

Entrevista Directora general de Natixis IM para Iberia, Latam y US Offshore

Sophie del Campo “Ya no hay debate: la inversión sostenible es más rentable”

Cree que el principal reto de la ISR es darla a conocer: “No es que no haya demanda, es que no se sabe que existe” ▶ Afirma que el inversor español es muy conservador y es aún muy difícil encontrar suficientes productos de renta fija para una cartera sostenible

VERA CASTELLÓ
MADRID

Tras 12 años dedicados a la industria de la gestión de activos aquí y en Francia, y casi una década al frente de la oficina en España de Natixis IM, Sophie del Campo es una absoluta partidaria de la inversión con criterios ambientales, sociales y de buen gobierno (ASG). Pone de ejemplo a la gestora especializada del grupo Mirova, pero augura que en el futuro no habrá en Natixis IM ninguna marca que no siga esos criterios.

Acaban de lanzar una gama de fondos ASG, ¿qué quieren aportar?

El coronavirus ha acelerado el sentimiento de necesidad de hacer inversiones alineadas con los valores de cada uno y España no se libra de estas tendencias: más del 70% de los inversores españoles declaran querer invertir con sus propios valores. Además, hemos visto con la crisis todo lo que aporta la gestión ASG en las carteras. Hemos hecho muchos estudios que demuestran que la gestión ASG no solo es potente en retorno, sino también en cuanto a riesgo, ya que permite una mayor diversificación de las carteras, y esto es fundamental cuando hay turbulencias de mercados. Visto lo cual era lógico poner a disposición de nuestros clientes una gama de productos perfilados que utilizan los fondos de nuestros expertos en temas de ASG de las distintas gestoras del grupo.

¿Cómo ha incidido esta crisis en este tipo de inversión?

Se ha visto que la inversión ASG no tiene sentido si no buscas realmente un impacto que sea social, medioambiental o de buen gobierno, y la sociedad civil quiere ver ese efecto. En nuestra gestora vamos a ir enseñando cada vez más a los clientes e inversores el impacto que estamos teniendo en las carteras que gestionamos para que se den cuenta de que, efectivamente, tiene sentido hacer una selección de compañías cotizadas según estos criterios ASG y también financieros.

¿Qué tipo de inversor son como gestora? ¿Participan activamente como accionistas? ¿Se implican en la gestión de las empresas?

Mirova no delega el voto, decide directamente cuál va a ser su política de voto; de hecho, es pública y está en la página web. Aparte de esta política de voto, donde son muy activos, utiliza temas más transversales para tener un compromiso de diálogo con las compañías para que vayan mejorando sus procesos productivos. Por ejemplo, Mirova ha hablado con las compañías del sector textil para señalarles lo importante que es analizar la sostenibilidad y el respeto social durante toda la cadena de producción. Eso es lo que da sentido a este tipo de inversión. Se busca que las compañías cambien su manera de pensar, de organizarse, para asegurarse de que sus dirigentes tengan presente en todo momento la sostenibilidad a largo plazo. Mirova también anunció hace muy poco que no iba a apoyar ninguna distribución de dividendos en esta crisis del Covid si consideraban que no estaba asegurada la actividad de la compañía en el largo plazo, ya que el reparto de dividendo puede tener impacto sobre los empleados de la compañía. Este tipo de medidas son claves a la hora de hacer gestión financiera ASG.

Se busca un impacto, pero también rentabilidad. ¿Ya se puede demostrar su incidencia positiva?

Esa es una de las preguntas que más me han hecho en los 20 años que llevo hablando de la inversión ASG, y lo bueno es que ahora sí que se puede demostrar. Esta crisis del Covid ha mostrado de forma acelerada que la gestión ASG es tan rentable o más que la gestión tradicional. Y además, en estos momentos de crispación, de crisis de mercado, de caídas brutales, permite proteger algo más las carteras que la inversión tradicional. Al añadir a los criterios financieros el tema medioambiental, social y de buen gobierno, las compañías suelen ser más sólidas y de mayor calidad y los inversores van a las empresas que tienen flujos más predecibles y modelos de negocio cada vez más sostenibles. Eso es lo que justamente hace la gestión ASG. Ya no hay debate sobre si es o no más rentable que la gestión tradicional: se ha demostrado que lo es y cada vez va a ser más evidente. Te diría que ahora la principal discusión que tenemos con nuestros clientes es más bien sobre cómo gestionan ese impacto o cómo pueden conseguir una cartera que tenga



El Covid ha acelerado el sentimiento de necesidad de hacer inversiones alineadas con los valores de cada uno



Apuesto a que dentro de tres años el 50% de los inversores españoles tendrá posiciones o fondos ASG en sus carteras

más repercusión medioambiental o social.

Hasta hace poco, la responsabilidad de hacer un mundo sostenible estaba en cada uno de los individuos o, como mucho, en las instituciones. ¿Qué papel puede jugar el mundo de la inversión en esa transformación?

Los Gobiernos ahora buscan empujar la inversión privada porque saben perfectamente que con ese dinero pueden acelerar la sostenibilidad en el largo plazo. Por ejemplo, Mirova invierte en agricultura sostenible en países desarrollados y tiene proyectos muy interesantes sobre los océanos o la degradación de las tierras en países como Perú, Colombia, etc. Y estas inversiones se hacen conjuntamente con el Banco Mundial. De esta manera, estamos mezclando dinero público con privado. Es un círculo virtuoso donde tienes dinero del Gobierno, del

sector privado y también de los inversores que ven directamente el impacto.

¿Cómo puede saber el inversor que sus inversiones son realmente sostenibles?

Lo importante es que las gestoras sean capaces de demostrarlo con datos objetivos. Es importante que haya cierta armonización, que no haga cada uno una cosa diferente y el inversor, al final, no sepa si está bien o mal. Dentro de poco habrá una taxonomía que va a ser común a toda la Unión Europea, con lo cual será más fácil. Además, con Mifid 2 cualquier entidad que venda estrategias de inversión va a tener que preguntar a su cliente qué nivel de sensibilidad tiene a la sostenibilidad para poder ofrecerle los productos adecuados. Antes de que pase esto se necesita que haya una taxonomía, una definición más clara de cuáles son los criterios.

¿Por qué en España no despega la inversión responsable?

Ha crecido bastante. Sin querer ser demasiado optimista, hay casi un 22% de clientes que tienen inversiones sostenibles en sus carteras, aunque quizá no lo ven directamente porque son fondos que no se han comercializado como tal; sin embargo, tienen activos subyacentes sostenibles. La principal dificultad está en que el inversor español es muy conservador y fuera de la renta variable es todavía muy difícil encontrar aquí suficientes productos de renta fija o retorno absoluto que sigan criterios ASG como para montar una cartera. Pero puedo apostar a que dentro de tres años más del 50% de los inversores españoles tendrán posiciones o fondos ASG en sus carteras.

¿Cuáles son los grandes retos de la inversión sostenible?

Darse a conocer más. La principal pega, hoy en día, es la falta de conocimiento. No es que no haya demanda, es que no se sabe que existe. ¿Tú has pedido un kiwi a tu frutero? No, el frutero te ha puesto el kiwi sobre la estantería, lo has probado, te ha gustado y ya es parte de lo que comes. Con los fondos ASG ocurre exactamente lo mismo: hasta que no se difundan más, hasta que el cliente no sepa que existen y los pueda probar, no se va a poder hacer mucho más. Darlos a conocer es el principal reto de nuestro sector.

