

[Fondos y Planes](#)

FONDOS

Couvrecelle: “La reacción de la Bolsa a las vacunas ha sido muy emocional”

Entrevista con el consejero delegado de la gestora francesa IM Global Partner



Philippe Couvrecelle, consejero delegado de IM Global Partner.

IM Global Partner es una rara avis dentro del mundo de la gestión de activos. Esta gestora francesa no administra directamente fondos de inversión, sino que se dedica a buscar a los mejores expertos para cada tipo de activos para que lo hagan. Una vez identificados, toma una participación en la gestora (ya sea británica, estadounidense o alemana) y alcanza un acuerdo con sus responsables para ayudarles a distribuir su producto. Philippe Couvrecelle (Talence, Francia, 1964) es el consejero delegado de la firma desde su creación. Otros grupos internacionales, como Natixis, también tienen esta vertiente de plataforma multiboutique. Sin embargo, estas toman participaciones mayoritarias, mientras que IM Global Partner prefiere tener menos del 50% y dar plena autonomía a los gestores. En la actualidad, IM Global Partner y sus gestoras asociadas tienen más de 15.100 millones de euros de activos bajo gestión.

¿Cómo definiría IM Global Partner?

Somos una red global de gestión de activos. Nuestro objetivo es establecer alianzas con las mejores gestoras de activos del mundo para poder distribuir sus productos. Buscamos a gestores que hayan demostrado su capacidad para desmarcarse y superar a sus índices de referencia, ya sean de Bolsa o de acciones. Los mejores inversores suelen trabajar para firmas independientes, casi siempre fundadas por los propios gestores. Normalmente,

tienen un espíritu emprendedor y son muy eficientes gestionando dinero. Creemos que se puede batir a los mercados, a largo plazo, si eliges a buenos gestores.

¿Cómo son esas alianzas?

IM Global Partner toma una participación minoritaria en el accionariado y, además, les ofrecemos capacidad para vender sus fondos.

¿En cuántas gestoras participan?

Por ahora, en seis. Polen Capital, de Bolsa global emergente y de Estados Unidos; Dolan McEniry, de deuda corporativa; Scharf, especializada en el estilo de inversión en valor; Sirios, de estrategias de retorno absoluto; Dynamic Beta, de gestión alternativa, y Zadig, de Bolsa europea. Nuestra participación va del 20% al 45% del accionariado.

Su modelo es similar al de Natixis o Legg Mason...

No exactamente. En el caso de Natixis, toman participaciones mayoritarias en sus gestoras afiliadas, o llegan a controlar el 100%. Nosotros preferimos tener participaciones minoritarias porque confiamos en los gestores y queremos que tengan plena independencia. Creemos que así están más alineados nuestros intereses.

Un problema reputacional de uno de los asociados puede afectar al grupo, como hemos visto recientemente con Natixis y su filial H2O...

Sí, está claro. Esto te puede pasar tanto teniendo una posición mayoritaria como una minoritaria. De todas formas, a nosotros es muy improbable que nos ocurriera algo así, porque nuestros asociados son bastante prudentes en la asunción de riesgos. No tienen estrategias muy agresivas. De hecho, aunque baten a sus mercados, su visión suele ser muy conservadora. Por lo tanto, en nuestro caso sería más difícil que tuviéramos una crisis reputacional de ese estilo.

Hace poco cerraron un acuerdo con el banco privado francés SYZ para comprar su filial luxemburguesa.

Sí, adquirimos esa filial, que gestionaba la prestigiosa gama de fondos Oyster. Ahora, muchos de estos fondos están dirigidos por algunos de nuestros gestores asociados. Por ejemplo, el fondo Oyster Stable Return lo gestiona Dynamic Beta; el de Bolsa value en Estados Unidos, Scharf, y el de Bolsa europea, Zadig. Esta gama de fondos tiene el pasaporte europeo Ucits, lo que hace más fácil para los potenciales clientes europeos llegar a nuestras estrategias. SYZ AM Luxembourg tiene acuerdos de distribución con el 80% de los fondos de arquitectura abierta.

¿Antes de tener la gama Oyster, cómo vendían los fondos?

Obviamente, era más difícil. Nuestro socio Polen sí que tenía fondos con el pasaporte europeo Ucits. Con ellos pasamos de 100 millones de ventas en Europa, a más de 3.000 millones. También nos apoyábamos en uno de nuestros accionistas, Amundi, para facilitarnos el vehículo.

¿Han tenido contactos con boutiques independientes españolas?

Sí, y también con otras francesas, alemanas, italianas... Tenemos abierta la posibilidad de entrar en el accionariado de nuevas gestoras.

¿Les ha beneficiado la regulación Mifid 2?

Creo que ha sido neutral para nuestro modelo. Tiene una parte muy positiva, en cuanto a exigir mayor transparencia en el cobro de comisiones en los fondos. También introduce la obligación de buscar para los clientes los productos más eficientes y más baratos, y eso nos puede perjudicar levemente. El efecto total es neutro. En general, creo que es positivo para la industria.

¿La inversión en valor está herida de muerte?

Obviamente, la inversión en compañías llamadas de crecimiento ha ido mucho mejor que la inversión en compañías infravaloradas. Así ha sido en los últimos 12 años. Una explicación es el empuje de la tecnología, con Amazon, Facebook, Apple, que han tenido un éxito fulgurante. Esto ha hecho que el Nasdaq haya duplicado la rentabilidad del S&P 500 en la última década. Pero creo que el value no está muerto. El mundo no se puede mover solo por la tecnología. Creo que hay buenos gestores value, como los de Scharf, que han demostrado que se puede hacer muy bien.

¿Quieren crecer en activos ilíquidos e inversión sostenible?

Sí, son activos y estrategias que nos interesan. En inversión sostenible ya tenemos un fondo específico, el Oyster Sustainable Fund, gestionado por Zadig.

¿Qué le parece la oleada de optimismo que han desencadenado los avances en vacunas?

Creo que el optimismo es bueno. Sobre todo cuando venimos de 10 meses muy difíciles, con una gran presión negativa. Tal vez la reacción de las Bolsas ha sido muy emocional a los anuncios sobre vacunas, pero en general creo que es una señal positiva. ¿Durará? Creo que todo el mundo está deseando volver a la normalidad, tanto particulares como empresas. Hace falta tiempo. Algo que es muy positivo es que haya competencia entre varios laboratorios por conseguir la mejor vacuna. Ojalá en tres o cuatro meses podamos decir que estamos ya controlando la pandemia. Si así fuera, creo que hay mucha liquidez embalsada que podría canalizarse hacia los mercados para impulsar el precio de los activos financieros.

¿Quiénes son los principales accionistas de IM Global Partner?

La firma de capital privado Eurazeo tiene un 70% de nuestro accionariado. Otro 20% del capital está en manos de Amundi, que es la mayor gestora de fondos de la zona euro. Y el 10% restante del accionariado lo tienen unos inversores privados franceses llamados Dassault / La Maison.