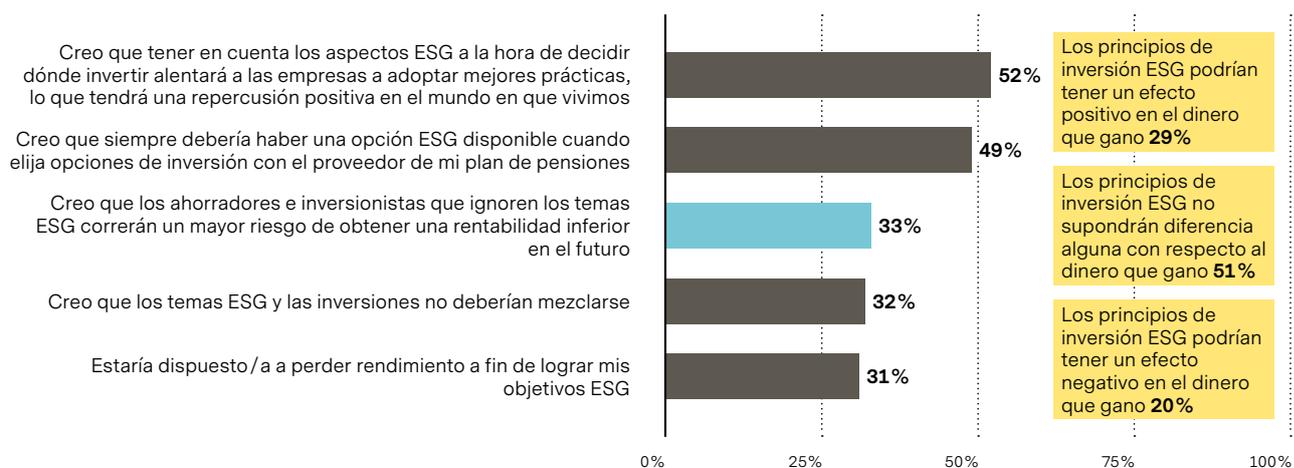
<sup>2</sup> Las categorías hacen referencia a características de las empresas, tales como su nivel de capitalización (grande, pequeña y mediana). Análisis de Morningstar, a 16 de marzo de 2017  
Fuente: morningstar.com

<sup>3</sup> Fuente: Bank of America Merrill Lynch, a 20 de mayo de 2018  
Período 2005–2017, renta variable estadounidense, universo de inversión de BoAML

## 18 Parte 2: Lo que quieren los inversionistas en este momento

Al mismo tiempo, más de la mitad de los encuestados (52%) cree que los inversionistas ESG podrían convencer a las empresas para que mejoren sus comportamientos, una cifra que aumenta al 67% entre las personas adineradas. Carlos Garay, del Banco Sabadell, ferviente partidario de hablar con los clientes sobre cómo quieren usar su poder como inversionistas, afirma que esta circunstancia debería ser un factor importante a la hora de impulsar las asignaciones a inversiones ESG. «En especial nos centramos en la G de ESG, y en concreto en el compromiso que implica», comenta Carlos. «Lo que suelen querer nuestros clientes es que tratemos de cambiar estas empresas desde dentro».

**Gráfico 7: Gravitando hacia los criterios ESG ... con ciertos temores**



Sin embargo, ante la convicción de los encuestados sobre la importancia de los temas ESG y sobre su capacidad de acción con respecto a decisiones y comportamientos financieros, ¿por qué no son más quienes los llevan a la práctica?

Thomas Trsan, de Vontobel, cree que la buena noticia es que están mejorando las opciones: «El universo de inversión se está ampliando. Ahora tenemos más opciones que en el pasado, una mayor cobertura y más análisis ESG por parte de los proveedores de investigación, un ámbito en el que cada vez hay más competencia».

De todos modos, las lagunas de conocimiento podrían ser el factor más importante por lo que respecta a la escasa incorporación. Más de la mitad de los encuestados en esta investigación (55%) afirma que simplemente no se habían dado cuenta de que existía la posibilidad de optar por un enfoque ESG. Incluso entre los inversionistas más adinerados, que cuentan con mayores conocimientos, el 47% lo menciona como la razón por la que no han invertido conforme a principios ESG.

Sin embargo, las concepciones erróneas parecen ser comunes incluso entre quienes están más comprometidos con los enfoques ESG. Por ejemplo, a un 40% le preocupa el costo adicional al invertir de esta manera, mientras que el 21% piensa que podría peligrar el rendimiento. Resulta

sorprendente el hecho de que esta cifra aumente al 41% entre las personas encuestadas que disponen de una cantidad igual o superior a 100'000 USD para invertir.

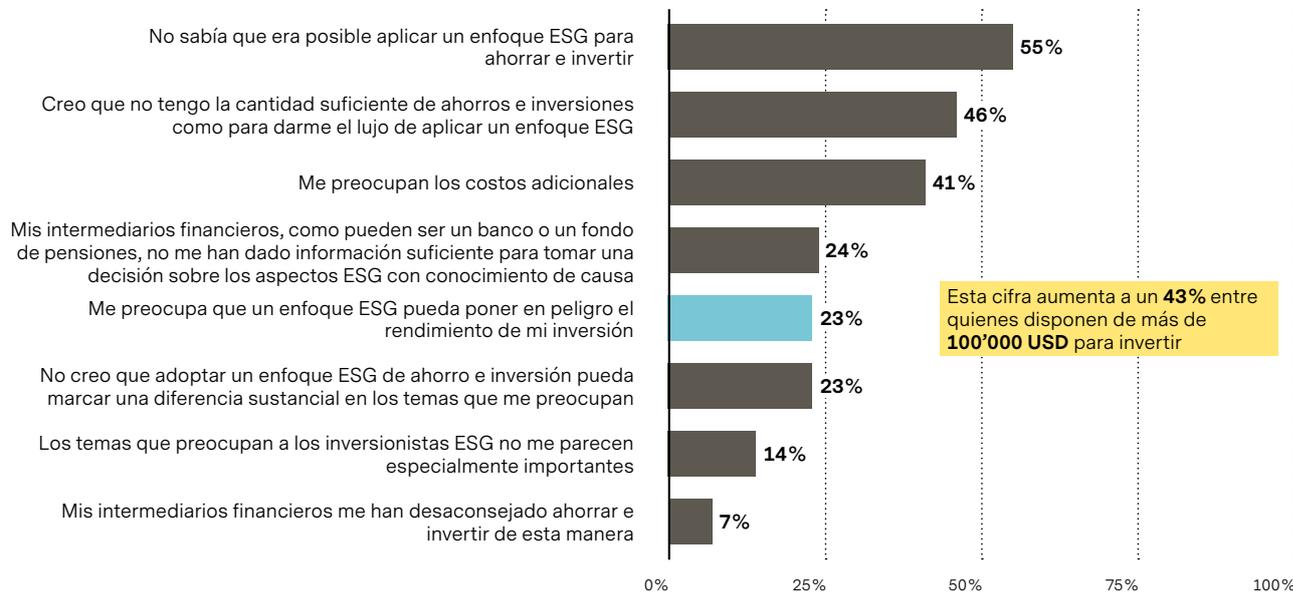
De hecho, los especialistas en inversiones ESG alegan que el argumento del rendimiento no es válido. «Puedo demostrarle que, con un mandato sostenible, se puede lograr el mismo rendimiento basado en el mercado que con un mandato sin ESG, pero con un riesgo inferior», sostiene Thomas Trsan, de Vontobel.

No obstante, hay un grupo numeroso de personas que, al parecer, creen que los criterios ESG a la hora de invertir son un enfoque que «no estaría mal tener», un enfoque que se puede considerar después de haber cubierto lo básico. Prácticamente la mitad de los encuestados (48%) cree que aún no tiene la cantidad suficiente de ahorros e inversiones como para «darse el lujo de aplicar un enfoque ESG».

Según Carlos Garay, del Sabadell, los intermediarios y los proveedores de productos deben esforzarse más para cambiar estas actitudes: «Los aspectos ESG son la base: son algo cotidiano, tanto si estás oyendo anuncios en el supermercado sobre los productos que contienen aceite de palma, como si tus hijos están en la guardería plantando árboles. Es una idea establecida que ha llegado para quedarse».

**Gráfico 8: Por qué sigue siendo baja la conversión hacia ahorros e inversiones ESG**

Razones para no asignar ahorros e inversiones a enfoques ESG



# Parte 3: Hacia un mundo ESG



¿Qué hace falta para convencer a más ahorradores e inversionistas de que adopten un enfoque ESG por primera vez o aumenten sus asignaciones?

En primer lugar, sostiene Thomas Trsan, de Vontobel, los proveedores de productos e intermediarios tienen que abordar las inversiones ESG con mayor frecuencia y de forma deliberada con sus clientes. «Estas conversaciones de verdad les abren los ojos a muchos clientes», afirma Thomas. «Nunca se les habían explicado todas las opciones y los diferentes enfoques».

Hay múltiples maneras de llegar a los clientes, agrega Philipp Achenbach, de TauRes: «Nosotros impartimos muchos talleres para grupos reducidos donde podemos hablar sobre inversiones ESG con entre 10 y 30 personas al mismo tiempo. Esta es una de las mejores maneras de llegar a nuevos clientes, porque se tiene más contacto personal desde el principio».

Los nuevos canales de comunicación pueden ayudar a llegar a un público más amplio, añade Achenbach. En estos momentos, produce un pódcast sobre inversión socialmente responsable que los clientes pueden descargar y escuchar durante su tiempo libre.



# 50%

**de los clientes desean que su dinero trabaje por una buena causa**

Una estrategia importante para los intermediarios y otras personas que promueven los enfoques ESG sería comprender los motivos de quienes ya han invertido. En este sentido, nuestra investigación resulta alentadora: los inversionistas ESG afirman haber experimentado un amplio abanico de resultados positivos. Entre ellos se incluyen tanto los beneficios basados en valores, como el deseo de tener dinero trabajando por una buena causa (50%) o evitar actividades que desapruében (45%), como los objetivos de rendimiento, por ejemplo, el deseo de lograr una mayor rentabilidad (37%) o de reducir el riesgo (33%).

De hecho, estos motivos varían muy poco entre los inversionistas de diferentes edades y distintos niveles patrimoniales. En todas las categorías, los inversionistas ESG creen que les está yendo bien haciendo el bien y que están logrando el rendimiento que desean mientras respaldan los principios que les importan.

### Gráfico 9: Por qué se han comprometido los ahorradores e inversionistas con los criterios ESG

Razones para asignar ahorros e inversión a enfoques ESG



## 22 Parte 3: Hacia un mundo ESG

### ¿Cómo lograr el cambio?

#### Llevar a los clientes del conocimiento a la inversión

No existe un modelo de validez universal para aumentar el nivel de conocimiento de los clientes y fortalecer su conformidad con los niveles de inversión ESG, pero un enfoque progresivo acabará dando frutos:

1. Identifique los distintos intereses de los clientes y estructure su oferta ESG de forma acorde. ¿Tiene materiales sobre la amplia variedad de intereses ESG de los clientes, desde la ecología a la acción social, por ejemplo, así como acceso a los productos más adecuados?
2. Fomente el compromiso con los clientes a través de una amplia variedad de canales en función de sus opciones preferidas. ¿Ofrece asesoramiento en persona sobre aspectos ESG, información impresa, materiales para celulares o en internet, contacto en las redes sociales, etc.?
3. Cuando el compromiso del cliente se traduzca en inversiones, mantenga la comunicación, sobre todo por lo que respecta al rendimiento, tanto sobre la rentabilidad de la inversión como sobre los resultados ESG. ¿Está contribuyendo a que los clientes se sientan más cómodos al aumentar su exposición a las estrategias de inversión ESG?

Los intermediarios preparados para promover los criterios ESG comprobarán que suele ser muy fácil lograr sus objetivos. A la pregunta sobre cómo distribuirían un capital de 100'000 USD para inversiones, los encuestados respondieron que invertirían, en promedio, un 47% en asignaciones de estilo ESG y un 53% en inversiones no ESG.

En esta etapa más básica de reflexión sobre los criterios ESG, la selección negativa parece ser la manera más natural de avanzar para muchos inversionistas. Un 41% de los encuestados afirmó que su enfoque preferido para ESG sería hacer inversiones que reflejaran sus valores, pero esa impresión puede cambiar cuando los inversionistas se vuelvan más sofisticados. Por ejemplo, el 30% de los encuestados más adinerados dijeron que les interesaría sobre todo las inversiones ESG elegidas específicamente en función de su potencial para obtener mejores resultados, frente a un 24% entre quienes tienen menos que invertir.

### Gráfico 10: Hora de decidir

Los enfoques de inversión ESG más atractivos





14%

Invertir en energías renovables

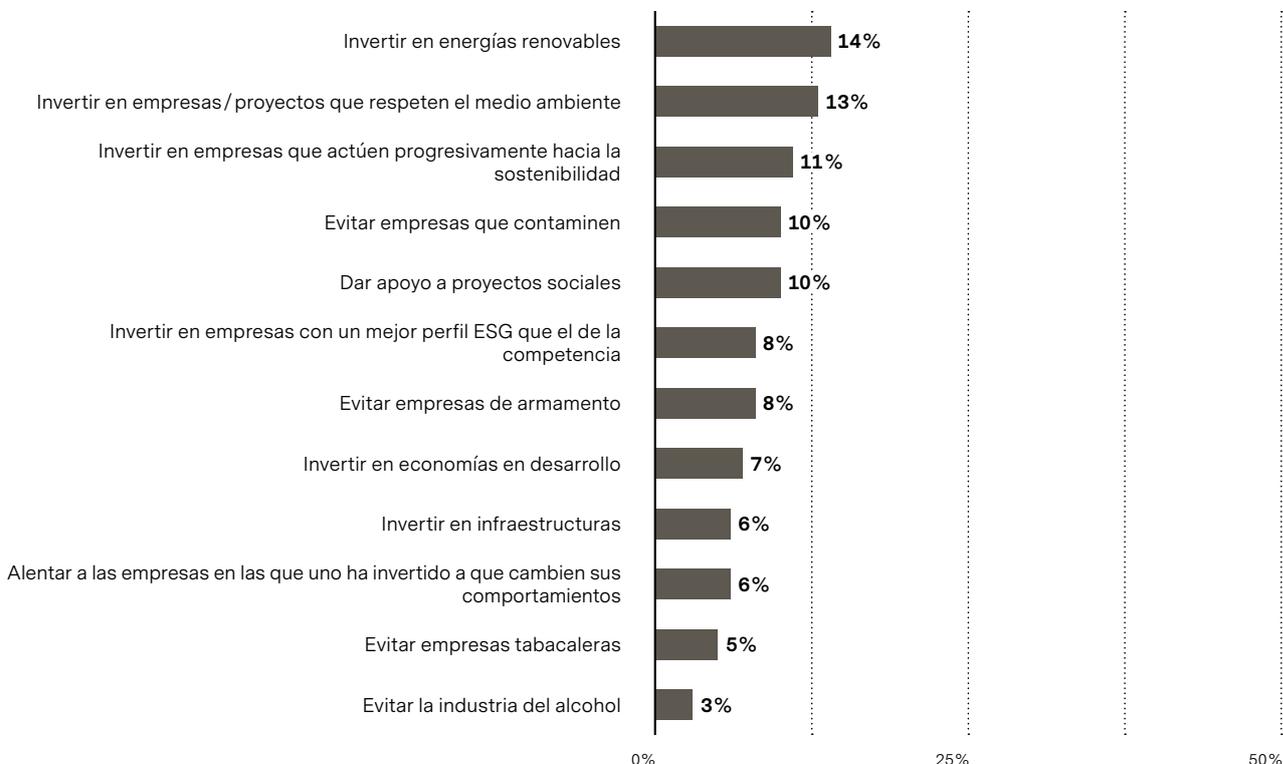
De hecho, cuando se les pide que especifiquen cuáles serán sus objetivos ESG, muchos inversionistas adoptan un enfoque más proactivo. Las tres prioridades fundamentales para los inversionistas ESG son un avance positivo hacia las energías renovables, empresas o proyectos respetuosos con el medio ambiente y empresas sostenibles. En cambio, los objetivos basados en la evitación y la selección negativa se sitúan por debajo.

Un aspecto que podrían tener en cuenta los intermediarios es la importancia de destacar que un enfoque ESG puede promover activamente ciertas causas o prioridades, en lugar de hacer hincapié en cómo evitar empresas indeseables. Según Cléo Fitzsimons, de Cazenove Capital, suele ser eso lo que buscan los clientes. «La inquietud

de los clientes gira más en torno a cómo se cumplirán sus prioridades de sostenibilidad dentro de la cartera (que en torno al rendimiento). Hablamos sobre el espectro de la sostenibilidad, sobre las diversas estrategias dentro de ese universo. Comenzamos con estrategias integradas de ESG, pero también analizamos las inversiones temáticas, las inversiones de impacto e incluso la filantropía. Las inversiones de impacto son el ámbito que más entusiasmo a los clientes porque pueden ver efectos concretos».

**Gráfico 11: Los objetivos ESG con mayor probabilidad de atraer inversiones**

Invertir con objetivos financieros a largo plazo



Cada valor es sobre 100, donde una puntuación de 20, por ejemplo, es el doble de importante que una de 10.

## 24 Parte 3: Hacia un mundo ESG

Aún queda mucho por hacer para ayudar a que ahorradores e inversionistas se sientan más cómodos a la hora de actuar sobre la base de sus aspiraciones más firmes para reorientar sus ahorros e inversiones hacia los valores que defienden.

Los grupos que no pertenecen al sector financiero son una influencia importante, lo que pone de relieve la necesidad de que el sector ESG se comprometa de forma más amplia y se comuniquen de manera más efectiva. Los familiares, por ejemplo, son más propensos a impulsar a la gente hacia enfoques ESG que cualquier otro grupo.

Sin embargo, después de las relaciones personales, los intermediarios financieros son el grupo que más influye en ahorradores e inversionistas: un 39% de los encuestados en esta investigación afirman que prestarían especial atención si sus intermediarios les recomendaran destinar una parte aún mayor de sus ahorros e inversiones a oportunidades ESG. Esta cifra aumenta a un 45% entre los encuestados más adinerados.

Para los gestores de activos en el ámbito ESG, los intermediarios debe ser un objetivo principal en lo que se refiere a educación y apoyo comercial. Con respecto a los propios intermediarios, su influencia pone de manifiesto la importancia y el valor de impulsar el perfil de los enfoques ESG frente a los clientes.

### ¿Usted en qué cree?

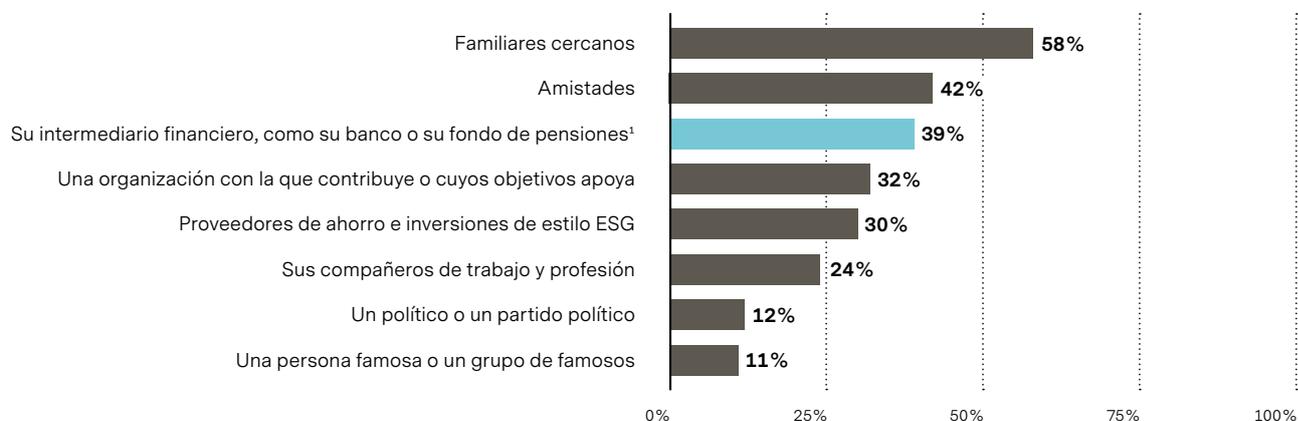
A medida que los factores ESG se conviertan en una tendencia dominante, aumentará también el número de opciones y enfoques. El objetivo del presente documento es ofrecer un resumen fácil de comprender del panorama de sostenibilidad a los inversionistas que se estén planteando realizar una inversión sostenible, así como ayudarles a tomar decisiones activas y con conocimiento de causa para que puedan elegir el enfoque correcto en función de sus necesidades y convicciones. Comenzaremos la conversación con una pregunta: ¿usted en qué cree?

Mejorar la calidad del asesoramiento financiero puede requerir contratar personal al que le entusiasme más promover enfoques ESG. Tal y como explica Philipp Achenbach, de TauRes: «En general son nuestros empleados más jóvenes quienes abordan este tema con una actitud abierta. Y creo que nuestros competidores dirían lo mismo».

Una mayor capacitación para los asesores es sin duda imprescindible, sostiene un banquero privado italiano responsable de los aspectos ESG: «Hace poco pusimos en marcha un programa de capacitación y formación especialmente destinado a ayudar a los asesores a hablar con los clientes sobre enfoques ESG para inversión. Aún queda mucho por hacer con respecto a la capacitación de los intermediarios».

### Gráfico 12: A quién escucha la gente sobre factores ESG: los intermediarios son decisivos

Influencia para reorientar más inversiones hacia oportunidades ESG



<sup>1</sup> También es importante mejorar la percepción de los intermediarios, ya que pueden tener una gran influencia

Las intervenciones normativas o políticas podrían dar un impulso para que se tomen más en serio los factores ESG. Más de la mitad de los encuestados (55%) cree que se debería obligar por ley a los intermediarios financieros a comentar en mayor medida a sus clientes los aspectos ESG, mientras que un 54% afirma que un régimen profesional de pensiones debería ofrecer a sus miembros opciones de inversión ESG.

De hecho, la legislación en Europa ha tomado esa dirección en la actualidad. El Plan de acción de la Comisión Europea sobre finanzas sostenibles<sup>2</sup>, presentado el año pasado, intentará estandarizar las definiciones de los diferentes tipos de enfoques de inversión ESG e introducir nuevos requisitos para que los inversionistas institucionales tengan en cuenta los temas ESG en sus procesos de riesgo. También se introducirán nuevas normas en materia de notificación.

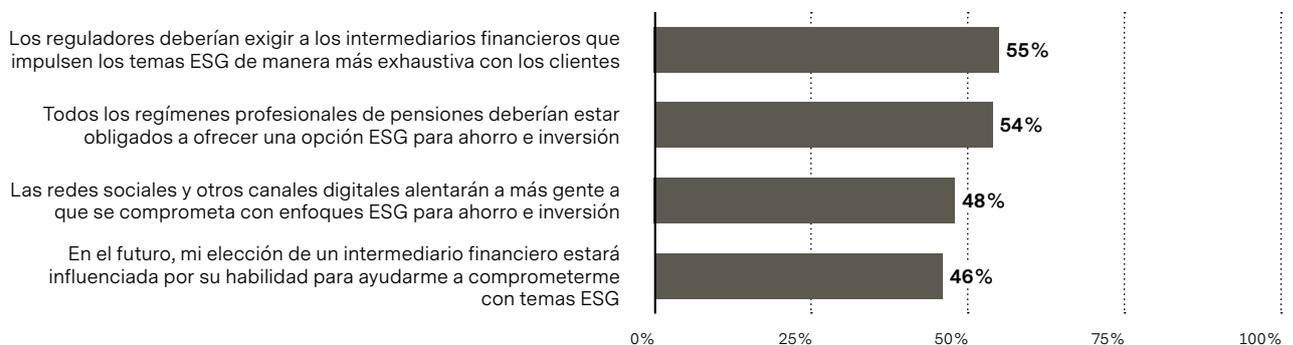
Esas medidas serán importantes para dar mayor relieve a los enfoques ESG y proteger su credibilidad, tal y como sostiene Erich Stadlberger, de Oberbank. Erich teme que se produzca un retroceso si se acaba percibiendo que el sector de los servicios financieros se está aprovechando del deseo de los inversionistas de aplicar un enfoque basado en valores sin proporcionarles el respaldo genuino que necesitan para invertir de manera productiva en este ámbito.

«El mayor peligro para el sector es la falta de credibilidad, que se use a la gente en nombre de la sostenibilidad», afirma Stadlberger. «El concepto clave es el «green-washing», el «lavado de cara» de las empresas, y creo que el hecho de que autoridades como la ESMA [Autoridad Europea de Valores y Mercados] estén elaborando directrices para evitarlo es muy importante».

No obstante, incluso sin una obligación normativa, los intermediarios y el sector de los servicios financieros tienen hoy en día motivos de sobra para redoblar sus esfuerzos a fin de brindar a ahorradores e inversionistas el apoyo y los servicios que desean. Un 54% y 53%, respectivamente, de los encuestados de 18 a 34 años y 35 a 49 años, esperan comprometerse más con los aspectos ESG, así como ahorrar e invertir en consecuencia a medida que vayan envejeciendo, y para lograr estos objetivos necesitarán ayuda profesional.

De hecho, prácticamente la mitad de los encuestados en esta investigación (46%) afirma que su elección de un intermediario financiero en el futuro estará influenciada por su habilidad para ayudar a los clientes a comprometerse con los temas ESG. Entre quienes cuentan con un patrimonio disponible de más de 100'000 USD, esta cifra aumenta a un 57%, y a un 58% entre los encuestados con un mayor nivel de estudios.

### Gráfico 13: Es hora de que los intermediarios intensifiquen sus esfuerzos



<sup>2</sup> Finanzas sostenibles, mayo de 2018, Comisión Europea, ec.europa.eu

También cabe destacar que los encuestados tenderán a considerar un bajo rendimiento ESG como una razón para prescindir de determinados productos de ahorro e inversión. Casi la mitad de los encuestados en esta investigación (45%) afirma que el hecho de descubrir que su dinero se ha invertido en una organización dedicada a actividades que desaprueban los llevaría inmediatamente a cambiar de producto.

Cabe destacar que, en la actualidad, esta causa potencial de pérdida de clientes se considera más importante que el aumento de los costos o un bajo rendimiento. La única decepción que probablemente haría que los encuestados dejaran de ser clientes sería un cambio desfavorable en las condiciones de los productos.

En otras palabras, los factores ESG tienen el potencial de convertirse en un aspecto decisivo que haga prosperar o fracasar a muchos inversionistas. Esta investigación demuestra que los intermediarios que puedan ofrecer un apoyo práctico y un asesoramiento en materia de factores ESG presentarán una ventaja competitiva cada vez mayor. Los gestores de activos que puedan ofrecer una mayor variedad de opciones ESG podrán satisfacer una demanda creciente. Y los gestores patrimoniales y asesores financieros que no tengan en cuenta las opiniones de los inversionistas se arriesgan a perder cuota de negocio.



# 45%

**de los inversionistas se desharían de su inversión en una empresa dedicada a actividades que desaprueben**

### Gráfico 14: Los errores en materia de ESG podrían llevar a la pérdida de clientes

Razones para cambiar de productos de ahorro o inversión



# Conclusiones

El mensaje de esta investigación es claro: aunque existe un número cada vez mayor de ahorradores e inversionistas dispuestos a adoptar un enfoque basado en valores a la hora de tomar decisiones financieras, la falta de apoyo y asesoramiento está frenando a mucha gente. Los factores ESG ya determinan sus comportamientos de manera fundamental, desde los automóviles que conducen hasta sus decisiones de compra, pero la gente ahora necesita extender este enfoque al ahorro y la inversión.

Las tendencias hacia las inversiones ESG no dejarán de aumentar. A medida que temas como el cambio climático se hagan más dominantes y los cambios normativos den relieve a los enfoques ESG, los ahorradores e inversionistas exigirán más de los intermediarios y proveedores de productos. Quienes no puedan satisfacer esta necesidad de forma apropiada saldrán perdiendo frente a sus competidores con mejor desempeño.

Vontobel se ha comprometido a asumir el papel que le corresponde. Colaboramos con especialistas internos y externos y diseñamos gamas de productos ESG.

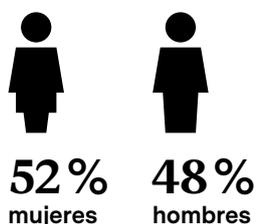
Sabemos que no existe un único enfoque correcto con respecto a los aspectos ESG. Cada ahorrador, cada inversionista tiene sus propias creencias y valores; y, desde luego, objetivos financieros sumamente personales. Será fundamental trabajar con todos los inversionistas a fin de comprender sus necesidades, tanto con los más adinerados, que ya están tomando decisiones de asignación de activos, como con los inversionistas del futuro, comprometidos con los aspectos ESG.

En otras palabras: ha llegado la hora de entablar esa conversación. El toque personal será indispensable: los intermediarios capaces de desarrollar planes ESG a medida, que respondan a los objetivos financieros y éticos de sus clientes, estarán en condiciones de triunfar en este nuevo mundo de compromiso.

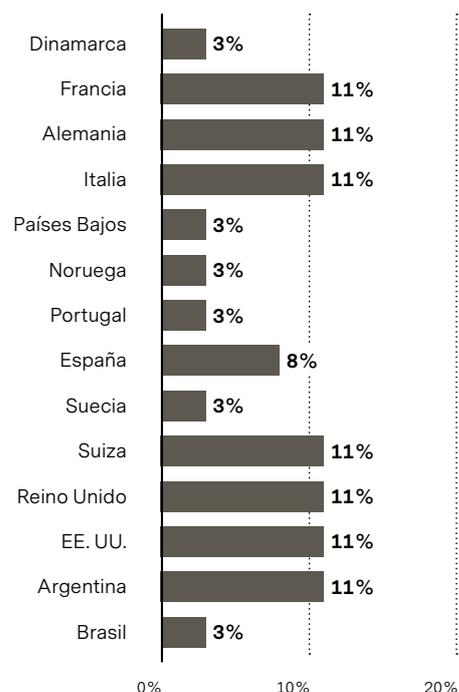
# Acerca de la investigación

La presente investigación se basa en una encuesta realizada en línea a 4'643 consumidores de 14 países, así como en una serie de entrevistas cualitativas con líderes de opinión. Tanto la investigación cuantitativa como la cualitativa fueron llevadas a cabo por Longitude, una empresa de Financial Times, entre marzo y abril de 2019. El desglose de los encuestados se detalla en el gráfico siguiente.

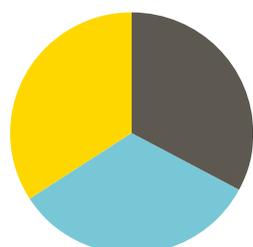
## Sexo



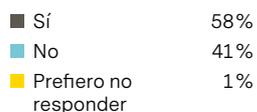
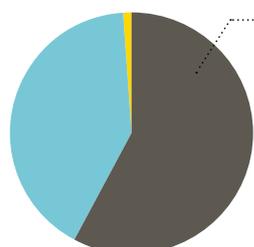
## País



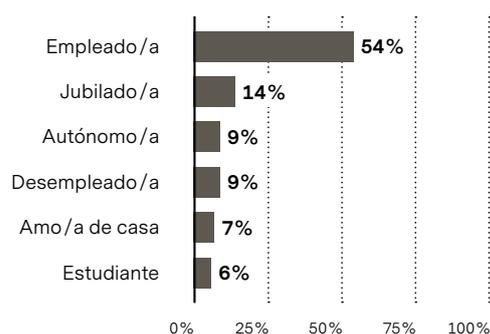
## Edad



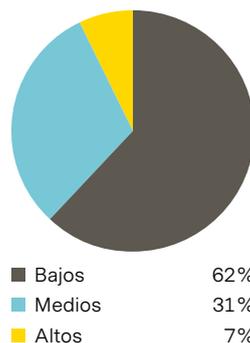
## Padres / Niños



## Profesión



## Ingresos



**\$ 63'386**  
patrimonio medio disponible

## Pie de imprenta

**Editor**

Bank Vontobel AG, Wealth Management  
Gotthardstrasse 43  
8022 Zúrich, Suiza

**Redacción**

Vontobel  
Longitude Research Ltd

**Versión en español**

24translate

**Concepto**

MetaDesign AG

**Diseño y realización**

Vontobel  
Unikat Kommunikationsagentur AG

**Impresión**

Fröhlich Info AG

**Imágenes**

gettyimages

**Idiomas**

Alemán, inglés, francés, italiano, español

**Advertencias legales**

Esta publicación tiene un fin meramente informativo. No constituye ninguna oferta ni invitación a ofertar, en representación o en nombre de Vontobel, para comprar o vender valores o instrumentos financieros similares, ni a participar en una estrategia de negociación específica en ninguna jurisdicción. La prestación de los servicios mencionados en esta publicación se rige por el contrato suscrito con el beneficiario de las prestaciones. El contenido, alcance y precios de las prestaciones y los productos pueden variar en función del país y podrán modificarse en cualquier momento sin previo aviso. Algunas prestaciones y productos no se ofrecen en todo el mundo, ni a través de todas las sociedades de Vontobel y, además, pueden estar sujetos a restricciones legales en determinados países. Encontrará los detalles de cómo tratamos sus datos en nuestra política de privacidad actual ([vontobel.com/privacy-policy](http://vontobel.com/privacy-policy)) y en nuestro sitio web de privacidad ([vontobel.com/gdpr](http://vontobel.com/gdpr)). Si desea recibir una copia impresa de nuestra política de privacidad actual (Privacy Policy), póngase en contacto con nosotros en la siguiente dirección de correo electrónico: [wealthmanagement@vontobel.com](mailto:wealthmanagement@vontobel.com).

Bank Vontobel AG  
Gotthardstrasse 43  
8022 Zúrich  
Suiza

Vontobel Swiss Wealth Advisors AG  
Gotthardstrasse 43  
8022 Zúrich  
Suiza

Bank Vontobel Europe AG  
Alter Hof 5  
80331 Múnich  
Alemania

Vontobel Wealth Management (Hong Kong) Ltd.  
1901 Gloucester Tower, The Landmark  
15 Queen's Road Central  
Hong Kong  
China

[vontobel.com](http://vontobel.com)

