

Tenemos previsto contar con cuatro-seis nuevos socios para 2023, además de los seis que ya tenemos

original



Alberto Martínez Peláez, responsable de ventas para Iberia en iM Global Partner.

- “A veces establecer objetivos puramente cuantitativos puede desvirtuar el propósito. Nuestra principal misión en España es dar un muy buen servicio”
- “Los activos gestionados por iM Global Partner deberían alcanzar entre 60.000 y 65.000 millones de dólares en cinco años y 200.000 millones en 10 años”
- “Estamos viendo fuertes flujos hacia activos alternativos, y creemos que la mayor dispersión que estamos viendo les podría beneficiar”
- “Las empresas de calidad son un segmento que casi siempre registra una rentabilidad superior a largo plazo”

Alberto Martínez Peláez es responsable de ventas para Iberia en iM Global Partner desde hace algo más de un año. En esta entrevista con Funds Society, hace balance de unos meses marcados por la pandemia, pero también por importantes hitos para su negocio. La firma sigue haciendo adquisiciones e incorporando socios a la plataforma, ampliando así la oferta de productos a disposición de sus clientes. De aquí a 2023 añadirán cuatro-seis más y la previsión es llegar a los 200.000 millones en activos en 10 años, con España como uno de los mercados clave de su estrategia.

Hace aproximadamente un año (un poquito más) que te incorporaste al equipo de iM Global Partner para liderar el negocio en Iberia. ¿Qué balance haces de este periodo?, ¿qué metas has conseguido ya?

Considero que el balance ha sido muy positivo. En un año intenso y atípico, marcado por una pandemia mundial, hemos hecho muchos cambios para mejorar los fondos de la gama OYSTER en un tiempo récord. Hemos rearticulado aproximadamente el 70% de una sicav que cumple justo ahora 25 años, y las estrategias han obtenido muy buenos resultados. OYSTER ha registrado entradas netas positivas de más de 100 millones de euros en lo que va de 2021.

Por otro lado, por la parte del negocio, iM Global Partner ha seguido creciendo, y su

adquisición más reciente ha sido Litman Gregory, una firma boutique de gestión patrimonial y de activos con gran reconocimiento en EE.UU. que fue fundada en 1987 y gestiona 4.000 millones de dólares. Ello incrementará nuestra presencia en Estados Unidos.

En España, hemos registrado la entidad, reordenado la situación de los fondos, y abierto la oficina representativa. Es un país clave para iM Global Partner y estamos muy contentos porque tenemos perspectivas prometedoras, hemos recibido flujos importantes y estamos trabajando en proyectos muy interesantes con clientes que tienen nuestra misma mentalidad empresarial.

Nuestra meta principal era reposicionar la imagen de OYSTER, dando un muy buen servicio, y precisamente reestructurando la gama para alinear los fondos con las necesidades y expectativas de nuestros clientes, y creo que estamos en el buen camino.

Y, tras este año, ¿cuáles son tus objetivos principales de cara al medio plazo? ¿Cómo quieres posicionar a iM Global Partner en España?

Queremos posicionar claramente la compañía en el mercado español entre los principales jugadores de la industria, que se conozca nuestro modelo de negocio que es único y muy interesante para los inversores españoles. Somos una red de gestión de activos que conecta, a nivel mundial, a los mejores gestores, los de mayor talento y mayor calidad, con inversores de todas las regiones. Nuestros valores están alineados con los de nuestros clientes, relaciones a largo plazo, respeto al cambio, integridad, y sobre todo espíritu empresarial.

Y sin duda, poner nuestro propio dinero, es la mejor manera de alinearnos, (invertimos capital en las gestoras). Y nosotros los empleados, como parte del accionariado de IM Global Partner, estamos tomando partido directo en esas inversiones.

En términos de negocio, ¿qué metas te planteas en el mercado español? Ya tenéis oficina, y unos 350 millones de euros declarados en enero... ¿cuáles son los siguientes objetivos?

No tenemos metas específicas, a veces establecer objetivos puramente cuantitativos puede desvirtuar el propósito. Nuestra principal misión es dar un muy buen servicio, y alinearnos con nuestros clientes, siendo muy rápidos y eficientes cuando nos plantean nuevas ideas. Creemos que esto nos llevará al éxito.

A nivel global, fuera de EE.UU. volvemos a atraer clientes y queremos alcanzar entre 5.000 y 10.000 millones de euros en activos gestionados en los próximos cinco a diez años. Para ello, hemos desarrollado nuestros equipos operativos en Luxemburgo y nuestros equipos comerciales en Europa. Estamos aplicando un nuevo poder operativo para lograr estos objetivos.

Nuestro CEO, Philippe Couvrecelle, tiene la convicción de que los activos gestionados por iM Global Partner deberían alcanzar entre 60.000 y 65.000 millones de dólares en cinco años y 200.000 millones en 10 años, habida cuenta de que tenemos previsto contar con cuatro-seis nuevos socios para 2023, además de los seis que ya tenemos.

¿Cuál es vuestro target en España y por qué (inversor más institucional o retail, eafs...)?

Damos servicio a todos los segmentos de cliente y en los próximos meses esperamos haber contactado con todos.

¿Qué oportunidad tiene iM Global Partner en un mercado conservador como el español, qué potencial de crecimiento?

El inversor conservador tiene un reto cuanto menos interesante hoy en día. Las bolsas en máximos, futuro poco halagüeño para la renta fija y fuertes rotaciones que han detonado resultados decepcionantes. Todo esto ha hecho que los inversores conservadores no sepan cómo posicionar sus carteras.

Estamos viendo fuertes flujos hacia activos alternativos, y creemos que la mayor dispersión que estamos viendo les podría beneficiar, pero ese activo conlleva riesgos que hay que medir:

iliquidez, opacidad, comportamientos dispares... Nuestro trabajo aquí es acompañarlos, darles servicio y ofrecerles las mejores soluciones de inversión.

Nuestra gama de fondos OYSTER con sede en Luxemburgo incluye estrategias de renta fija, de renta variable y de inversiones alternativas líquidas. Cada gestor de fondos que hemos seleccionado debe tener un proceso de inversión replicable que haya generado rentabilidades superiores de forma continuada, a sabiendas de que incluso los mejores inversores tienen ocasionalmente años desfavorables. Nuestro objetivo pasa por generar rentabilidades ajustadas al riesgo satisfactorias de forma constante.

En este sentido, y teniendo en cuenta el actual contexto de tipos bajos –pero también de recuperación y de poco a poco llegada de la inflación-, ¿qué vehículos de inversión que tenéis en vuestra plataforma y en vuestra rama de gestoras pueden encajar mejor?

En el contexto que describe, prevemos que la renta variable registrará una rentabilidad considerablemente superior a la renta fija. En el caso concreto de la renta variable, nos llama la atención la evolución desfavorable registrada por las empresas de calidad en los últimos tres trimestres, ya que, a largo plazo, las empresas que ganan dinero obtienen mejores resultados, ya que son las leyes más básicas de asignación del capital. A más corto plazo, parece que los mercados se mueven fuertemente de una narrativa a otra. Sin embargo, como dice Warren Buffett: “El crecimiento es un componente a la hora de calcular el valor de una compañía” y más duramente, “los comentaristas de mercado que se refieren de manera simplista a los estilos crecimiento y valor como contrapuestos están demostrando su ignorancia, no su sofisticación”. El año pasado, destacaron las growth más agresivas, pero ahora las value más agresivas, lo cual puede llevarte a importantes pérdidas si te equivocas con el timing.

Daríamos un paso atrás y veríamos la oportunidad en compañías de calidad, que dentro de ambos segmentos preconcebidos deberían registrar una rentabilidad significativamente superior a largo plazo. Esto siembra un futuro favorable tanto para el OYSTER US Small and Mid Company Growth (gestionado por Polen Capital) como para el OYSTER US Value (gestionado por Scharf Investments), ya que ambos filtran por calidad; al invertir a largo plazo, podrías obtener una rentabilidad inferior en rallies, pero su filosofía es no verte penalizado en caídas, que creemos que aprecian más los clientes.

¿Hay para la renta variable y renta fija tradicionales riesgos importantes en este entorno y, en este sentido, contempláis también ofrecer vehículos alternativos en España?

Sí, precisamente estamos registrando alta demanda ahí, y trabajando con varios clientes en proyectos a medida. Dynamic Beta Investments hace réplica de cestas de hedge funds, resolviendo la iliquidez, la opacidad, la alta dispersión de resultados derivados de la concentración, y los altos costes que normalmente vienen asociados a los hedge funds.

Es una idea innovadora, que resuelve problemas clave, y sobre todo necesidades muy comunes. Oyster Stable Return, uno de los últimos fondos gestionados por esta firma, es una versión más defensiva de los fondos anteriormente existentes.

¿Habrá nuevos vehículos de iM Global Partner y sus gestoras próximamente en el mercado español?

Sí, hay una de ellas que está muy avanzada. Como he comentado, nuestro propósito es adquirir participaciones minoritarias en cuatro a seis firmas de gestión de activos más en los próximos años.

Teniendo en cuenta las últimas adquisiciones que habéis hecho... me gustaría que destacaras algunos productos de OYSTER que estáis empujando en este mercado.

Además de Polen, Scharf, y Dynamic Beta, nos están preguntando por una idea muy diferencial, y creo que poco común, renta variable europea ESG a precio razonable (sustainability at a reasonable Price). Suena a otra idea brillante, pero el propósito es limitar los sesgos, ya que invertir en fondos sostenibles está llevando a unos sesgos muy marcados,

que han detonado que algunos fondos se queden muy atrás en las recientes tendencias de mercado. Zadig, gestora del fondo Oyster Sustainable Europe, utiliza una metodología de estructuración de carteras orientada a evitar sesgos factoriales —metodología que también comparte su fondo Memnon European, que tiene una trayectoria más consolidada— y la combina con inversión ESG. Este fondo está clasificado según el artículo 9 del SFDR y cuenta con el label de ISR francés, además de haber firmado un desempeño favorable en diferentes entornos de mercado.

En la parte de renta fija más pura, Oyster US Core Plus (gestionado por Dolan MC Eniry) es quien está obteniendo mayores flujos. Su filosofía tan simple como eficiente, de comprar una cartera de 40-50 bonos corporativos, que pague a vencimiento sin hacer apuestas de duración, derivados o comprar sectores volátiles, les está haciendo quedar entre primeros percentiles, y sobre todo en términos de ratio de Sharpe. Y pensamos que puede servir como un diversificador dentro de una cartera. Al final su comportamiento va a depender de su capacidad de seleccionar los mejores bonos.

Ahora uno de los temas estrella es la vuelta de la inflación: ¿qué vehículos de vuestras gamas recomendáis para protegerse o sacar partido de este entorno?

Oyster Us Value gestionado por Scharf invierte en compañías a atractivas valoraciones, pero que también tengan resultados estables. Vimos cómo los sectores más Deep value tipo energía han rebotado con fuerza, tras haber estado en negativo incluso el año pasado. Estos rebotes suelen ser cortos, y tienden a coincidir con el repunte tras mínimos, antes de dar paso a una normalización, en la que el resto de compañías a atractivas valoraciones acompaña. Los gestores de Scharf han encontrado las pocas valoraciones atractivas que quedaban, por ejemplo, en el sector salud, y creen que podrían salir beneficiadas en la reapertura a medida que tratamientos que se habían pospuesto vuelvan a retomarse.

Hay una fuerte tendencia de concentración de entidades pero a la vez todos los años nuevas gestoras registran sus productos en España para su distribución. ¿Qué tendencias ves entre las gestoras?

Es cierto que existe concentración para el segmento de bajo tracking error: en esa gama el precio es determinante, y por tanto, el que tenga mejor precio se llevará el gato al agua. Las ideas de alto tracking error, y por tanto mayor capacidad de conseguir alto alfa creemos que tienen un hueco dentro de las carteras de los clientes, y sobre todo aquellas que limiten los disgustos.

De aquí a final de año, ¿cuál piensas que debe ser la postura, apuesta, del inversor español? ...

Como decía antes, las empresas de calidad son un segmento que casi siempre registra una rentabilidad superior a largo plazo. En entornos de caída protegen, en entornos de subidas normalizadas lo suelen hacer bien, y se suelen quedar atrás solo cuando hay más especulación. La especulación por suerte suele darse en periodos cortos; por tanto, vemos una oportunidad de entrada, después del castigo relativo recibido por las empresas de calidad. Al final a quién no le gusta comprar una joya a buen precio.