



ASEAFI

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

En el evento Aseafi online 'Energía, Infraestructuras y Activos Alternativos'

Los expertos reiteran su visión positiva, con matices, para la inversión en los sectores de Energía, Infraestructuras y de Activos Alternativos

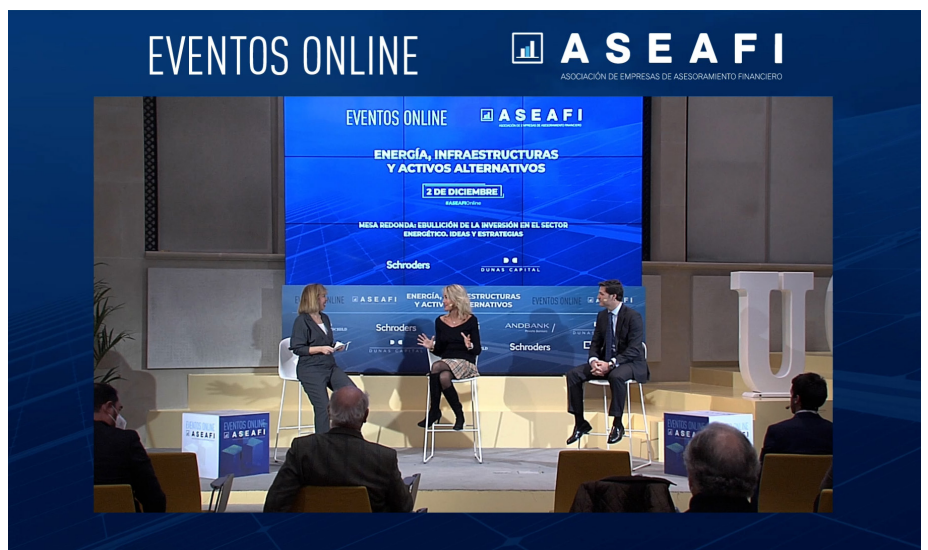
Los expertos coinciden a la hora de plantear unas carteras que cuenten con Energía, Infraestructuras y Activos Alternativos, dadas las oportunidades que ofrecen, las buenas perspectivas que se presentan y la variedad de productos que pueden ayudarnos a diversificar.

Ha sido durante la celebración del evento online ASEAFI 'Energía, Infraestructuras y Activos Alternativos', en el que se han analizado las perspectivas que ofrecen estos dos sectores y las oportunidades en activos alternativos.

Energía

En cuanto a energía, Álvaro Pérez de Lema, director general de Saeta Yield, ha asegurado que el sector energético, como responsable del 80% de las emisiones, es el que realmente la economía, y también ha hecho hincapié en la innovación en esta materia. En la mesa redonda 'Ebullición de la inversión en el sector energético. Ideas y estrategias', Inés del Molino, Business Development Manager de *Schroders*, ha asegurado que la transición energética "no es un titular pasajero", recordando que la inversión en transición energética no es solo renovables.

Un espacio, moderado por la periodista Susana Criado, en el que también ha participado Borja Fernández-Galiano, Head of Sales de *Dunas Capital*, quien ha tildado de "muy importante" la oportunidad de inversión que hay en energías renovables porque es un sector



Mesa redonda. Susana Criado, directora de Intereconomía, Inés del Molino directora de cuentas de Schroders, y Borja Fernandez, Galiano Head of Sales Dunas Capital. Evento ASEAFI Energía, Infraestructura y Activos de Alternativos



Álvaro Pérez, CEO de Saeta Yield Brookfield Company

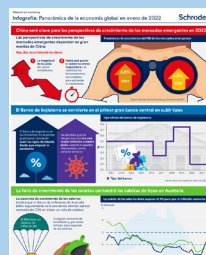
SUMARIO



2022, año volátil pero con buenos resultados
Las Gestoras de Pensiones ante 2022

PÁG.7

Schroders INFOGRAFÍA
Panorámica de la economía global en enero de 2021



ZOOMSALES, la plataforma para el asesoramiento y venta digital de las ESIS.

F-Alternative

PÁG.6

en auge, con activos rentables y estratégicos para el país. Y, en este sentido, ha valorado el 'Dunas Clean Energy', un vehículo español especializado en fotovoltaica, con estructura de capital riesgo para trabajar con plazos fijos y alinear los objetivos con los inversores.

Infraestructuras

Por su parte, Fernando González Cuervo, socio responsable de Construcción e Infraestructuras de **EY España**, ha destacado a las infraestructuras como el sector más efectivo a la hora de trasladar inversión a economía real, y por tanto funcionar como palanca dinamizadora de la economía.

Asimismo, Ismael Torres, Business Development Manager de **M&G Investments**, ha indicado que las infraestructuras son una de las opciones elegidas para implementar los planes de expansión fiscal que tienen como objetivo estimular el empleo y la economía. "No solo contamos con el plan de infraestructuras de Biden, en Europa y en China también van a jugar un papel fundamental", ha añadido. Torres ha asegurado que las infraestructuras son un activo que ofrece unas características únicas: menor volatilidad y mayor dividendo que la renta variable global por la capacidad de generar flujos de caja de forma recurrente y predecible y ha apuntado "que nos cubre de los periodos inflacionistas y que se beneficia del crecimiento económico. Estas compañías tienen la capacidad de trasladar la inflación a sus ingresos por la inelasticidad de la demanda".

Activos Alternativos

Por otro lado, Sergio Miguez, CEO de **Alternative Ratings**, ha indicado que las inversiones alternativas en activos privados están en plena ebullición, señalando que hasta ahora los Mercados Secundarios habían servido para que los inversores deshicieran sus posiciones ante necesidades imprevistas de liquidez.

"Pero su evolución y desarrollo más recientes han hecho aparecer nuevos tipos de operaciones (guiadas por gestores) que presentan oportunidades interesantes de diversificación para las carteras", ha agregado Miguez.

Horacio Encabo, director de Institucional, y Eduardo Martín Quero, director de producto alternativo de **Andbank España** han expuesto su expertise en inversiones alternativas y su variada gama de estrategias en formato de coinversión, analizando la clase de inversiones que consideran las más atractivas para que el banco materialice inversiones directas y ofrecérselas a sus clientes en régimen de coinversión, con las garantías que esta fórmula aporta a los inversores.

Por su parte, Reyes Brañas, Sales Manager de **Edmond de Rothschild**, ha explicado su nuevo fondo de capital riesgo: Boscalt. Un fondo de Hoteles europeos premium con management "distressed" y estrategia value add. "Además en este momento es oportunista al poder beneficiarse de los grandes descuentos que ofrece este mercado en el momento actual", ha añadido la Sales Manager de Edmond de Rothschild.

Aseafi ha agradecido a **Schroders, Dunas Capital, Edmond de Rothschild, Andbank y M&G Investments** hacer posible este encuentro que ha contado con la colaboración del IEAF, Finect, EY, Alternative Ratings y Saeta Yield, y con El Asesor Financiero, Citywire, Funds Society y Valencia Plaza como media partners.



Ismael Torres, Development Manager de M&G Investments



Horacio Encabado, director Institucional, y Eduardo Martín director de producto de Andbank España



Reyes Brañas, Sales Manager de Edmond de Rothschild



Fernando González, Socio responsable de Construcción e Infraestructura de EY España (izquierda)

PUEDES VOLVER A VER EL EVENTO AQUÍ



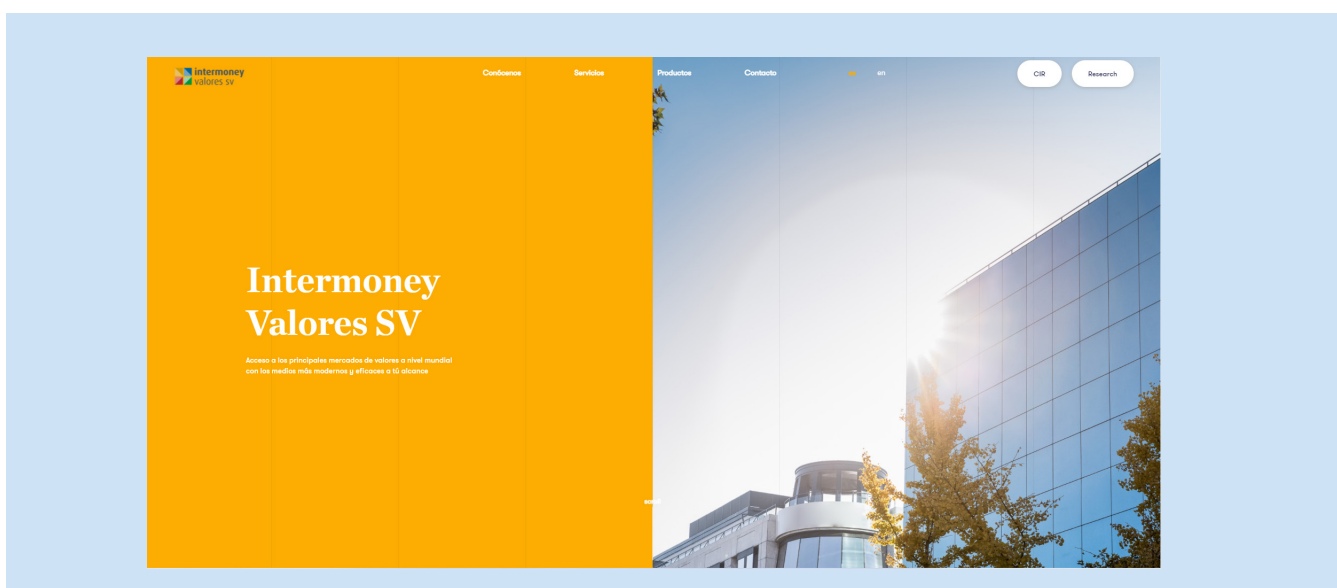


NUEVO SOCIO ASEAFI

Intermoney S.V. se une a ASEAFI para promover el asesoramiento financiero y contribuir a su desarrollo



El reconocido grupo español de servicios financieros y la asociación de asesores financieros colaborarán conjuntamente en el fortalecimiento de la industria del asesoramiento financiero regulado en España



NUEVO SOCIO ASEAFI

Tressis, la mejor banca privada boutique en 2021, nueva empresa asociada de ASEAFI





Ni demasiado «long» ni demasiado «short»: el argumento a favor del Retorno Absoluto

¿Puede el Retorno Absoluto jugar un papel en mejorar la diversificación para los inversores preocupados por el riesgo renta variable/renta fija en la era post-pandemia?

Las ineficiencias en los mercados siempre existirán porque la información es imperfecta y el comportamiento de los inversores es impredecible. Los inversores pueden malinterpretar las perspectivas de una empresa, mientras que los mercados pueden sobre-reaccionar a noticias negativas. Todo ello puede crear oportunidades para las estrategias de inversión capaces de generar rentabilidad con independencia de las condiciones de mercado en cada momento.

Las estrategias «long-short» de renta variable, conocidas comúnmente como estrategias de «retorno absoluto», se centran en explotar dichas ineficiencias del mercado para generar rentabilidades absolutas (es decir, superiores a cero) en diversos tipos de entornos.

El «long-short» explicado

La inversión «long» clásica implica poner tu dinero en activos (ya sean acciones, bonos o inmuebles) con la confianza/esperanza de sacar partido de su revalorización en el tiempo. La inversión «short» es una forma de inversión que puede beneficiarse si el activo subyacente se deprecia; la técnica más habitual es tomar prestado un activo (a cambio de una comisión) y a continuación venderlo con la intención de recomprarlo por menos de lo que lo vendiste y devolvérselo a su propietario original en la fecha estipulada. De acertar, esta estrategia puede generar rentabilidad a partir de activos que están depreciándose. Pero también puede hacer perder dinero si el precio del activo subyacente aumenta.

Estrategias más flexibles permiten además ajustar activamente la proporción mantenida entre inversiones largas y cortas, lo que puede mejorar su adaptabilidad. Mantener una proporción relativamente grande de inversiones largas puede hacer a una estrategia más sensible a las condiciones de mercado, una apuesta congruente con una postura optimista sobre las perspectivas para los mercados de renta variable; un posicionamiento corto neto (mantener una mayor proporción de posiciones cortas que largas) puede ser indicativo de dificultades previstas en los mercados, o de que las acciones presentan precios demasiado caros. La exposición neta puede ajustarse para el conjunto de la cartera, por sector, por región o incluso a nivel de las acciones individuales, permitiendo a los inversores adaptar su exposición en línea con sus expectativas.

Pero... ¿por qué la Retorno Absoluto?

Las estrategias tradicionales de asignación de activos basadas en la renta variable y la renta fija han brindado a los inversores una útil herramienta a lo largo de las últimas dos décadas (gráfico 1), y lo han seguido haciendo hasta el día de hoy desde que comenzó la pandemia. Las asignaciones a renta fija ayudaron a



Gráfico 1
Fuente: Refinitiv Datastream, del 31 de diciembre de 2001 al 31 de diciembre de 2021. Reajustado a 100 en la fecha de inicio. La rentabilidad pasada no es indicativa de rentabilidades futuras.

amortiguar el desplome inicial del mercado que siguió al periodo de shock e incertidumbre en marzo de 2020. Por su parte, las Bolsas reaccionaron con fuertes repentes a la intervención en masa de los bancos centrales y los gobiernos en apoyo de las economías y el empleo.

Noviembre de 2020 supuso un momento importante, al responder los mercados positivamente a la noticia del descubrimiento de la vacuna de Pfizer, un optimismo que continuó durante la mayor parte de 2021 pese a la incertidumbre suscitada por la aparición de nuevas cepas con diferentes grados de transmisibilidad y virulencia. Es evidente que ello ha situado las valoraciones tanto de la renta variable como de la renta fija en niveles caros, obligándonos a cuestionarnos hasta dónde podrían seguir subiendo en el actual ciclo de mercado. Lo que a su vez nos lleva a preguntarnos por posibles estrategias alternativas para gestionar el riesgo en las carteras de inversión.

La inversión «long» clásica implica poner tu dinero en activos (ya sean acciones, bonos o inmuebles) con la confianza/esperanza de sacar partido de su revalorización en el tiempo. La inversión «short» es una forma de inversión que puede beneficiarse si el activo subyacente se deprecia.



¿Podrían las estrategias de diversificación tradicionales no proteger a los clientes en la próxima recesión?

La historia nos muestra que la diversificación no es algo que debamos dar por sentado. Los gobiernos y los bancos centrales han aplicado políticas altamente acomodaticias, lo que ha empujado la relación entre la renta fija y la renta variable hasta territorio incierto.

Para los principales bancos centrales del mundo, las compras de grandes cantidades de deuda pública (y otros activos) orientadas a estimular la actividad económica se han traducido en una considerable expansión del tamaño de su balance (gráfico 2).

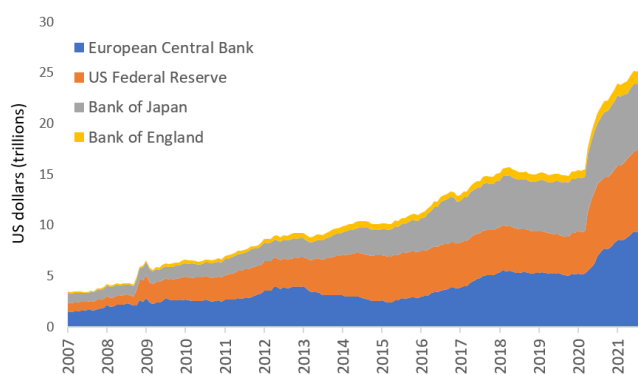


Gráfico 2.

Fuente: Refinitiv Datastream, Fathom Consulting, balances de los bancos centrales, activos totales, dólares estadounidenses (billones), del 1 de enero de 2007 al 3 de enero de 2022.

Aunque este torrente de liquidez ayudó a los gobiernos a financiarse durante la pandemia, también ha contribuido a inflar los precios de los activos. Los bancos centrales afrontan ahora la delicada tarea de encontrar la fórmula para ir retirando sus medidas de estímulo («tapering») sin crear el detonante de una nueva crisis. La Reserva Federal estadounidense ha sido el primero de los grandes bancos centrales en moverse, reduciendo sus compras mensuales de bonos de 120.000 millones de USD en noviembre de 2021 con la intención de cancelarlas por completo en febrero de 2022. Por su parte, el Banco de Inglaterra sorprendió al mercado subiendo sus tipos de interés por primera vez desde 2018.

La cuestión de la inflación

La inflación también ha demostrado ser menos transitoria de lo que se esperaba. La reapertura de las economías conforme se levantaban las restricciones de la pandemia ha derivado en una fuerte demanda de consumo, que ha coincidido con problemas en las cadenas de suministro y escasez de mano de obra en determinados sectores (como el transporte). Aunque estas presiones inflacionistas probablemente se revelarán razonablemente efímeras, quizá debamos acostumbrarnos a un entorno de inflación algo más alta de la que hemos experimentado los últimos años. De ser así, esto tendrá consecuencias tanto para el mercado de renta variable como para el de renta fija.

La incertidumbre trae oportunidades para aquellas estrategias de inversión capaces de combinar posiciones tanto largas como cortas. Para los inversores «long/short», los mercados ofrecen potencial de generar verdadero valor, tanto relativo como absoluto, a nivel de país, de sector o de acciones individuales. Una asignación a retorno absoluto puede cumplir un papel útil en mejorar la diversificación dentro de una cartera equilibrada. La posibilidad de participar en la fuerte revalorización del mercado bursátil o de centrarse en la conservación del capital (reduciendo el impacto de la incertidumbre del mercado bursátil), según las circunstancias, podría ser algo a considerar por los inversores interesados en una trayectoria menos volátil durante los meses venideros.



Juan Fierro

Director Asociado, Iberia
Janus Henderson Investors

MÁS SOBRE JANUS HENDERSON INVESTORS

Janus Henderson
INVESTORS



ZOOMSALES, la plataforma para el asesoramiento y venta digital de las ESIS.

F-Alternative ha creado una nueva solución digital de optimización de leads, comunicación comercial con los clientes, interacción y contratación, especializada en el sector financiero, que se denomina ZOOMSALES, y que pensamos es de máxima utilidad. En los próximos días os comunicaremos la celebración de un webinar explicativo sobre la herramienta.

La transformación digital alcanza a todos los sectores de la economía. En el ámbito de venta de productos y servicios de financieros y de inversión, los entornos digitales adquieren cada día más importancia, pues amplían la posibilidad de comunicarse por diferentes canales y permiten trasladar al cliente al centro para que elija cómo quiere hacer el proceso, offline, online o con ambos sistemas. Para optimizar la relación digital entre asesor financiero y cliente, F-Alternative ha desarrollado ZOOMSALES, solución digital de optimización de leads, comunicación, interacción comercial y contratación. Se trata de un servicio prestado sobre la base de una plataforma informática de comunicación audiovisual e interacción para el área de ventas, que, por sus características y funcionalidades, aporta a las empresas clientes una evolución en su relación con los clientes y en la efectividad de su actividad comercial.

ZOOMSALES permite, a través de una experiencia virtual muy potente, emular partes del proceso comercial, o bien el proceso completo (atraer a los clientes en las fases de acercamiento inicial, presentación y argumentación, comparación si procede, realización de propuesta, contratación, incluso pago (si procede), fidelización y renovación (upselling y crossselling), casi como si fuese una relación presencial, personal.

Por ello, ZOOMSALES ha sido adaptada y mejorada a partir de investigaciones centradas en las experiencias de los usuarios y sus respuestas y emociones observadas a través de la neurociencia por el Neurolab Center de la Universidad Complutense de Madrid. Se trata de un centro de investigación en neuro comunicación y neuromarketing altamente especializado en consultoría aplicada, con gran experiencia en esta área. Además, el laboratorio ha colaborado con nuestra empresa en la creación de un itinerario formativo con el objetivo de formar y entrenar neuro líderes que sepan optimizar su actividad en el canal digital.

¿Quieres saber como funciona? Revive el webinar



The graphic features the F-Alternative logo on the left. The main text reads: **ZOOMSALES LA PLATAFORMA PARA EL ASESORAMIENTO Y VENTA DIGITAL DE LAS ESIS**. Below this is a pink button with the text **WEBINAR ONLINE 2021**. A play button icon is positioned over the text. On the right, a hand holds a smartphone displaying the ZOOMSALES app interface, which includes icons for video communication, sending multimedia, and client management. The background is light gray with colorful geometric shapes.



Las Gestoras de Pensiones ante 2022

2022, año volátil pero con buenos resultados

asset
managers

Las gestoras de pensiones privadas en España se enfrentan a un año 2022 que puede resultar crítico en cuanto a su desarrollo futuro tras lo que ha sido un año de malas noticias respecto al negocio y no tan malo en rentabilidades, en particular para aquellas que han abrazado un foco de inversión verdaderamente global. Efectivamente, por el lado del negocio las suscripciones se han visto afectadas en el año 2021 por el drástico recorte a los beneficios fiscales (1.500 millones de euros menos según las estimaciones de Inverco) mientras que la ola de la inversión ASG y la legislación SFDR está suponiendo y va a suponer un reto para las gestoras.

En cuanto a las rentabilidades estas han sufrido en muchos productos dado el peso de la renta fija en las carteras y el sesgo doméstico pero la renta variable ha supuesto un claro viento de cola. Cara a 2022 el negocio seguirá bajo presión con el límite a la deducción para los PPIs bajando aún más (hasta los 1.500 euros) y la implantación de SFDR antes de fin de año. Por otro lado, las altas tasas de inflación amenazan con seguir minando las rentabilidades de las carteras de deuda.

La mayoría de ellos han reducido o van a reducir la duración de las carteras de renta fija. Las otras decisiones de inversión inmediatamente más populares son la compra de bonos ligados a la inflación y la adquisición de más activos alternativos como el inmobiliario. Efectivamente, la inversión inmobiliaria parece ser la estrella entre los alternativos cara a 2022.

La inflación preocupa con un muy mayoritario 88% del panel de gestoras de la opinión que el repunte de las tasas de inflación no es pasajero.



Sin embargo, la nueva regulación que viene podría suponer un fuerte impulso al segundo pilar con lo que los volúmenes en planes de pensiones de empresa podrían multiplicarse, si bien con unos márgenes bastante más reducidos. En este escenario *el último barómetro de las pensiones privadas, elaborado junto a AXA Investment Managers y Amundi Asset Management*, revela interesantes posicionamientos y tendencias respecto a estos candentes temas. Empezando por la inflación esta preocupa con **un muy mayoritario 88% del panel de gestoras de la opinión que el repunte de las tasas de inflación no es pasajero** y han tomado alguna medida para protegerse o beneficiarse de dicho aumento.

Justamente uno de los movimientos más destacados sin duda ha sido el aumento de la exposición a inversiones alternativas, desde el 5,4% hasta el 6,4% de las carteras. Esta es la exposición agregada media más alta alcanzada en muchos años y posiblemente indica una preferencia por este activo a la hora de aumentar riesgo versus renta variable o deudas de mayor rentabilidad que se ven en general sobre valoradas. Además, previsiblemente este tipo de activo seguirá ganando algo de peso en las carteras ya que un tercio del panel de gestoras piensa seguir aumentando exposición en los próximos trimestres.



El apartado sobre inversión ASG constata como ya **la totalidad del panel de gestoras (más del 90% del patrimonio en pensiones privadas representado) adopta algún tipo de criterio ASG** en sus inversiones por alienación con la política de la propia compañía. La renta fija es la clase de activo donde la práctica totalidad del panel (un 94%) ya invierte con criterios ISR. Los fondos de terceros también disfrutaron de bastante popularidad. No obstante, el porcentaje de inversión sobre el total de fondos externos que se declaran artículo 8 bajo SFDR se encuentra muy repartido. Alrededor de dos terceras partes del panel se sitúan en rangos de inversión que no superan el 30% de inversión en fondos artículo 8. . Sólo un 18% declaraba invertir más de un 50% de sus carteras de fondos de terceros en aquellos clasificados como artículo 8.

Justamente uno de los movimientos más destacados sin duda ha sido el aumento de la exposición a inversiones alternativas, desde el 5,4% hasta el 6,4% de las carteras.

La misma cuestión para fondos externos clasificados como artículo 9 revela que una inmensa mayoría de gestoras (el 88%) invierten menos de un 10% del total en este tipo de fondos. Previsiblemente estas cifras aumentarán según avance el nuevo año.

Terminamos con **el que parece situarse como el activo estrella cara al 2022 a pesar de las incertidumbres, la renta variable.** La distribución de

activos actual mostraba sólo un muy ligero aumento en la asignación agregada media a renta variable hasta el 39,6% desde el 39,0% anterior.

No obstante, este es el nivel de exposición medio más alto desde antes de la pandemia del Covid. Destaca también un aumento en acciones estadounidenses cuya asignación media roza ya el 11% de las carteras, lo que es un máximo histórico.



Juan Manuel Vicente Casadevall

EAF
Consejero de FondosDirecto & Asesor
SMART Bolsa

¡Recuerda!
Suscríbete a nuestro Canal de YouTube para estar al día de la actualidad financiera

ASEAFI Comunicación





A S E A F I

**ASEAFI defiende y potencia los intereses de las
Empresas de Servicios de Inversión que prestan asesoramiento financiero**

¡Asóciate!



HAGAMOS **CRECER** EL INTERÉS
DE LOS ASESORES FINANCIEROS



A S E A F I

ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE ASESORAMIENTO FINANCIERO

www.aseafi.es | info@aseafi.es | Telf 633 653 412

