

Toolkit para atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto



PARTE 2

El papel de la distribución y las empresas de asesoramiento financiero

Agradecemos a...

a los miembros del *taskforce*,
a todos los asistentes y participantes en las sesiones de trabajo
al líder del *taskforce* Agustín Vitórica,
a nuestra colaboradora Patricia Sáez
doctora en Inversión y Medición de Impacto
por la Universidad de Leicester,
por su dedicación a esta iniciativa
y a Arcano Partners,
GSI Investments
y Robeco Asset Management
por su apoyo. Sin ellos, este *toolkit*
no hubiera sido posible.

¡Gracias!



Autores

Líder del *taskforce*

Agustín Vitórica Gutiérrez-Cortines,
fundador y co-CEO de GAWA Capital

Laura Blanco Vázquez de Prada,
directora de Conocimiento y Divulgación de SpainNAB

Patricia Sáez Blasco,
doctora en Inversión y Medición de Impacto por la Universidad de Leicester

Jose Luis Ruiz de Munain,
director de SpainNAB

Diseño, ilustración e infografía

Pablo M^a Ramírez Bañares, Sin Palabras
www.sinpalabras.es

Fotografía

Unsplash, Shutterstock y Portocolom

Con el apoyo de:

ARCANO

GSI GLOBAL
SOCIAL
IMPACT

ROBECO
The Investment Engineers

“Creo que es importante ayudar a colegas, gestores de relaciones con clientes y asesores patrimoniales a entender que esto realmente consiste en construir un negocio fuerte en un segmento que está creciendo increíblemente rápido”

James Gifford,

responsable global de Asesoramiento de Inversiones de Impacto en Credit Suisse
y fundador de Principles for Responsible Investment (PRI)

Toolkit

para atraer fondos
públicos y privados para catalizar
la inversión de impacto

PARTE

2

Este documento es la Parte 2 del producto de conocimiento de SpainNAB

'Toolkit para atraer fondos públicos y privado para catalizar la inversión de impacto' y que incluye otras dos partes:

1. Estructuración con capital catalítico
y 3. La Medición y la gestión del impacto

El papel de la distribución y las empresas de asesoramiento financiero

Índice

CARTA DE BIENVENIDA

9

PREFACIO

10

INTRODUCCIÓN

11

TOOLKIT

12/13

EXPERIENCIAS EN ESPAÑA

CaixaBank Banca Privada

14/17

Asesores Financieros Independientes

Eurocapital Wealth Management EAF

18/19

Portocolom Agencia de Valores

20/22

iCapital EAF

23/25

RECONOCIMIENTOS

26-27

Carta de bienvenida

Queridos lectores,

Este producto de conocimiento se enmarca dentro de la recomendación 2 del Plan de Acción de SpainNAB: **Atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto**, lanzado en junio de 2019. Trata de dar respuesta a una cuestión clave: **Cómo podemos cerrar la brecha de capital que precisa la Agenda 2030**, que en el nuevo escenario de reconstrucción post-pandemia adquiere si cabe una urgencia aún mayor y presenta una oportunidad única de amplificar el impacto del paquete NextGeneration EU.

Nuestro objetivo es doble: generar y transferir conocimiento y mejores prácticas en este campo respecto a estructuración, medición y gestión y distribución de oportunidades y productos de inversión de impacto, para movilizar capital hacia el sector e identificar los requisitos mínimos que deben cumplir las estrategias de inversión de impacto para cerrar esa brecha de capital de forma efectiva, siempre velando por la integridad del mercado; más ahora que la inversión de impacto está cobrando mucho interés en nuestro país por parte de actores del sector financiero tradicional con el consabido aumento del riesgo de *impact washing*.

Hemos querido darle un enfoque práctico y amplio a este producto de conocimiento para que sirviese a los distintos actores del ecosistema, lo que nos ha llevado a sintetizar y, a veces, simplificar algunos conceptos técnicos que en la práctica presentan gran complejidad. Invitamos a aquellos lectores que quieran profundizar en algunas de estas cuestiones a consultar los documentos referenciados en este *toolkit*.

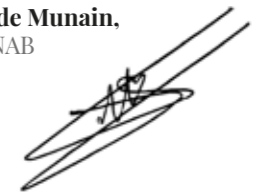
En línea con el espíritu que inspira a SpainNAB desde sus comienzos, este *toolkit* es el fruto de un trabajo colaborativo con actores pertenecientes a la oferta, intermediación y demanda del ecosistema de la inversión de impacto en nuestro país, reunidos en torno a cinco sesiones. Las primeras cuatro se celebraron en los meses de abril y mayo sobre financiación combinada para países en desarrollo y desarrollados y sobre el papel de gestoras y banca privada, *multi-family offices* y asesores financieros independientes en la distribución de productos de inversión de impacto. Los resultados de estas sesiones y los avances del *toolkit* se contrastaron con toda la comunidad en una sesión celebrada en el marco del evento anual de SpainNAB en septiembre de 2020 – Camino al Impacto: Reinventar el Capitalismo.

Nuestro más sincero agradecimiento a los miembros del *taskforce*, ponentes y participantes en las sesiones de trabajo, a su líder, Agustín Vitórica, por su compromiso a impulsar la recomendación 2 y su asesoramiento y apoyo incondicional en la elaboración de este *toolkit* y a sus autoras Laura Blanco y Patricia Saéz por su esfuerzo y dedicación a generar y transferir conocimiento sobre la inversión de impacto en España.

Este trabajo no hubiera sido posible sin el apoyo de **Arcano Partners, Global Social Impact** y **Robeco Asset Management**.

¡Gracias!

Jose Luis Ruiz de Munain,
director SpainNAB



Prefacio

“En el mundo hay dinero de sobra para alcanzar la Agenda 2030, 270 billones de activos bajo gestión, el problema es convencer a una pequeña parte de esos inversores para que invierta con estas características y se habrán alcanzado los Objetivos de Desarrollo Sostenible.” Agustín Vitórica, GAWA Capital

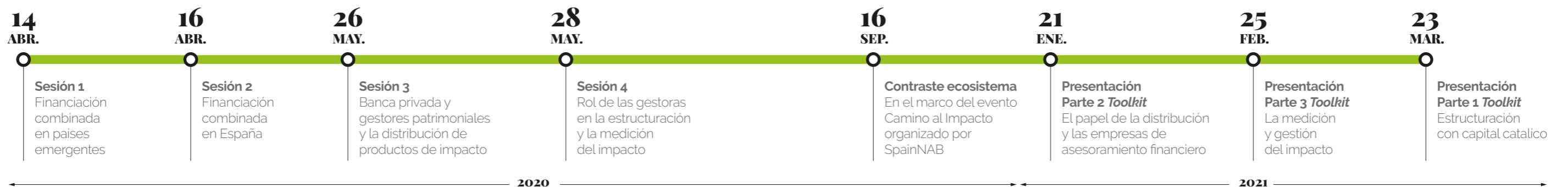
El *taskforce* de Fondos de Impacto arrancó en el mes de abril de 2020 liderado por Agustín Vitórica, co-fundador de GAWA Capital y miembro de la junta directiva de SpainNAB, con una hoja de ruta clara como muestra la figura de abajo, para activar la recomendación 2 del plan de acción de SpainNAB, movilizar capital público y privado para catalizar la inversión de impacto en España.

Durante las sesiones del grupo de trabajo, hemos compartido experiencias y mejores prácticas con diversos actores nacionales e internacionales en estructuras financieras innovadoras, utilización de capital catalítico, productos de inversión de impacto en distintas clases de activos, canales de distribución para inversión de impacto y medición y gestión del impacto, que han quedado recogidas en este producto de conocimiento que tiene forma de guía.

Esta guía, aunque dirigida principalmente a inversores, ya sean propietarios de activos o intermediarios, con poder para movilizar capital a escala, ya sea público o privado, quiere inspirar y animar a todos aquellos actores dentro y fuera del ecosistema de la inversión de impacto que quieran iniciar o seguir avanzando en su camino al impacto.

Para atender al amplio abanico de necesidades, intereses y nivel de conocimiento de todos esos actores, hemos articulado esta guía en tres partes que, aunque interdependientes y complementarias, se pueden consultar por separado, guiados por el objetivo último de movilizar capital a escala para generar impacto de forma sostenible en el tiempo.

Hoja de ruta *taskforce*



PREFACIO

Toolkit

para atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto



La primera parte se centra en la estructuración financiera mediante capital catalítico, lo que se denomina financiación combinada. La segunda parte se enfoca en la distribución de productos de inversión de impacto, incluidos los de financiación combinada; y la tercera, aborda el reto de la medición y gestión del impacto desde un punto de vista transversal, abrazando a todas las clases de activos a lo largo de la cadena de valor del impacto, como mecanismo para dotar de transparencia al mercado y asegurar así su integridad.

Cada una de estas partes constituye un toolkit estructurado en forma de guía o manual que incluye conceptos y definiciones, un conjunto de herramientas y recursos para poner esos conceptos en práctica y profundizar en su conocimiento y una serie de casos prácticos para ilustrar e inspirar a los usuarios.

PREFACIO

A continuación, compartimos las principales conclusiones del *taskforce* que unidas a este producto de conocimiento, nos dan la pauta y las herramientas para seguir avanzando hacia nuestro objetivo último: reinventar el capitalismo para conseguir una sociedad más justa.

- El uso de capital catalítico público y/o filantrópico mediante estructuras de financiación combinada es imperativo para movilizar y atraer capital comercial hacia proyectos y vehículos financieros que contribuyan de forma sustancial a cumplir los ODS.
- Las fundaciones pueden jugar un doble papel en el desarrollo de estructuras de financiación combinada y productos de inversión de impacto para impulsar la Agenda 2030 no solo como proveedores de capital catalítico sino también como inversores privados, alineando su dotación a su misión.
- El alineamiento de incentivos entre todos los actores requerido por una estructura de financiación combinada puede reforzarse mediante una metodología de medición y gestión del impacto robusta para obtener, verificar y compartir datos sociales, medioambientales y económicos, que a su vez ayuden a innovar en estructuras y desarrollar el mercado de la financiación combinada, impulsando así la Agenda 2030.
- Los canales de distribución de productos financieros son esenciales para movilizar el capital privado tradicional hacia los proyectos y vehículos que contribuyen de forma efectiva a alcanzar los ODS, pero tan potente o más sería alcanzar un estándar en medición y gestión del impacto.
- La estandarización de metodología y métricas de medición y gestión del impacto que permitan hacer *benchmarking* es muy importante para catalizar el crecimiento de la inversión de impacto.
- La integración del desempeño financiero y de impacto es clave para catalizar capital hacia la agenda 2030.
- La transparencia en la medición y gestión del impacto es fundamental para que el mercado de la inversión de impacto crezca con integridad, sobre todo dado el gran crecimiento de la oferta de productos de inversión de impacto en todas las clases de activos.



Introducción

Frente a una incipiente pero creciente demanda de productos de inversión de impacto, la banca privada y las empresas de asesoramiento financiero emergen como actores clave para activar y movilizar el capital privado a través de sus canales de distribución y la experiencia y el conocimiento de su fuerza de ventas. Solo con la involucración de estos actores, el mercado de la inversión de impacto podrá alcanzar la escala necesaria para cumplir la Agenda 2030.

Pero la inversión de impacto no solo es necesaria para conseguir una sociedad mejor, también representa una oportunidad de negocio única y muy interesante para la banca privada y los asesores financieros independientes.

En línea con la recomendación 2 del Plan de Acción de SpainNAB: Atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto, queremos contribuir a activar este segmento de la oferta de capital, esencial para movilizar capital privado hacia el impacto y hacer crecer el mercado con integridad. Para ello, hemos creado este *toolkit*, una sencilla herramienta de cuatro pasos dirigida a banqueros privados y asesores financieros independientes que quieran iniciar su camino al impacto. Este *toolkit*, no pretende ser una herramienta teórica sino una herramienta de uso práctico. Por eso, incluye una batería de preguntas en cada paso y casos de estudio de cuatro entidades pioneras en España que han comenzado su camino hacia el impacto de forma exitosa.

Estas preguntas pretenden generar una reflexión sobre cuestiones clave para asegurar la integridad del impacto en la distribución de productos financieros y aunque están orientadas hacia activos alternativos, fundamentalmente productos de inclusión financiera y fondos de *private equity* y *venture capital*, sirven también para otras clases de activos de inversión sostenible, complementarios en una cartera de inversión alineada con los ODS. Esperamos sirva para animar y acompañar tanto a los actores nuevos como a los veteranos, en su camino al impacto

Toolkit

El camino hacia el impacto en la distribución de productos de inversión



Paso 1

GENERA EL CONOCIMIENTO

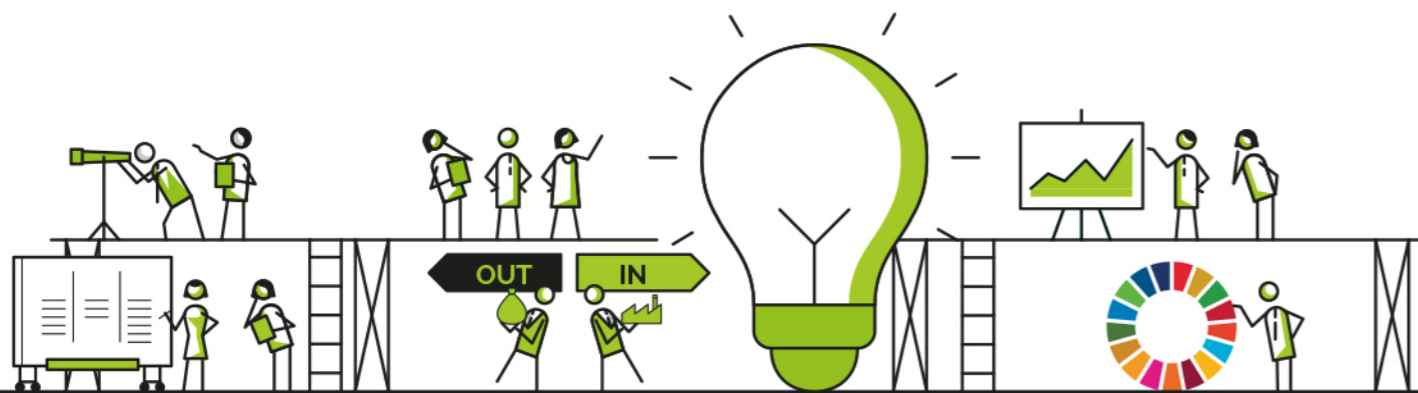
1. ¿Cuál es la cultura de mi entidad y qué apoyo existe dentro de los órganos de decisión de la misma?
2. ¿Entiendo las diferencias entre posibles estrategias de inversión sostenible?
3. ¿Puedo clasificar mediante alguna taxonomía los productos de inversión sostenible y de impacto disponibles en el mercado?
4. ¿Tengo experiencia en distribución de activos alternativos?
5. ¿Cuánto sé sobre medición de impacto y el papel que juega en la gestión de activos?
6. ¿Entiendo qué es y para qué sirve la financiación combinada?



Paso 2

ENTIENDE AL CLIENTE

1. ¿Cómo puedo crear a mis clientes la necesidad de invertir en productos de impacto?
2. ¿Cuáles son las intenciones y objetivos no financieros de mi cliente?
3. ¿Qué conocimiento tienen mis clientes sobre inversión sostenible y de impacto?
4. ¿Cómo puedo adaptar el perfil de riesgo y necesidades de mi cliente a restricciones en la inversión de activos alternativos para reflejar sus intenciones de impacto en su cartera de inversión?
5. ¿Qué nivel de información y cada cuánto tiempo tengo que informar a mis clientes sobre los objetivos de impacto marcados?



Paso 3

HAZ EL DUE DILIGENCE

1. ¿Tengo un proceso de DD financiero para vehículos de PE y VC?
 2. ¿Puedo incorporar a ese proceso de DD el impacto?
 3. ¿Qué tamaño debe de tener el fondo para poderlo introducir en la plataforma de distribución de mi entidad?
 4. ¿Cuál es la máxima concentración por gestora que puedo alcanzar?
 5. ¿Qué efecto tiene este producto en la cartera de mi cliente tanto en rentabilidad financiera como en diversificación de riesgos?
 6. ¿Qué amplitud de gestoras deseo, trabajando en exclusividad o con distribución compartida?
 7. ¿Qué track record financiero y de impacto tiene el equipo de gestión?
- A. ¿Qué metodología utiliza para la medición del impacto? ¿Es propia o estándar?
- B. ¿Qué sistema utiliza para verificar el impacto?
- C. ¿Cada cuánto tiempo se reporta el impacto?
- D. ¿Qué sistema utiliza para gestionar el impacto durante el periodo de inversión?
- E. ¿Cuál es el track record de desinversión en cuanto a sostenibilidad del impacto?
- F. ¿Es signatario de algún estándar de medición y gestión?
8. ¿Necesito desarrollar mi propia metodología de medición y gestión de impacto o puedo delegar esa función en el gestor?



Paso 4

APALANCA LA RED DE DISTRIBUCIÓN

1. ¿Entiendo mi fuerza de ventas o mi plataforma de banca privada el *business case* de la inversión sostenible y de impacto o necesita formación?
2. ¿Tengo suficientes recursos y alcance o me interesa desarrollar alianzas con boutiques o consultores especialistas en inversión de impacto?
3. ¿Con qué periodicidad puede mi red distribuir productos de inversión alternativa?



Experiencias en España

CaixaBank Banca Privada

“El estándar futuro de las inversiones debe ser las inversiones sostenibles y de impacto”

Jordi Casajoana, director de Colectivos de Valor y Filantropía de CaixaBank Banca Privada

Uno de los actores clave en el eslabón final -o inicial según se mire- de la cadena de valor de la inversión de impacto en nuestro país es el Grupo CaixaBank que representa una nueva alianza entre los intermediarios y los propietarios de los activos para canalizar capital hacia el sector de la inversión de impacto.

CaixaBank Banca Privada cuenta con una amplia experiencia en la distribución de productos alternativos de capital privado o capital riesgo lo que la sitúa en una posición ventajosa para la distribución de productos de inversión impacto.

CaixaBank comercializó Huruma, el primer fondo de blending distribuido por la banca privada en España de la gestora GAWA Capital. Además de Huruma, CaixaBank ha distribuido productos de otros actores del ecosistema de impacto como Suma Capital y Arcano Partners, fondos de infraestructura sostenible como agua o transportes, energías renovables, eficiencia energética y economía circular.

“El interés ha sido máximo y en todos los casos hemos llegado incluso al importe máximo que teníamos de límite para cada vehículo”

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada



GENERA CONOCIMIENTO

Grupo CaixaBank se ha caracterizado por su **compromiso social** desde sus inicios en 1904, cuando diversas instituciones de la sociedad civil crean La Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros, “La Caixa”, en Barcelona para resolver una crisis social. Este compromiso se amplió posteriormente mediante la acción de su Obra Social y ha llegado hasta el presente, como refleja una de las líneas principales de su actual plan estratégico.

Las dos gestoras del grupo CaixaBank, VidaCaixa y CaixaBank Asset Management, están adheridas desde hace años a los UNPRI (Principios de Inversión Responsable de las Naciones Unidas) y ostentan actualmente la calificación A+, la máxima que otorga este organismo.

En 2016, lanza el Proyecto de Valor Social dentro de su división de banca privada.

Desde 2018, CaixaBank apoya a la economía de impacto y es patrocinador global de SpainNAB, cuya presidencia ostenta Juan Bernal, director general de CaixaBank Asset Management. La gestora está camino de convertirse en **100% sostenible** lo que supondrá un catalizador en inversión socialmente responsable y de impacto entre los clientes de banca privada y, por tanto, un incremento de volúmenes gestionados en estos productos.



ENTIENDE AL CLIENTE

El Proyecto de Valor Social, lanzado en 2016, es una propuesta de valor pionera que ofrece soluciones integrales a las inquietudes de sus clientes en materia de filantropía, inversión sostenible e inversión de impacto. Esta iniciativa ha recibido los premios Euromoney a la mejor banca privada en asesoramiento filantrópico, inversión socialmente responsable (ISR) e inversión de impacto (II) durante cinco años consecutivos.

El Proyecto nació como respuesta a una demanda clara en el ámbito de la filantropía y más difusa en los ámbitos de inversión sostenible y de impacto, en los que los clientes, sin llegar a conocer bien el concepto, estaban empezando a apostar por una mayor sostenibilidad en sus inversiones y por una mayor coherencia entre estas inversiones y sus compromisos filantrópicos.

“Creo que nuestra función en estos casos consiste precisamente en recoger esta demanda difusa, buscar los productos que puedan satisfacerla y ofrecérselos a los clientes. Sin un interés difuso previo no tendría ningún sentido ofrecer la inversión de impacto a los clientes, pero si no les damos a conocer la existencia del producto difícilmente lo pedirán”

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada



HAZ EL DUE DILIGENCE

La inversión de impacto se estructura habitualmente a través de vehículos de capital riesgo y, en ese sentido, no puede ser un producto de distribución masiva y exige unos requisitos mínimos, asegura Jordi Casajoana.

“Para entrar en ese tipo de vehículos, no hace falta ser un inversor profesional pero sí contar con una capacidad financiera y conocimientos financieros suficientes”

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada

El proceso de DD se caracteriza por el rigor para lo cual crea el siguiente ensamblaje. Por una parte, el equipo del Proyecto promueve y presenta productos de II junto con otras opciones de ISR, productos solidarios, asesoramiento y

formación filantrópicas. Por otra parte, las áreas de desarrollo de producto y estrategia de inversión de la división de banca privada realizan el análisis y la selección del producto financiero para que se adecue a los criterios establecidos en la Entidad para este tipo de productos. Cuentan también con la colaboración de VidaCaixa, la gestora de planes de pensiones y seguros de ahorro del grupo que es, desde hace tiempo, inversora en vehículos de impacto, lo que sin duda facilita la realización de la due diligence.

En relación al producto de Inversión de Impacto, CaixaBank Banca Privada requiere el **mismo nivel de rigor en el retorno financiero que en el impacto**. Considera fundamental trabajar con gestoras que realicen una práctica rigurosa de medición y gestión del impacto, delegando en ellas esa función.

“No tendría sentido lanzar un producto de impacto que descuidara el reporte de impacto porque es la principal característica diferencial de ese producto”

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada

Para CaixaBank Banca Privada la diversificación de riesgo es esencial; por ello ha desarrollado una amplia experiencia en distribución del producto fondo de fondos. Para fondos individuales considera que el *blending* puede ser una alternativa para mitigar el riesgo que conlleva una menor diversificación respecto al fondo de fondos.

Para mitigar factores de iliquidez y riesgo, la política de la entidad es que el porcentaje de los productos de capital riesgo en la cartera de un cliente **no supere el 10% o 15% de su patrimonio**.

Por último, el producto distribuido debe tener un **tamaño suficiente** para compensar el esfuerzo comercial y no dejar a clientes interesados fuera del mismo. Además, la contribución de CaixaBank BP en el fondo no puede superar un determinado porcentaje del total de los activos bajo gestión de la gestora, lo que hace inviable distribuir productos de gestoras de pequeño tamaño como son las dedicadas a inversión de impacto, que al ser jóvenes no tienen todavía nivel suficiente de activos bajo gestión.



APALANCA LA RED DE DISTRIBUCIÓN

Según Casajoana, los factores clave en el éxito de la comercialización de productos de Inversión de Impacto son:

1. La experiencia previa del banco en inversión alternativa para facilitar el compromiso de gestores y clientes.

“No había una dificultad previa de tipología de vehículo, simplemente había que añadirle el doble retorno financiero y social”

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada

2. La variedad de los productos y la interacción del equipo con el cliente permite que éste elija lo que mejor se



adapta a su perfil al mismo tiempo que **aumenta su conocimiento sobre el sector**.

“Vas a tener que contarle bien (al cliente) en qué consisten, qué ventajas tiene (el producto de inversión) y que no tiene desventajas desde el punto de vista financiero. Si cuentas bien eso, el cliente prefiere inversión sostenible a la inversión tradicional”

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada

3. El alcance geográfico de la red permite la realización de sesiones de información y formación a través de eventos y jornadas en todo el país, llegando a centenares de clientes. La gran acogida de estas sesiones muestra una creciente sensibilidad por lo social desde la inversión y la filantropía.

“Por nuestra parte todo el optimismo del mundo y animaros a los que estáis en la oferta. Encontraremos un momento inmejorable en los próximos meses”

Armando Fandos, equipo de Colectivos Valor y Filantropía de CaixaBank Banca Privada

Asesores Financieros Independientes

Eurocapital Wealth Management EAF

“Estamos observando como los clientes tradicionalmente interesados en ISR van adaptándose al nuevo concepto de economía de impacto”

Pablo Alonso, presidente de Eurocapital EAF



GENERA CONOCIMIENTO

Fundada en 2001 en Estados Unidos, Eurocapital brinda servicios de gestión de inversiones y multi-family office principalmente a clientes de Latinoamérica y España entre los cuales hay varias fundaciones. Su presidente es uno de los socios fundadores de Foro Impacto y actualmente es miembro de SpainNAB.

Con Rockefeller Philanthropy Advisors como referente en el sector, Eurocapital ha ido evolucionando a lo largo de estos veinte años desde la gestión de inversiones tradicionales hacia la ISR y las inversiones con y de impacto.



ENTIENDE AL CLIENTE

Eurocapital tiene una visión global de las carteras de sus clientes y ha venido observando un transvase desde fondos tradicionales hacia fondos que utilizan criterios ASG para la selección de inversiones; también es de reseñar que en los últimos 12 meses ha incrementado el interés de las carteras más sofisticadas hacia fondos de *private equity* de impacto.

“Estamos notando un claro interés [por productos de inversión de impacto] por parte del inversor pseudo-institucional, fundaciones, mutuas de seguros, grandes patrimonios”

Pablo Alonso, Eurocapital EAF

Se está produciendo un incremento de la demanda de clientes de alto patrimonio por incluir inversiones sostenibles en sus carteras, muchas veces motivada por el impulso de las nuevas generaciones que han podido conocer las ventajas de la ISR en su formación universitaria y están más sensibilizados sobre las necesidades sociales actuales. Un estudio reciente¹ señala que el 85% de estos jóvenes que van a heredar en los próximos años quieren hacer inversión de impacto.

En Eurocapital creen que las EAF deben dar respuesta para alinear los valores familiares con los intereses económicos y dentro de esta conversación hay una oportunidad para incluir inversiones sostenibles y de impacto en las carteras.

1. <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/social-impact-investing-interest-manpower-and-money-pour-in/>

También hay un creciente interés por parte de clientes de mercados emergentes que se han sensibilizado con los ODS, el cambio climático y la desigualdad social.

“Observamos que nuestros clientes en Latinoamérica tienen una mayor sensibilidad hacia las inversiones de impacto debido a que la situación social en la región es más precaria”

Pablo Alonso, Eurocapital EAF



HAZ EL DUE DILIGENCE

El principal canal de acceso al producto es vía informes, conferencias, directorios y *newsletters*. La selección y aprobación está basada en la DD del manager de la gestora – desempeño histórico, experiencia del equipo, etc-.

“Cada cliente es diferente, no todos los clientes necesitan el mismo grado de detalle de impacto”

Pablo Alonso, Eurocapital EAF

La medición y gestión del impacto se hace a la medida; primero se trata de conocer el perfil del cliente, su asignación de activos a nivel global y sus intereses y sensibilidad, y adaptar la medición a las temáticas elegidas. Internamente utilizan la plataforma de Clarity por sus detallados ratings en cuanto a ASG y métricas de impacto y lo contrastan con otros proveedores de datos ASG.

“Hay varias iniciativas muy interesantes en temas de medición como el proyecto Impact Weighted Accounts que está desarrollando la Universidad de Harvard junto con el Impact Management Project”

Pablo Alonso, Eurocapital EAF



APALANCA LA RED DE DISTRIBUCIÓN

Eurocapital cuenta con una red internacional que les permite acceder a una amplia gama de productos de inversión de impacto, algunos de ellos ya han pasado el filtro del due diligence de bancas privadas lo que permite facilitar el proceso de contratación por parte de los clientes.

Asesores Financieros Independientes

Portocolom Agencia de Valores

“La inversión de impacto es un ‘asset class’ nuevo, con poco track record y tamaño, y si bien en 5 o 6 años va a madurar en nuestro país, es clave ir vinculando a los clientes a este tipo de activos y participando en un cambio y evolución de carteras de manera gradual”

Iker Barrón, socio director y consejero delegado de Portocolom Agencia de Valores



GENERA CONOCIMIENTO

“Esto es muchísimo más bonito que pensar que si el Standard & Poor’s va a subir, el dólar va a bajar, o si el petróleo está muy caro o barato”

Iker Barrón, Portocolom Agencia de Valores

Portocolom Agencia de Valores nace en Madrid en 2008 con el objetivo de poner el patrimonio al servicio de los valores y objetivos de instituciones religiosas y grupos familiares, principalmente. Portocolom Agencia de Valores es la primera entidad en apostar de manera integral por la inversión sostenible y de impacto. Así, en 2018 estableció un plan estratégico mediante el cual el 5% de los activos de los clientes se asignarán a inversión “para impactar” (producto ilíquido) y el 95% restante se invertirá en activos “con impacto” (fundamentalmente producto líquido o cotizado).

En este compromiso, Portocolom Agencia de Valores ha desarrollado un modelo propio de aproximación al impacto a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los criterios Ambientales, Sociales y de Gobierno (ASG) de las entidades cotizadas. Portocolom Agencia de Valores ha recibido la autorización para convertirse en Agencia de Valores por parte de la CNMV y terminó su transformación de EAF en Agencia en julio de 2020. Por otro lado, el abanico de clientes se ha ampliado con el inversor institucional.

Uno de los retos a los que se enfrenta la industria, según Portocolom, es la falta de homogenización en las definiciones y en concreto en la definición de inversión de impacto y consideran que es clave la formación, profesionalización y transparencia de los actores implicados en el sector.



ENTIENDE AL CLIENTE

Para Portocolom Agencia de Valores que el cliente conozca los productos y los entienda es clave; es por ello por lo que están muy comprometidos con la formación financiera y sobre todo en aspectos relacionados con la inversión de impacto. La introducción en este tipo de estrategias es progresiva, comenzando en líneas generales por la inver-

sión cotizada, más líquida y fácil de entender para, a medida que el grado de conocimiento, sofisticación y perfil del cliente lo permite, introducir activos ilíquidos con claro efecto transformador.

Han introducido en el test de idoneidad de los clientes cuestiones relacionadas con sus objetivos en aspectos relacionados con la sostenibilidad, y más en concreto con los ODS. De esta manera, perfilan a los clientes en términos de rentabilidad y riesgo, pero también de grado de impacto a conseguir y tipología, dentro de la sostenibilidad deseada.

Aunque las compañías cada vez están haciendo más esfuerzos por reportar datos relacionados con sus prácticas ASG, la transparencia todavía ha de mejorar, así como el grado de reporte y profundidad. Destacan también la dificultad adicional que plantean las *fake news* sobre la información pública de las empresas.



HAZ EL DUE DILIGENCE

Desde sus inicios Portocolom Agencia de Valores detectó una demanda por parte del cliente acerca de “hacia dónde iba su dinero” a la cual era difícil dar respuesta por la dificultad de medición del impacto de las inversiones. En los últimos años la cantidad de información disponible hace que hoy en día sea posible cuantificar el impacto perseguido.

En Portocolom Agencia de Valores hacen una distinción entre la **inversión con impacto** y la **inversión para impactar**: En inversión con impacto engloban aquellos activos (generalmente líquidos) donde, si bien la intención inicial no es necesariamente generar un impacto positivo para la sociedad, por el devenir de su actividad generan una transformación social o medioambiental. En la inversión para impactar engloban aquellos proyectos (generalmente ilíquidos) donde desde el origen hay una intencionalidad de provocar un efecto transformador o de impacto, junto con una rentabilidad financiera.

Portocolom Agencia de Valores pone especial atención, junto con el análisis de la compañía, en entender el flujo de noticias de las empresas en las que invierte para entender el grado de veracidad de algunas de ellas.

Otro punto importante es la medición. Portocolom Agencia de Valores ha creado su **propio modelo de clasificación de activos por su sostenibilidad e impacto** porque cuando empezaron a analizar proveedores de rating y datos se dieron cuenta de que la disparidad de puntuaciones y la información que consideraban era muy grande, por lo que decidieron desarrollar su propia metodología de análisis. Su metodología se basa en criterios ASG y ODS y presta gran atención a la materialidad de los sectores, lo que permite comparar compañías de diferentes sectores y del mismo sector.

“A la hora de analizar el impacto de un fondo de inversión líquido, no nos quedamos en la información proporcionada por las gestoras, hacemos nuestra propia valoración de las compañías subyacentes. Con ello hacemos nuestra evaluación y los informes de impacto de las carteras de nuestros clientes”

Iker Barrón, Portocolom Agencia de Valores



APALANCA LA RED DE DISTRIBUCIÓN

Históricamente esta agencia de valores ha funcionado desde la independencia en sus negociaciones con las diferentes bancas privadas, incorporando producto de terceros sin problema. Para transmitir y dar a conocer la inversión de impacto a **inversores no tan institucionales, grandes familias**, clientes con altos patrimonios, son esenciales la educación e información.

“Es importante que poco a poco empiece a sonar las mediciones de impacto, tanto como las financieras, y los clientes se vayan familiarizando con esta nueva forma de entender las inversiones. También es clave que los clientes vean una causa-efecto con su dinero... Es importante actuar, y aprender para evolucionar, esto es un proceso largo

Iker Barrón, Portocolom Agencia de Valores

Toolkit

para atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto
Parte 2. El papel de la distribución y las empresas de asesoramiento financiero

Asesores Financieros Independientes

iCapital EAF

“Es nuestra obligación como asesores demostrar a los inversores que podemos invertir con un retorno competitivo mientras cambiamos a mejor nuestro mundo”

Pablo Martínez-Arrarás, socio fundador de iCapital EAF



GENERA CONOCIMIENTO

iCapital nace en 2006 en Madrid para ofrecer asesoramiento financiero y patrimonial independiente a grupos familiares con patrimonios superiores a los 3MM de euros y sobre todo a entidades religiosas, entre ellas órdenes y congregaciones, diócesis y fundaciones.

Actualmente, el 50-60% del volumen de clientes está formado por instituciones religiosas y fundaciones y el resto son grupos familiares a los que, recientemente se ha añadido una compañía de seguros. La mayoría de estos clientes (42 de un total de 45) delegan en iCapital porque no tienen equipos adecuados con suficiente formación financiera.

“Para acceder a estos inversores, la parte de formación es básica”

Pablo Martínez-Arraras, iCapital EAF



ENTIENDE AL CLIENTE

La aproximación al inversor exigente de este tipo de activos es clave. Su estrategia ha sido denominar **'inversión coherente'** a un conjunto de cuatro grupos: ISR, inversión ética, inversión solidaria e inversión de impacto. La inversión sostenible o ISR representa la mayor parte de activos. En segundo lugar, la inversión ética opera con estrategias de exclusión de la ISR y un filtro de la doctrina social de la iglesia católica del Standard & Poor's al que son sensibles las instituciones religiosas, parte importante de su base de clientes. En tercer lugar, la inversión solidaria, en que el gestor da parte de sus ingresos a un proyecto o fondo solidario. Fiare Banca ética, Banca Popolare o Sabadell inversión ética y solidaria son algunos ejemplos. Finalmente, la inversión de impacto que básicamente se limita al sector de la inclusión financiera, las microfinanzas.

“Nadie entra por la puerta diciendo quiero inversión de impacto”

Pablo Martínez-Arrarás, iCapital EAF

Toolkit

para atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto
Parte 2. El papel de la distribución y las empresas de asesoramiento financiero



HAZ EL DUE DILIGENCE

*“Ahora mismo casi todas las gestoras de Private Equity se ponen todos los sellos...
Muchas gestoras están girando para que todos sus activos sean de ISR y de impacto”*

Pablo Martínez-Arrarás, iCapital EAF

Los productos que seleccionan, fondos temáticos, de renta variable, tienen un horizonte de menos de tres años. El horizonte temporal del producto de inversión es una dificultad, no tanto debido a falta de liquidez sino más bien a la rotación -cada seis años aproximadamente- de los equipos de inversión de las instituciones religiosas.

A pesar de todo, en comparación a la media del sector, el porcentaje de activos alternativos en las carteras es alto gracias a las actividades de formación que realizan, cursos in situ a los responsables de los consejos encargados de tomar decisiones, seminarios de varios días a ecónomos para introducirles conceptos básicos de riesgo y diferentes estrategias de 'inversión coherente'.

Desde 2017, como estrategia global de inversión iCapital destina entre **3-5% de los activos bajo gestión**, de las carteras de todos sus clientes, a **inversión de impacto en microfinanzas**. Esto supone alrededor de 22 millones de euros movili- zados al año para financiar la Agenda 2030 en las carteras de sus clientes.

iCapital hace especial hincapié en la diversificación de riesgo mediante el principio de la **descorrelación** con otros tipos de activos de la cartera, los bajos niveles de suspensión de pagos, el impacto social de las microfinanzas y la due diligence que hacen a los gestores y equipos. Las microfinanzas es una clase de activo que permite elevar el riesgo en el resto de la cartera por su descorrelación con los mercados financieros tradicionales, riesgos políticos y crisis económicas, ya que su riesgo está fundamentalmente asociado a pequeños conflictos bélicos o desastres naturales, que se pueden diversificar geográficamente.

iCapital no dedica recursos a la medición de impacto.

*“La mayoría de nuestros clientes no nos pide detalles de impacto,
sólo un porcentaje en inversión coherente y datos de rentabilidad”*

Pablo Martínez-Arrarás, iCapital EAF

La **barrera del tamaño** es algo relevante para iCapital. El cliente no puede tener en cartera más de un 5% del fondo, lo que exige un tamaño suficientemente grande como para justificar la inversión de un cliente institucional.

*“El tamaño del fondo no es lo relevante, sino que la inversión de mi cliente sea
entre 1 y 3% del total de su activo en impacto, y en algún caso 5%”*

Pablo Martínez-Arrarás, iCapital EAF



APALANCA LA RED DE DISTRIBUCIÓN

“Si no hay distribución bancaria es difícil acceder y aprobar estos productos”

Pablo Martínez-Arrarás, iCapital EAF

iCapital ha utilizado su red de banqueros para distribuir varios productos internacionales de microfinanzas y el fondo Huruma. Cree que a medida que crezca el número de clientes interesados en "inversión coherente" y empiece a haber acceso y capacidad como lo hay por ejemplo para productos de inclusión financiera, se podrá evolucionar hacia la inversión de impacto.

DANKE!
 THANK YOU!
 MERCI!
 GRAZIE!
 GRACIAS!
 DANK JE WEL!

.....

Reconocimientos

ORGANIZACIONES Y EMPRESAS ENTREVISTADAS

CaixaBank Banca Privada, Colectivos de Valor y Filantropía de CaixaBank Banca Privada
 Jordi Casajoana, director

Eurocapital EAF
 Pablo Alonso, presidente

Portocolom Agencia de Valores
 Iker Barrón, socio director y consejero delegado

iCapital EAF
 Pablo Martínez-Arrarás, socio fundador

TASKFORCE

Lider

Agustín Vitórica, GAWA Capital y SpainNAB

Coordinadores

Laura Blanco, SpainNAB

Jose Luis Ruiz de Munain, SpainNAB

Patricia Sáez, doctora en Medición e Inversión de Impacto

Miembros

Ladé Araba, Convergence

Jose Carlos Villena, Cofides

José Bayón, Enisa

Blanca Navarro, ICO

José Gaindez, Fundación Eki

José Moisés Martín, Red 2 Red

Mariona González, Oxfam Intermon

Maria Ángeles León, Open Value Foundation

Javier Goyeneche, Ecoalf

Carlota Pi, Holaluz

Sebastian Elsworth, Access Foundation

Laura Catana, FASE

Distribución

James Gifford, Credit Suisse

Jordi Casajoana, CaixaBank Banca Privada

Iker Barrón, Portocolom Agencia de Valores

Pablo Alonso, Eurocapital EAF

Pablo Martínez-Arrarás, iCapital EAF

Enrique Tombas, Suma Capital

José Moncada, La Bolsa Social

Jordi Balcells, VidaCaixa

Medición y Gestión

Carmela Mondino, PG Partners

Marta Hervás, Arcano Partners

Jacob Messina, Robeco SAM

Ingrid Kukuljan, Federated Hermes

Alberto Matellán, Mapfre

Mercedes Azpiroz, Magallanes Value Investors

Fabrizio Ferraro, IESE

Pedro Goizueta, Global Social Impact Investments

Lara Viada, Creas

Gorka Goikoetxea, Anesvad

Stephanie García, Fundación Microfinanzas BBVA

Bernardo García, EsImpact

Toolkit

para atraer fondos públicos y privados para catalizar la inversión de impacto
Parte 2. El papel de la distribución y las empresas de asesoramiento financiero

