

NEGOCIO GESTORAS

ALBERTO MARTÍNEZ PELÁEZ (IM GLOBAL PARTNER): “EL MERCADO SE HA VUELTO MUY BINARIO. NO TODO ES TAN BLANCO O NEGRO”

Regina Webb 12 de julio de 2021



Foto cedida



Tiempo lectura: **3 min.**

Hace escasos años la inversión sostenible era un nicho. Hoy es un requisito básico. El value ha pasado de vivir una década rezagado frente al growth para pasar a dominar los rankings de rentabilidad. Las tecnológicas, los titanes del mercado durante años, ahora se quedan rezagadas frente al índice. Son **cambios notables en las convicciones de los inversores**. Y lo que es más reseñable, que han ocurrido en el corto espacio de año y medio. La cartera ganadora de 2020 es muy distinta a la de 2021. Para [Alberto Martínez Peláez](#), responsable de Ventas para Iberia de [iM Global Partner](#), es un reflejo de **lo binario que se ha vuelto el mercado**.

Destaca un dato curioso. Uno de cada diez fondos de renta variable global ya se declara como ASG. Es un 10% de una categoría muy amplia. Pero no es de extrañar teniendo en cuenta que el 28% de los flujos se mueve hacia productos sostenibles. El problema para Martínez Peláez no es la ASG en sí, sino la velocidad a la que parece haberse instaurado en la industria. “**Vemos a la inversión sostenible como una clara tendencia secular**, en la que creemos, **pero también hay que ser conscientes de que la ASG aún se está desarrollando**”, explica.

Un claro ejemplo son los ratings de proveedores terceros. En el análisis del crédito, generalmente hay una correlación entre las distintas agencias. Pero no sucede igual cuando se trata del análisis en base a criterios de sostenibilidad. Y se podría extrapolar ese cambio en el sentimiento a otras tendencias actuales del mercado, como la rotación de estilos value vs. growth. Martínez Peláez aboga por poner las cosas en perspectiva: **“Habría que dar un paso atrás. No todo es tan blanco o negro”**.

LA PROFESIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA

Curiosamente, a la vez que habla de la polarización de la industria, destaca otro cambio relevante en el sector: la **visión a largo plazo**. Martínez Peláez percibe más interés entre los clientes de **apostar por estrategias pensadas para perdurar**. Es un cambio fruto de la **profesionalización del sector** de la gestión de activos. Lo detecta en la evolución de las conversaciones en la industria. “Del qué producto te puedo ofrecer al cómo puedo ayudar con una necesidad”, explica.

Y es un reto en el que Martínez Peláez siente que el modelo multi-gestora de iM Global Partner encaja bien. “Es un modelo de negocio que permite pasar de preguntar al cliente qué necesita a qué le puedo ofrecer”, diferencia. ¿Y qué le están pidiendo los clientes en Iberia? Martínez detecta un **importante interés por renta variable y muy poco (e incluso nula) por renta fija**. De hecho, siente que en parte los alternativos están ocupando parte de ese hueco que dejan los bonos en cartera. Claro que se buscan estrategias con alto control de riesgos y liquidez. Es una necesidad que en iM Global Partner buscan responder con el **SEI DBI Liquid Alternatives**. Con un modelo factorial, la estrategia replica el comportamiento de dos cestas de hedge funds. “De esta manera provee liquidez, transparencia, diversificación y a un coste razonable”, explica Martínez Peláez.

Y cuando le preguntan por bolsa, tiende a ser con una mirada hacia la calidad. Por ejemplo, estrategias como el **Polen US Focus Growth**, cuyo fuerte está en su resistencia en periodos de caídas. O el **Oyster Scharf US Value**, que aplica un enfoque value con calidad al combinar precios atractivos y predictibilidad de beneficios. A largo plazo las empresas que más ganan, mayor calidad, lo suelen hacer mejor, y el mercado parece haber olvidado esto.

En un momento tan polarizado, con incógnitas tan grandes como la inflación pendientes de ser resueltas, los inversores están buscando ideas que beban de los motores actuales del mercado pero con un toque de defensivo. Incluso en la aproximación a la ASG. Martínez Peláez ve interés por el **Oyster Zadig Sustainable Europe** y su filosofía **Sustainable at a Reasonable Price** (sostenibilidad a un precio razonable). Categorizado como fondo de Artículo 9 bajo la SFDR, la estrategia busca limitar los sesgos factoriales aplicado a la bolsa europea.