

# ESG in Action

All over the world, the transformation of economic activity into socially and environmentally sustainable ventures is a major challenge. Today, sustainability is intimately linked to business strategy, consumer behaviour and capital deployment. Consumers now expect brands to take stands on societal issues. Younger generations are buying with an eye towards environmental and social drivers: 72% of Gen Zs consider a company's purpose when deciding what to buy [cf. Edelman Trust Barometer]

This social revolution has become a focus of companies not only because of the change in their customers' behaviour, but also in the attitudes of their potential employees. According to the 2020 Edelman Trust Barometer, which measures changes in societal and cultural values, 79% of adults would consider a company's mission and purpose before applying for a job and 56% of them would consider company culture to be more important than salary when it comes to being satisfied at work.

In Europe, investors are increasingly demanding that companies implement social and environmental sustainability policies. A new breed of investor is redefining the parameters of the capital markets. This kind of investor is not only driven by profit, but he/she is mission-driven and seeks to shape a better world to leave behind for the next generation. In fact, ESG (environmental, social and governance) practices have long been shaping European companies, especially based on EU and UK directives, allowing for the adoption of directly related metrics to the businesses' KPIs (key performance indicators). In the United States, similar movements, although not so deep, are beginning to gain ground, especially with incentives for companies to

adopt social and environmental responsibility metrics and goals. A good example is the certification of companies as "B Corporations" ([bcorporation.net](http://bcorporation.net)), with the aim of creating a balance between profit and social and environmental purpose.

However, in emerging markets, for various reasons, the transformation of companies and the adoption of ESG metrics is slower and often encounters economic and even cultural barriers. Carrying out the ESG transformation in emerging markets, but without losing sight of return on capital over time, is a major challenge albeit a huge value generation lever.

Commonly, as they are less developed and thus have high growth potential, emerging markets are seen as great investment opportunities due to the accelerated increase in their consumption of goods and services. The entry of new consumers into these markets and their increase in purchasing power over time are factors that attract investors to emerging markets.

However, although the expansion of consumption of goods and services can mean economic growth, it does not necessarily mean growth with sustainable development. On the contrary, expansionist policies based on increasing in the consumer base without

structural changes in the quality of economic and social development in emerging countries can generate destructive effects.

We cannot bet on the isolated thesis of growth in emerging markets. We have to look for assets that can be valued with good ESG practices. But many of these assets may be in companies that currently do not fit into proper ESG metrics. Selecting assets for investments in emerging markets will always have the big challenge of filtering companies with good practices from companies with bad practices from an ESG metrics standpoint. However, experience shows that most companies in emerging markets do not yet have good ESG practices.

Very few companies in emerging markets adopt ESG metrics and, most importantly, very few incorporate such metrics as performance indicators (KPIs). Even fewer still integrate these metrics into strategic planning policies and thus, the financial valuation of the company. High levels of environmental pollution (“E”), low levels of social development, social discrimination and little gender and race diversity in decision-making positions in the workplace (“S”), and also high rates of corruption and lack of transparency in corporate governance of companies (“G”) are, unfortunately, factors that determine the realities of emerging markets.

What to do then? Not invest in emerging markets? Thinking about sustainable finance implies the understanding that a more sustainable planet requires a more sustainable form of global capitalism. In this sense, emerging markets cannot be left out of investments with the requirement to adopt good ESG practices.

For this to be possible, investments in emerging markets should focus not only on economic growth, but, essentially, on transforming companies based on ESG metrics. The focus should be on carrying out business turnarounds in emerging markets with the implementation of social and environmental governance in companies’ performance indicators.

We cannot just depend on the growth of emerging markets, but also on our ability to identify assets that can be transformed and valued based on good ESG practices. The local market wins, consumers win, society wins, and the planet wins because all can buy, use, and enjoy more sustainable businesses and products. And, of course, the investor wins,

because, in addition to contributing to the well-being of the impacted communities, he/she can generate a good return. Therefore, investing in emerging markets is very worthwhile, as there are a large number of businesses that can be significantly valued by serious and responsible work in implementing ESG policies. This is what we call “ESG in Action” and by through we have aligned all our portfolio companies with the Net Zero race, diversity, equality and inclusion clear targets and internationally recognized governance practices.

I can cite a practical example. The biggest investment we’ve made so far in emerging markets has been in the sanitation area in Brazil (Iguá Saneamento S.A.), an area in which the country has a lot of need and which, for obvious reasons, has a huge impact on people’s lives as well as the environment. The “ESG in Action” transformation has enabled our sanitation company to positively impact the communities it serves, with innovative engineering projects, the use of materials and construction methods that reduce in carbon emissions, the creation of renewable energy solutions, an accelerated increase in the capacity to collect and treat sewage, the reduction of water loss with the involvement of local communities and social and environmental

awareness, amongst other advances. We were also able to quickly incorporate transparency practices into the company’s corporate governance and supply chain and fight corruption in the infrastructure sector in Brazil.

All of this was directly reflected in the appreciation of the assets we acquired in a short turnaround time (approximately 4 years) and in the attraction of large international funds for the long-term financing of investments, while monitoring ESG metrics as part of the company’s KPIs. Recently, Iguá Saneamento was evaluated by GRESB ([gresb.com](https://www.gresb.com)) and received ESG scores comparatively above the average of sanitation companies in North America and Europe.

We cannot continue to think of investments in emerging markets in a traditional way, focusing only on generating value from growth. We need to have the purpose of providing our investors with returns, but while also transforming and valuing assets in emerging markets with ESG metrics with a broader social and environmental impact in mind.

**Paulo Mattos**, is CEO of IG4 Capital and Chairman of Iguá Saneamento S.A.

# ESG em Ação

No mundo todo, tornar social e ambientalmente sustentáveis as atividades econômicas é um grande desafio. Atualmente, a sustentabilidade está intimamente ligada à estratégia de negócio, ao comportamento do consumidor e à mobilização de capital. Consumidores esperam um comportamento ativo das marcas no que diz respeito à sustentabilidade. Os padrões de consumo das novas gerações levam cada vez mais em conta valores sociais e ambientais: 72% dos Gen Zs levam em conta o propósito corporativo no processo de tomada de decisão [cf. Edelman Trust Barometer]

Tal revolução social tem se tornado central para as companhias, não apenas devido ao comportamento dos consumidores mas também por conta de seus potenciais colaboradores. De acordo com o Edelman Trust Barometer de 2020, que mede a variação de valores sociais e culturais, 79% dos adultos consideram a missão e o propósito corporativo antes de se candidatar a uma vaga de trabalho e 56% dão maior relevância à cultura empresarial do que ao salário.

Na Europa, os investidores cada vez mais exigem das empresas a implementação de políticas de sustentabilidade social e ambiental. Um novo tipo de investidor está remodelando os parâmetros do mercado de ações. Estes investidores não são orientados apenas ao lucro, mas à missão transformadora de deixar o mundo melhor para as próximas gerações. De fato, as práticas de ESG (environmental, social and governance, na sigla em inglês) vêm moldando há mais tempo as empresas europeias, especialmente com base nas diretivas da União Europeia e do Reino Unido, permitindo a adoção de métricas que estão diretamente relacionadas aos KPIs (key performance indicators, na sigla em inglês) das Companhias. Nos Estados Unidos,

movimentos semelhantes, apesar de ainda não tão profundos, começam a ganhar espaço, especialmente com incentivos a empresas a adotarem métricas e objetivos de responsabilidade social e ambiental. Um bom exemplo é a certificação de empresas como “B Corporations” ([bcorporation.net](https://www.bcorporation.net)), com o objetivo de criar um equilíbrio entre lucro e propósito social e ambiental.

Contudo, nos mercados emergentes, pelas mais diversas razões, a transformação das empresas e adoção de métricas de ESG é mais lenta e muitas vezes encontra entraves econômicos e até culturais. Realizar a transformação ESG nos mercados emergentes, mas sem perder de vista o retorno de capital no tempo, é um grande desafio e, simultaneamente, uma imensa alavanca de valor.

Comumente, por serem menos desenvolvidos e assim poderem apresentar alto potencial de crescimento, mercados de países emergentes são vistos como grandes oportunidades de investimento em função do aumento acelerado do consumo de bens e serviços. A entrada de novos consumidores nesses mercados e o aumento do poder de compra no tempo são fatores que

atraem investidores em mercados emergentes.

Contudo, a expansão do consumo de bens e serviços pode significar crescimento econômico, mas não necessariamente crescimento com desenvolvimento sustentável. Pelo contrário, políticas expansionistas baseadas em aumento da base de consumidores sem mudanças estruturais na qualidade do desenvolvimento econômico e social de países emergentes pode gerar efeitos destrutivos.

Não podemos apostar na tese isolada do crescimento dos mercados emergentes. Temos que buscar ativos que possam ser valorizados com boas práticas de ESG. Porém muitos desses ativos podem estar em empresas que atualmente não se enquadram em métricas de ESG adequadas. A seleção de ativos para investimentos em mercados emergentes sempre terá o grande desafio de filtrar as empresas com boas práticas das empresas com práticas não adequadas do ponto de vista de métricas de ESG. Porém, a experiência mostra que a maior parte das empresas em mercados emergentes não têm, ainda, boas práticas de ESG.

Em mercados emergentes, raras são as empresas que adotam métricas de ESG e, mais importante, não apenas incorporam tais métricas como indicadores de performance (KPIs) mas também integram tais métricas no planejamento estratégico e portanto no valuation da companhia. Os níveis elevados de poluição do meio ambiente ("E"), baixos índices de desenvolvimento social, discriminação social e pouca diversidade de gênero e raça nos cargos de decisão nos ambientes de trabalho ("S") e, ainda, altos índices de corrupção e pouca transparência na governança corporativa das empresas ("G") são, infelizmente, fatores que determinam a realidade em mercados emergentes.

O que fazer, então? Não investir em mercados emergentes? Pensar em finanças sustentáveis implica a compreensão de que um Planeta mais sustentável passa por um capitalismo global mais sustentável. Nesse sentido, os mercados emergentes não podem ficar de fora dos investimentos com a exigência da adoção de boas práticas de ESG.

Para que isso seja possível, os investimentos em mercados emergentes deveriam privilegiar não apenas o crescimento econômico, mas, essencialmente, a transformação de empresas com base em métricas

de ESG. O foco deveria ser realizar o turnaround de negócios em mercados emergentes com a implementação de governança socioambiental nos indicadores de performance das empresas.

Não podemos depender apenas do crescimento dos mercados emergentes, mas sim de nossa capacidade de identificar ativos que podem ser transformados e valorizados a partir de boas práticas de ESG. O mercado local, os consumidores, a sociedade e o planeta ganham à medida em que negócios mais sustentáveis emergem. E, claro, ganha também o investidor, que além de contribuir para o bem estar das comunidades impactadas, pode ter um bom retorno. Portanto, vale muito a pena investir em mercados emergentes, pois há grande número de negócios que podem ser significativamente valorizados com um trabalho sério e responsável de implementação de políticas de ESG. É o que denominamos “ESG em Ação”, usado como referência para o alinhamento das companhias do nosso portfólio às metas de Carbono Neutro, diversidade, igualdade e inclusão e práticas de governança internacionalmente reconhecidas.

Posso citar um exemplo prático. O maior investimento que fizemos até o momento em mercados emergentes foi na área de saneamento no Brasil (Iguá Saneamento S.A.), área na qual o país tem muita carência e que, por razões óbvias, tem enorme impacto na vida das pessoas e no meio ambiente. A transformação “ESG em Ação” fez com que a nossa empresa de saneamento conseguisse impactar positivamente as comunidades atendidas,

com projetos inovadores de engenharia, uso de materiais e métodos construtivos com redução na emissão de carbono, criação de soluções de energia renovável, aumento acelerado da capacidade de coleta e tratamento de esgoto, redução na perda de água com o envolvimento das comunidades locais e conscientização socioambiental, dentre outros avanços. Também conseguimos rapidamente incorporar práticas de transparência na governança corporativa da empresa e na cadeia de fornecedores e combater a corrupção no setor de infraestrutura no Brasil.

Tudo isso refletiu diretamente na valorização dos ativos adquiridos num curto espaço de tempo de turnaround (aproximadamente 4 anos) e a atração de grandes fundos internacionais para o financiamento de longo prazo dos investimentos, com o monitoramento das métricas de ESG dentro dos KPIs da empresa. Recentemente a Iguá Saneamento foi avaliada pelo GRESB ([gresb.com](https://www.gresb.com)) com benchmarks de ESG comparativamente acima das médias das empresas de saneamento da América do Norte e da Europa.

Não podemos continuar a pensar os investimentos em mercados emergentes de forma tradicional, com foco apenas em gerar valor a partir do crescimento. Devemos ter o propósito de dar retorno ao investidor transformando e valorizando ativos em mercados emergentes com métricas de ESG com impactos sociais e ambientais mais amplos em mente.

**Paulo Mattos** é CEO da IG4 Capital e Chairman da Iguá Saneamento S.A.

# ESG en Acción

En todo el mundo, lograr que las actividades económicas sean social y ambientalmente sostenibles es un gran desafío. Hoy en día, la sostenibilidad está íntimamente ligada a la estrategia empresarial, el comportamiento del consumidor y el despliegue de capital. Los consumidores ahora esperan que las marcas se pronuncien sobre los problemas sociales. Las generaciones más jóvenes compran teniendo en cuenta los impulsores ambientales y sociales. El 72% de la Generación Z considera el propósito de una empresa al decidir qué comprar [cf. Edelman Trust Barometer]

Esta revolución social se ha convertido en un foco de atención de las empresas no solo por el cambio en el comportamiento de sus clientes, sino también en la actitud de sus potenciales empleados. Según el Edelman Trust Barometer de 2020, que mide cambios en los valores sociales y culturales, el 79% de los adultos consideraría la misión y el propósito de una empresa antes de solicitar un trabajo en ella y el 56% de ellos consideraría que la cultura de la empresa es más importante que el salario cuando se trata de estar satisfecho en el trabajo.

En Europa, los inversores exigen cada vez más que las empresas implementen políticas sociales y medioambientales sostenibles. Una nueva generación de inversores está redefiniendo los parámetros de los mercados de capitales. Este tipo de inversor no solo está impulsado por las ganancias, sino que también está impulsado por una misión y busca dar forma a un mundo mejor para la próxima generación. De hecho, las prácticas de ESG (environmental, social and governance, en inglés) llevan mucho tiempo dando forma a las empresas europeas, especialmente basadas en las directivas de la UE y el Reino Unido, lo que permite la adopción de métricas directamente relacionadas

con los KPIs (key performance indicators, en inglés) de las empresas. En Estados Unidos, movimientos similares, aunque no tan profundos, están comenzando a ganar terreno, especialmente con incentivos para que las empresas adopten métricas y objetivos de responsabilidad social y ambiental. Un buen ejemplo es la certificación de empresas como "Corporaciones B" ([bcorporation.net](http://bcorporation.net)), con el objetivo de crear un equilibrio entre rentabilidad y propósito social y ambiental.

Sin embargo, en los mercados emergentes, por diversas razones, la transformación de las empresas y la adopción de métricas ESG es más lenta y, a menudo, se enfrenta a barreras económicas e incluso culturales. Llevar a cabo la transformación ESG en los mercados emergentes, pero sin perder de vista la rentabilidad del capital a lo largo del tiempo, es un gran desafío al igual que una palanca de generación de valor enorme.

Por lo general, como están menos desarrollados y, por lo tanto, tienen un alto potencial de crecimiento, los mercados emergentes se consideran grandes oportunidades de inversión debido al aumento acelerado del consumo de bienes y servicios. La entrada de nuevos consumidores en estos mercados y el aumento del poder adquisitivo a lo largo del tiempo

son factores que atraen a los inversores en los mercados emergentes.

Sin embargo, la expansión del consumo de bienes y servicios puede significar crecimiento económico, pero no necesariamente crecimiento con desarrollo sostenible. Por el contrario, las políticas expansionistas basadas en un aumento de la base de consumidores sin cambios estructurales en la calidad del desarrollo económico y social de los países emergentes pueden generar efectos destructivos.

No podemos apostar por la tesis aislada del crecimiento en los mercados emergentes. Tenemos que buscar activos que se puedan valorar con buenas prácticas ESG. Pero muchos de estos activos pueden estar en empresas que actualmente no se ajustan a las métricas ESG adecuadas. Seleccionar activos para inversiones en mercados emergentes siempre tendrá el gran desafío de filtrar empresas con buenas prácticas de empresas con malas prácticas desde el punto de vista de las métricas ESG. Sin embargo, la experiencia muestra que la mayoría de las empresas en los mercados emergentes aún no cuentan con buenas prácticas de ESG.

Muy pocas empresas en los mercados emergentes adoptan métricas ESG y, lo que es más importante, incorporan métricas como indicadores de rendimiento (KPIs) y muchas menos integran estas métricas dentro del planeamiento estratégico de las empresas y consecuentemente, en sus valorizaciones financieras. Altos niveles de contaminación ambiental (“E”), bajos niveles de desarrollo social, discriminación social y poca diversidad de género y raza en los puestos de toma de decisiones en el lugar de trabajo (“S”), y también altos índices de corrupción y falta de transparencia en el gobierno corporativo de las empresas (“G”) son, lamentablemente, factores que condicionan la realidad en los mercados emergentes.

¿Qué hacer entonces? ¿No invertir en mercados emergentes? Pensar en las finanzas sostenibles implica comprender que un planeta más sostenible requiere un capitalismo global más sostenible. En este sentido, los mercados emergentes no pueden quedar al margen de las inversiones con el requisito de adoptar buenas prácticas ESG.

Para que esto sea posible, las inversiones en mercados emergentes deben enfocarse no solo en el crecimiento económico, sino, esencialmente, en transformar empresas en base a métricas ESG. El foco debe estar en



llevar a cabo cambios de negocio en los mercados emergentes con la implementación de la gobernanza social y ambiental en los indicadores de desempeño de las empresas.

No podemos depender solo del crecimiento de los mercados emergentes, sino de nuestra capacidad para identificar activos que pueden transformarse y valorarse en función de las buenas prácticas de ESG. Gana el mercado local, gana la sociedad y gana el planeta porque todos ahora podrán comprar, utilizar y disfrutar de negocios más sostenibles. Y gana el inversor que, además de contribuir al bienestar de las comunidades impactadas, puede también lograr una buena rentabilidad. Por lo tanto, invertir en mercados emergentes es muy valioso, ya que hay una gran cantidad de negocios que pueden ser valorados significativamente mediante un trabajo serio y responsable en la implementación de políticas ESG. Esto es lo que llamamos “ESG en acción” a través del cual hemos alineado a todas las empresas de nuestro portafolio con los objetivos “Net Zero” de raza, diversidad, igualdad e inclusión al igual que con prácticas de gobernanza internacionalmente reconocidas.

Puedo citar un ejemplo práctico. La mayor inversión que hemos realizado hasta ahora en mercados emergentes ha sido en el área de saneamiento en Brasil (Iguá Saneamiento SA), un área en la que el país tiene mucha necesidad y que, por razones obvias, tiene un gran impacto en las vidas de las personas y el medio ambiente. La transformación “ESG en Acción” ha permitido a nuestra empresa de saneamiento impactar positivamente en las comunidades atendidas,

con proyectos de ingeniería innovadores, uso de materiales y métodos de construcción con reducción de emisiones de carbono, creación de soluciones de energía renovable, aumento acelerado de la capacidad de recolección y tratamiento de las aguas residuales, reducción de la pérdida de agua con la participación de las comunidades locales y la conciencia social y ambiental, entre otros avances. También pudimos incorporar rápidamente prácticas de transparencia en el gobierno corporativo y la cadena de suministro de la compañía y combatir la corrupción en el sector de infraestructura en Brasil.

Todo ello se reflejó directamente en la revalorización de los activos adquiridos en un corto tiempo (aproximadamente 4 años) y la atracción de grandes fondos internacionales para la financiación de inversiones a largo plazo, con el seguimiento de métricas ESG dentro de los KPI de la compañía. Recientemente, Iguá Saneamiento fue evaluada por GRESB ([gresb.com](https://www.gresb.com)) con puntos de referencia ESG comparativamente por encima del promedio de las empresas de saneamiento en América del Norte y Europa.

No podemos seguir pensando en las inversiones en los mercados emergentes de forma tradicional, centrándonos únicamente en generar valor a partir del crecimiento. Debemos tener el propósito de dar retorno al inversor, pero al mismo tiempo transformar y valorar los activos en mercados emergentes con métricas ESG teniendo en cuenta un impacto social y medioambiental más amplio.

**Paulo Mattos** es CEO de IG4 Capital y presidente de Iguá Saneamiento S.A.

**Disclaimer**

The opinions expressed in this publication are those of the authors. They do not purport to reflect the opinions or views of IG4 Capital Advisors LLP or its affiliated companies and members.

© IG4 Capital Advisors LLP 2021

Reproduction of the material contained in this publication may be made only with the written permission of the IG4 Capital Advisors LLP.

**Aviso Legal**

As opiniões expressas nesta publicação são de responsabilidade dos autores. Eles não pretendem refletir as opiniões ou pontos de vista da IG4 Capital Advisors LLP ou de suas empresas e membros afiliados.

© IG4 Capital Advisors LLP 2021

A reprodução do material contido nesta publicação pode ser feita somente com a permissão por escrito da IG4 Capital Advisors LLP.

**Descargo de responsabilidad**

Las opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores. No pretenden reflejar las opiniones u opiniones de IG4 Capital Advisors LLP o sus empresas y miembros afiliados.

© IG4 Capital Advisors LLP 2021

La reproducción del material contenido en esta publicación solo se puede realizar con el permiso por escrito de IG4 Capital Advisors LLP.

**IG4 Capital Advisors LLP**

1 Ropemaker Street  
11<sup>th</sup> floor, EC2Y 9HT  
London, UK  
T +44 20 8885 8472  
[paulo.mattos@ig4capital.com](mailto:paulo.mattos@ig4capital.com)