

SEPT

•

2023

REVISTA TRIMESTRAL

Tendencias de inversión y actualidad del sector

Desde ASEAFI queremos promover esta revista trimestral con la finalidad de poner en valor la actividad de nuestros socios y patrocinadores a su vez que acercar la actualidad de nuestro sector de forma sencilla.

¡La unión hace la fuerza!

Con la colaboración de

Janus Henderson
INVESTORS

Nordea

NATIXIS

ASEAFI



01 02 03 04 05

3

Inversión en infraestructuras

La inversión en infraestructuras un caballo ganador a largo plazo en el que la financiación pública ha quedado atrás

VÍDEOS
Conclusiones de los expertos

7

Oportunidades atractivas

8

'Venture Capital'

Asesoramiento y estrategias de inversión

VÍDEOS
Conclusiones de los expertos

Artículo GED

13

La inversión ESG se abre camino en Norteamérica

NORDEA

15

Ideas de inversión

Carteras de deuda con vencimiento fijo: Una combinación efectiva | JANUS HENDERSON

06 07 08 09

18

Las perspectivas del Colectivo

Artículo NATIXIS

21

PERSPECTIVAS

Perspectivas de renta variable y multiactivos | M&G Investments

Perspectivas de inversión | M&G Investments

23

MERCADOS INTERNACIONALES

La oportunidad de Japón

Los inversores en China – Fidelity

25

PUNTILLAS

Patrocinadores y colaboradores

22

Infografía Schroders

Los economistas de Schroders nos presentan la panorámica de la economía global

REUNIONES DE TRABAJO ASEAFI

La inversión en infraestructuras, un caballo ganador a largo plazo en el que la financiación pública ha quedado atrás

Con la participación de:

G | E | D

Qualitas
energy

Deloitte.

M&G
Investments



Solo para inversores profesionales

¿Cómo es la fotografía actual en inversión en infraestructuras? ¿Qué oportunidades y riesgos ofrece como activo refugio? ¿Cómo se aborda la aproximación? ¿Cuáles son las alternativas? Para responder a todas estas preguntas y dar una visión completa, la Asociación de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI) ha organizado una nueva reunión de trabajo para profesionales del asesoramiento.

En el encuentro participan **Karolina Mlodzik**, *Financial advisory* en Infraestructuras de Deloitte; **Enrique Centelles**, presidente de GED Capital; **Victoriano López-Pinto**, *managing partner* de GED Infraestructure; **Rocío**



Iceta, *Business Development manager* de M&G Investments; y **Rocío López**, directora de Relación con Inversores y *chief of staff* de Qualitas Energy.

Fotografía de las infraestructuras: alternativa de inversión como activo refugio

Déficit

En 2050, la población mundial superará los 9.000 millones frente a los cerca de 8.000 millones actuales y, para entonces, el 70% de las personas vivirán en las ciudades versus el 56% de hoy, según la ONU. Ello obliga a redimensionar

Ponencia de Karolina Mlodzik, Financial Advisory Infraestructuras en Deloitte



Ponencia de Rocío
Iceta Barberá, Business
Development Manager
en M&G Investments

las infraestructuras de transporte, energéticas, gestión de agua y residuos, telecomunicaciones y sociales (hospitales, centros educativos, complejos deportivos, instalaciones jurídicas...), entre otras.

Para hacer frente a ello, se requiere una inversión en desarrollo y mantenimiento de infraestructuras de 94 billones de dólares hasta 2040, según Deloitte, que estima una **brecha acumulada de 15 billones**.

Financiación

Los proyectos de infraestructuras suelen ser **“intensivos en capital y no rentables de inmediato”**, ha señalado su *Financial advisory* en Infraestructuras, Karolina Mlodzik. Durante su ponencia también ha aprovechado para detallar las características de la inversión en estos activos: la necesidad de una gran cantidad de inversión inicial (diseño, construcción y puesta en funcionamiento), los largos periodos de construcción y desarrollo sin generar ingresos inmediatos y la rentabilidad a largo plazo una vez que la infraestructura está en funcionamiento y comienza a brindar sus servicios a los usuarios.

Tradicionalmente, los proyectos de infraestructura se acometían con recursos públicos. Sin embargo, “en la actualidad los Gobiernos se encuentran en un contexto de restricciones presupuestarias y limitaciones al endeudamiento que imposibilitan financiar todas las infraestructuras necesarias y hacen falta alternativas y **nuevos mecanismos para atraer mayor inversión privada** al sector”, ha explicado Mlodzik.

Parte del déficit de financiación se supe con asociaciones público-privadas que ayudan, además, a diversificar riesgos, y con otras figuras como los *Project Bonds*, que abren la puerta a nuevos agentes como las aseguradoras o los fondos de pensiones. “El mercado de capitales ha sido una alternativa infrutilizada a la hora de financiar proyectos de infraestructuras en España y ha estado asociada principalmente a procesos de refinanciación de proyectos en fase de operación sin riesgo de construcción”, comenta la experta.

Atractivo

La inversión en infraestructuras a través de vehículos financieros es un mercado en “rápida expansión”. Según datos de la consultora, entre 2001 y 2021 ha sido el segmento de capital privado el que ha experimentado un crecimiento más acelerado, pasando de 7.000 millones de dólares a 955.000 millones.

▶ [Acceder a más contenido](#)



Entrevistas a los ponentes sobre INFRAESTRUCTURAS

A continuación puedes ver los vídeos realizados por ASEAFI

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

La inversión en infraestructuras, una oportunidad a medio plazo con riesgo acotado GED

GED, Victoriano López-Pinto

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

Oportunidades de inversión en infraestructuras cotizadas - M&G Investments

M&G Investments, Rocío Iceta Barberá

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI


PARTE I. Infraestructuras como alternativa de inversión de activo refugio

Deloitte, Karolina Mlodzik

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

PARTE III. Las energías renovables como alternativa de inversión

Qualitas Energy, Rocío López



Oportunidades atractivas para aprovechar las tendencias estructurales

*Mercados financieros, tipos de activo y
productos financieros*



El valor y los ingresos de los activos del fondo podrían tanto aumentar como disminuir, lo cual provocará que el valor de su inversión se reduzca o se incremente. No puede garantizarse que el fondo alcance su objetivo, y es posible que no recupere la cantidad invertida inicialmente. Las rentabilidades pasadas no son un indicativo de las rentabilidades futuras. Los puntos de vista expresados en este documento no deben considerarse como una recomendación, asesoramiento o previsión.

La transición energética

La transición energética es un tema destacado en la cartera, con nuestra perspectiva positiva respaldada por las políticas e incentivos gubernamentales destinados a abordar el cambio climático. La Ley de reducción de la inflación (IRA) en EE. UU., por ejemplo, apenas lleva 12 meses en vigor: la mayor inversión de la historia en energía limpia y acción por el clima no ha hecho más que empezar.

[▶ Seguir leyendo](#)

REUNIONES DE TRABAJO ASEAFI

‘VENTURE CAPITAL’

Asesoramiento y estrategias de inversión

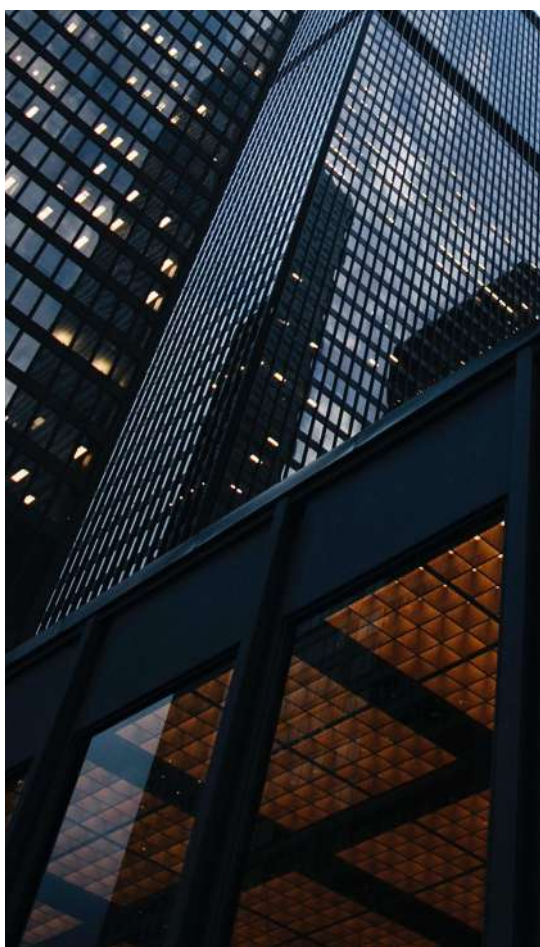
La Asociación Española de Empresas de Asesoramiento Financiero (ASEAFI) celebró en Madrid una reunión de trabajo sobre las claves de inversión del *venture capital* en la que participaron Raúl Aznar, socio de Aznar Patrimonio, Joan Cuscó, responsable global de Transformación en Mapfre, Joaquim Hierro Lopes, socio de GED Capital, Enrique Centelles, presidente de GED Capital, Andrea Spezzi, directora en Discovery Ventures, Borja Álvarez Vázquez, Sales manager en TREA Asset Management, y Edgar Couto Barro, Investment Associate en Bewater Funds.

Durante la jornada, los ponentes abordaron los principales aspectos, tanto a nivel de asesoramiento como de estrategias de inversión.

Asesoramiento profesional en ‘venture capital’

Raúl Aznar, socio de Aznar Patrimonio, explicó que el universo de inversión en *venture capital* está

Con la participación de:





Ponencia de Raúl Aznar, Socio fundador de Aznar Patrimonio EAF

dividido entre **activos líquidos y no líquidos** (alternativos) y las fórmulas de entrada pueden ser vía **fondos de venture, inversión directa** en startups, **coinversión** (inversores se juntan en una sociedad limitada en la que sindicán la participación), **deal clubs** (inscripción en un club con un fee fijo para tener acceso a proyectos por un coste adicional) o plataformas de **crowdfunding** (webs con diferentes proyectos con tiques bajos).

En el momento de entrada hay que distinguir los diferentes **estadios de una empresa**, que comienzan en lo que se denomina **venture**, en el que **“el riesgo es mayor”**, y a medida que va evolucionando pasa a etapas ya no consideradas como *venture capital*, como es la de **crecimiento** y, posteriormente, de **madurez**, donde el riesgo disminuye.

¿Cuándo invertir de forma directa?

“Nuestra recomendación es hacerlo cuando la empresa ya está constituida, tiene empleados, producto en fase beta con clientes, que pueden estar probando el producto, o en la de lanzamiento, cuando ya sí hay clientes, ingresos, aunque haya resultado negativo, pero hay perspectivas de crecimiento”, aclaró. Por el contrario, **no aconsejó entrar antes, en las etapas de conceptualización**, en la que “todas las ideas pueden tener mucho atractivo, pero es binario, puedes ganar mucho dinero o perderlo todo, tiene mucho riesgo”, **ni en la fase de preseed**, donde todavía la empresa no está constituida como tal, aunque puede haber alguna ayuda pública o fondos de familiares y/o amigos.

En las siguientes fases, que ya no sería

venture capital, como la de crecimiento y madurez, recomienda entrar a través de fondos de inversión, ya que de modo directo “el tique de entrada es muy alto”.

El socio de Aznar Patrimonio advirtió que el inversor “en una única startup debe estar dispuesto a asumir la pérdida total del capital”, por eso **“recomendamos máxima diversificación”**, que para el experto consiste en alcanzar como mínimo unas 15 inversiones en un plazo de tres a cinco años.

Recordó que **no es una inversión líquida**, sino que hay que encontrar una contraparte para poder vender y, además, **no se pueden esperar dividendos**, al reinvertirse todos los beneficios que generan. Son inversiones en las que no hay capacidad de influir en la gestión y generalmente el emprendedor siempre tiene la mayoría y, por tanto, hay que tener

► [Acceder a más contenido](#)



Entrevistas a los ponentes sobre VENTURE CAPITAL

A continuación puedes ver los vídeos realizados por ASEAFI sobre las conclusiones de los expertos

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

MAPFRE Open innovation

MAPFRE Open innovation, Joan Cuscó

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

TREA AM

TREA AM, Andrea Spezzi

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

GED Conexo Ventures y GED Ventures Portugal

GED, Enrique Centelles y Joaquín Hierro

REUNIÓN DE TRABAJO DE ASEAFI

Aznar patrimonio EAF

Aznar patrimonio, Raúl Aznar



ASESORAMIENTO FINANCIERO, ARTÍCULO DE
OPINIÓN GED CAPITAL

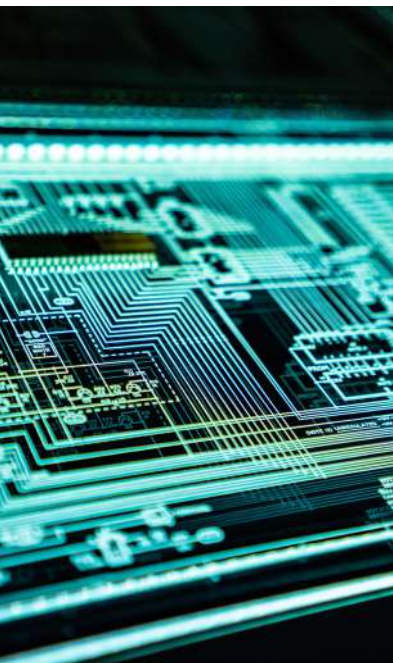
El Venture Capital y su papel en la presente revolución tecnológica | GED

No hay más que abrir cualquier publicación, en cualquier medio del mundo, para encontrarse con referencias a la actual **revolución tecnológica**, empujada de forma muy protagonista por la **transformación digital de los conocimientos, las sociedades, al final, la vida.**

Como en las anteriores revoluciones, que nacieron de la inventiva y la imaginación de los humanos inteligentes, ya **estamos pasando**, en esta de ahora, **a la etapa en la que se precisa la aportación de recursos financieros, imprescindibles para hacer de esos avances ventajas materiales para la ciudadanía que los espera**, los contempla con cierta dosis de interrogantes.

Pues en este siglo, en esta revolución, **ese papel de acelerador de los descubrimientos que la ciencia y la tecnología han gestado en las últimas décadas, lo está jugando**, con otros es verdad, pero con un papel muy protagonista, **el VENTURE CAPITAL.**

Partiendo de parecidos objetivos que el **CAPITAL PRIVADO**, pero en terrenos distintos, **los inversores de Venture se enfocan en detectar aquellos valores en sus etapas tempranas que tienen como ambición la de cambiar las formas, los modos de los procesos que constituyen la industria y los servicios del siglo XXI.** Y lo hacen, usando métodos y medios distintos, pero bajo parecidas premisas: crear empresas que hagan el mundo más sostenible, convencidos de que esa aproximación será la que permita maximizar los resultados económicos para los inversores que apuestan por estas aventuras de mayor riesgo.



Pues de riesgo se trata, coger una idea en sus distintas etapas, muy iniciales (preseed), iniciales (seed), en crecimiento o ya en su lanzamiento, exige de recursos disponibles, método, disciplina, pero sobre todo de conocimientos para identificar el valor disruptivo y las personas que van a pilotar la experiencia **hasta que se convierta en una aventura empresarial capaz de desbancar o competir con los ya instalados.**

Esta actividad en los países avanzados – USA a la cabeza- pero también algunos menos tradicionales como el caso de Israel, **ocupa ya una parte muy relevante de la atención de unos inversores que han vencido el rechazo al riesgo** convencidos de que los beneficios obtenidos de dos dígitos -caso de España en el pasado año 2022- tiene suficiente atractivo como para compensar la incertidumbre de partida.

En España, en los últimos años, se ha generado un mercado de alto interés que ha permitido que, en el pasado ejercicio, el Venture Capital local ha batido su récord de inversiones, con una distribución sectorial muy diversificada, a saber, *TIC/Internet (24,5%), Productos y servicios industriales (14%) y Hostelería/Ocio (13%)*. Por número de inversiones destacaron *TIC/Internet (392 operaciones), Medicina/salud (98) y Productos de consumo (84)*.

Estamos, por lo tanto, ante la respuesta de las necesidades de capital, intrínsecas a la etapa actual de crecimiento exponencial de la presente revolución tecnológica, y afortunadamente España parece que no quiere perderse esta oportunidad, al contrario que lo hizo en otras ocasiones. Las Gestoras de Venture asociadas en torno a su asociación SPAINCAP, así lo están demostrando.



La inversión ESG se abre camino en Norteamérica

Algunos pueden llegar a pensar que la renta variable norteamericana ha estado históricamente más rezagada en términos de sostenibilidad con respecto a Europa. Pero a lo largo de nuestra gestión, hemos notado cambios significativos en la “conciencia ESG” de dichas empresas.

Hace cinco años, muchas empresas estadounidenses rechazaban reunirse con nosotros para hablar sobre ESG. Hoy en día, no solo la mayoría de las empresas tienen todo tipo de temas de sostenibilidad sobre la mesa discutir, sino que los equipos de gestión también escuchan y actúan en base a nuestras propuestas. Si bien todavía hay ciertos factores desfavorables, como las intervenciones políticas en ciertas regiones, los equipos directivos de las empresas reconocen cada vez más la necesidad de mejorar los perfiles ESG y la transparencia.

Siendo una parte integral del proceso de inversión de todos nuestros productos ESG STARS, nuestro equipo de Inversiones Sostenibles realiza un análisis interno de los factores ESG, haciendo especial hincapié en cómo una empresa maneja especialmente las posibles áreas de conflicto en términos ESG. Para ello analizan los riesgos materiales que podrían enfrentar en cada caso, que pasan a ser parte de nuestra propia visión de la empresa. Esto se traduce en que no estamos sujetos a ninguna evaluación ESG externa, sino que la generamos internamente.

Sin embargo, seguimos buscando generar alfa aprovechando las constantes dislocaciones del mercado en el corto plazo.¹ En un horizonte a largo plazo, vale la pena mencionar el impulso significativo que se está dando en Estados Unidos. Y es que la reciente Ley de Reducción de la Inflación de la administración Biden planea invertir alrededor de 370 mil millones de dólares en soluciones relacionadas con el clima.

Si bien nuestra visión general a largo plazo de las acciones norteamericanas sigue siendo optimista, ha

¹No se ofrece ninguna garantía de que se conseguirán los objetivos de inversión, rentabilidad y resultados de una estructura de inversión. El valor de su inversión puede aumentar o disminuir, y usted podría perder la totalidad o una parte del capital invertido.

sido prudente mantenerse ligeramente a la defensiva y centrarse en los valores con mayor sesgo de calidad durante este período de volatilidad.

Tras ver la increíble evolución que se está dando en la economía americana en términos de ESG, vemos oportunidades excepcionales en las que invertir a largo plazo. Estamos convencidos de que este impulso continuará, por lo que seguirá siendo una asignación fundamental en las carteras de los inversores.

Desde el lanzamiento del primer fondo STARS en 2011, Nordea AM ha creado un sólido conjunto de soluciones de renta variable y fija con perfil ESG con tres objetivos claros:

1. Invertir en empresas que cumplan con los estándares ESG robustos
2. Crear un impacto duradero a través de nuestra asignación de capital
3. Ofrecer una gestión activa de calidad que supere al índice de referencia.

A día de hoy la familia STARS está compuesta por catorce fondos globales y regionales que representan para la gestora las ganadoras del mañana.

La estrategia North American Stars de Nordea se centra precisamente en las empresas más prometedoras en América del Norte con modelos de negocio sostenibles capaces de liderar

el cambio de manera responsable.

Nordea Asset Management es el nombre funcional del negocio de gestión de activos que llevan a cabo las entidades jurídicas, Nordea Investment Funds S.A. y Nordea Investment Management AB (“Entidades Legales”) y sus sucursales y filiales. **El presente documento es material publicitario** y está destinado a proporcionar información sobre las capacidades específicas de Nordea. **El presente documento (cualquier opinión u opiniones expresadas) no representa asesoramiento de inversión**, y no constituye una recomendación para invertir en cualquier producto financiero, estructura o instrumento de inversión ni para formalizar o liquidar cualquier transacción ni participar en alguna estrategia de negociación en particular. Este documento no es una oferta de compra o venta, ni una solicitud de una oferta para comprar o vender ningún valor o instrumento o participar en cualquier estrategia comercial. Dicha oferta solo podrá efectuarse mediante un memorándum de oferta o cualquier otro acuerdo contractual similar. Documento publicado y creado por las Entidades Legales adheridas a Nordea Asset Management. Este documento no podrá copiarse ni distribuirse sin consentimiento previo. © Las Entidades Legales adheridas a Nordea Asset Management y cualquiera de sus sucursales y/o filiales de las Entidades Legales.



Carteras de deuda con vencimiento fijo: Una combinación efectiva

El mundo físico está repleto de ejemplos de cómo la combinación de cosas puede crear algo especial; lo mismo puede ocurrir en el mundo de las finanzas. En este artículo, Janus Henderson Investors analiza las ventajas potenciales de una cartera de renta fija.

Puntos clave

- Los inversores valoran la previsibilidad de los ingresos constantes y la devolución del capital en una fecha de vencimiento definida que ofrece un único bono.
- Una cartera de bonos de vencimiento fijo combina estos elementos de un único bono pero con los beneficios clave de una cartera, es decir, la diversificación para reducir el riesgo de un único emisor y la selección y gestión de valores por parte de profesionales.
- Las circunstancias pueden cambiar, por lo que un enfoque algo más activo que un simple "comprar y mantener" puede ayudar a evitar los créditos problemáticos y a defender los rendimientos.

Mira a tu alrededor y verás que muchas cosas son el resultado de una combinación. ¿Dónde estaríamos si el oxígeno y el hidrógeno no se hubieran combinado para formar agua? ¿Quién quiere volver a un mundo en el que el equipaje pesado no tuviera ruedas?

En el mundo financiero, a veces la combinación de diferentes estructuras puede ofrecer a los inversores una inversión atractiva. A menudo, esto puede implicar una solución que mezcle clases de activos para ofrecer un perfil de riesgo/rentabilidad



diferente, pero a veces también se trata de la estructura del propio vehículo.

En busca de predictibilidad

Muchos inversores anhelan la predictibilidad. Esta es en parte la razón por la que existe el mercado de bonos. Al comprar un bono, el inversor básicamente presta dinero durante un periodo determinado y, siempre que el bono no incumpla, recibe una renta específica durante el periodo de vigencia del bono y recupera el capital cuando finaliza dicho periodo (la fecha de vencimiento).

Los inversores valoran la predictibilidad de los ingresos constantes y la devolución del capital en una fecha de vencimiento definida que ofrece un único bono. Pero esto conlleva un alto grado de riesgo de concentración: ¿qué pasa si el bono incumple?

Por supuesto, un inversor podría recurrir a un fondo de bonos, que reduciría el riesgo de un único emisor diversificando una cartera de bonos y con la tranquilidad de que la cartera está gestionada por profesionales. Sin embargo, suelen ser de capital variable,

por lo que el rendimiento del fondo puede variar con el tiempo y el valor del capital cuando el inversor decida desinvertir es menos seguro.

Beneficios potenciales de un fondo de bonos de vencimiento fijo

Aquí es donde entra en juego un fondo de bonos de vencimiento fijo. Combina las características principales de un bono individual (cupón regular predecible y fecha de vencimiento fija) con los beneficios clave que ofrece un fondo (diversificación entre muchos bonos, junto con la selección de valores y la supervisión de inversores profesionales).

Un fondo de deuda de vencimiento fijo tiene una vida finita (normalmente entre tres y cinco años), por lo que los inversores saben cuándo pueden esperar la devolución del capital. Además, las inversiones se realizan principalmente durante el periodo de inversión inicial, lo que ayuda a fijar los rendimientos y ofrece protección frente a posibles caídas de los tipos de interés. Esto ayuda a proporcionar visibilidad en torno al rendimiento potencial del fondo y significa que el

	Bono individual	Fondo de renta fija de capital variable "tradicional"	Fondo de deuda de vencimiento fijo
Visibilidad de rentabilidad total	Alta	Baja	Alta
Cupón periódico	✓	✓	✓
Vencimiento definido	✓	✗	✓
Riesgo de concentración	Alto	Bajo	Bajo
Selección de valores y monitorización	✗	✓	✓
Sensibilidad a tipo de interés /diferencial/ precio a lo largo del tiempo	Decreciente	Relativamente constante	Decreciente

Fuente: Janus Henderson Investors, 31 Agosto de 2023. Únicamente a efectos ilustrativos.

riesgo de duración (sensibilidad a los tipos de interés) es bajo y disminuye a medida que el fondo se acerca a su vencimiento.

Los productos de vencimiento fijo están diseñados para mantenerse hasta el vencimiento y los inversores deben estar preparados para mantener la inversión durante el plazo del fondo. Normalmente, para ayudar a proteger a los inversores que permanecen en la cartera, se aplica una comisión a cualquier inversor que reembolse antes de la fecha de vencimiento.

Consideraciones clave

En última instancia, los elementos más críticos para evaluar un fondo de deuda de vencimiento fijo son el nivel de generación de ingresos y la sostenibilidad del cupón y del capital.

El riesgo de crédito y el riesgo de reinversión son dos de las mayores amenazas para los ingresos de un fondo de bonos de vencimiento fijo. Las pérdidas crediticias podrían poner en peligro el nivel de ingresos pagados y el pago del vencimiento final, por lo que es importante emplear a un gestor con gran experiencia en créditos. Del mismo modo, hay que tener en cuenta el riesgo de reinversión, ya que los cupones y los vencimientos vencen y deben reinvertirse más adelante en la vida del fondo, potencialmente con rendimientos más bajos. Para ayudar a reducir el riesgo de reinversión, un gestor puede mantener los bonos rescatables en una pequeña proporción del fondo e invertir en bonos con vencimientos que se alineen estrechamente con el plazo del fondo.

Aquí es donde un equipo de gestión con experiencia en la construcción y gestión de este tipo de cartera es clave. Un análisis global puede ayudar a encontrar las mejores oportunidades, lo que puede significar incluir algo de alto rendimiento junto con grado de inversión para explotar las ineficiencias

de precios y mejorar el rendimiento.

Un enfoque dinámico

En Janus Henderson abogamos por un proceso de inversión más activo que el típico enfoque de "comprar y mantener hasta el vencimiento", que puede denominarse "comprar y gestionar activamente". Puede considerarse que combina dos componentes:

- **Componente de compra:** Consiste en establecer la cartera, fijar la base de una estrategia y el rendimiento objetivo. Aquí es donde entran en juego el acceso a inversiones adecuadas y el análisis fundamental del crédito.
- **Componente activo:** Consiste en la vigilancia permanente y el seguimiento de los riesgos para garantizar que la cartera es sólida y sigue respondiendo a las expectativas.

Creemos que este enfoque "de compra y activo" es un diferenciador potencial con respecto a los típicos fondos de renta fija de vencimiento fijo. Al gestionar estos fondos, buscamos esencialmente la forma más eficiente y fiable de obtener un rendimiento constante para nuestros clientes a lo largo del tiempo. Construir una sólida cartera de bonos por adelantado es enormemente importante, pero las circunstancias cambian y, en nuestra opinión, la capacidad de ser dinámicos a través de nuestro enfoque más activo puede ser beneficiosa para evitar créditos problemáticos y defender los ingresos.

En conjunto, creemos que los fondos de bonos de vencimiento fijo pueden ofrecer a los inversores una atractiva combinación de rendimientos, diversificación y una fecha de vencimiento conocida.

MERCADOS FINANCIEROS, ARTÍCULO
DE OPINIÓN NATIXIS

Las perspectivas del Colectivo:

¿Están los inversores
individuales preparados para
los activos privados?



¿Para qué se utilizan los activos privados en las carteras de inversión? ¿Qué tipos de inversores deberían usarlos? ¿Realmente pueden ofrecer protección contra la volatilidad del mercado? Estas fueron algunas de las preguntas clave que se intentaron responder en una serie de mesas redondas acerca de los activos reales y privados durante la primera Natixis Thought Leadership Summit celebrada en París.

Es cierto que **las inversiones en estas «alternativas»** —bienes inmuebles, infraestructura, capital privado y deuda privada— **no han sido inmunes a los vaivenes macroeconómicos.** «El mercado del Reino Unido perdió alrededor de un 20 % de su valor en los últimos cuatro meses de 2022, lo que supone una gran contracción», aseguró Rob Wilkinson, CEO de la sociedad especializada en bienes inmobiliarios AEW.



Para algunos, esto ha sido un duro recordatorio de los peligros que conlleva la complacencia en lo que se refiere a la volatilidad del mercado, después de una década de bajos niveles de inflación y tipos de interés reducidos. Sin embargo, como señalaron otros participantes, **los activos privados no se vieron afectados por las turbulencias del mercado de 2022 en la misma medida que las acciones y los bonos**; debido a su naturaleza, los activos no cotizados no están sujetos a operaciones diarias en el mercado, por lo que tienden a ser menos volátiles que los activos públicos.

De hecho, el panel estuvo de acuerdo en que, **para los inversores institucionales que buscan rendimiento**, flujos de efectivo estables y predecibles, la decorrelación de las clases de activos tradicionales y la reducción de la volatilidad en comparación con los mercados de valores, **el atractivo de las inversiones alternativas sigue siendo el mismo**.

Gwenola Chambon, CEO de Vauban Infrastructure Partners, con sede en París, explicó: «Más que ninguna otra cosa, las infraestructuras ofrecen una cobertura contra la inflación, y los flujos de efectivo de las infraestructuras van a aumentar porque estamos en un entorno de mayor inflación».

Acceso a todas las áreas

La demanda de activos privados también sigue siendo sólida, y hay mucha «pólvora seca», o sea, efectivo que ha sido entregado por los inversores, pero que aún no ha sido utilizado por los gestores de inversiones para ser asignado a una inversión específica.

Según la McKinsey Global Private Markets Review, los activos bajo gestión totales de los mercados privados alcanzaron los 11,7 billones de dólares en 2022, lo que supone una tasa de

crecimiento anual de casi el 20 % desde 2017. En el segundo trimestre de 2022, la pólvora seca superó los 3 billones de dólares, lo que refleja un aumento interanual del 8,4 % y marcó el octavo año consecutivo de crecimiento¹.

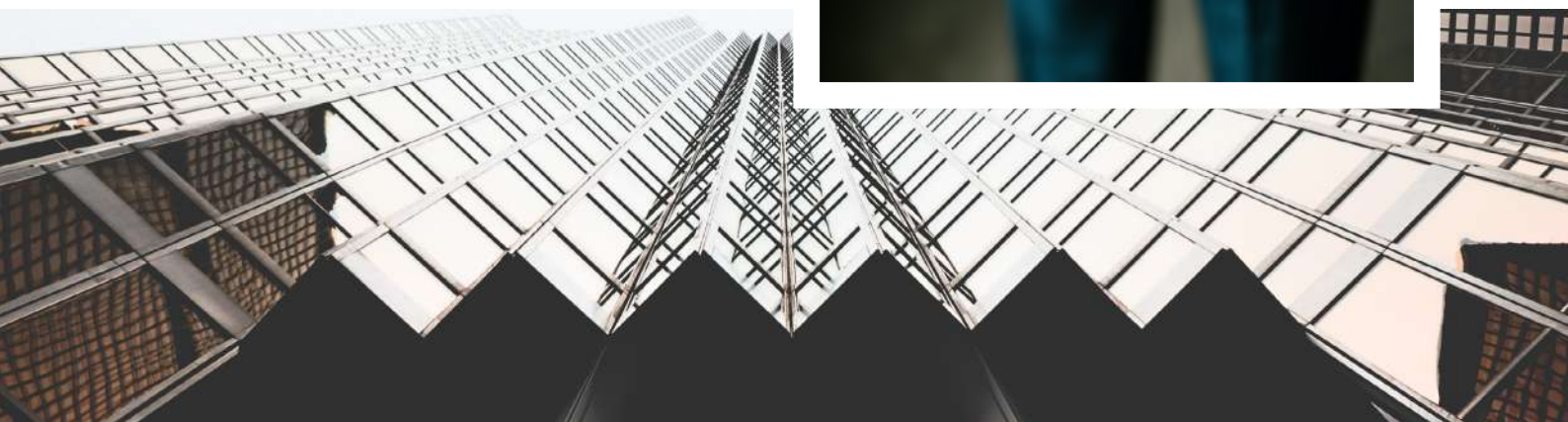
También la normativa se está moviendo en esta dirección, lo cual parece apoyar la democratización del acceso a los activos privados por parte de los inversores minoristas. Por ejemplo, se espera que la segunda versión de la etiqueta ELTIF (Fondo Europeo de Inversión a Largo Plazo) de la Unión Europea se ponga en marcha a finales de año.

Sin embargo, **los «inversores individuales» son un segmento de clientes muy amplio**, con diferentes grados de sofisticación y perfiles de riesgo. **El perfil de una persona de alto patrimonio neto, por ejemplo, está mucho más cerca del de un inversor institucional que el de un inversor minorista**. Este es el motivo por el cual, al menos por el momento, los activos privados siguen siendo estando en gran medida en manos de las instituciones.



«Aunque los activos cotizados se reparten de manera equilibrada entre los inversores institucionales y los minoristas, no se puede decir lo mismo de los activos no cotizados, de los cuales más del 95 % están en manos de las instituciones», aseguró Marc Romano, Jefe de Fondos de Capital Privado de Mirova, una sociedad especializada en inversiones sostenibles con sede en París.

Luego tenemos la «prima de iliquidez»: el sacrificio del potencial de obtener unos mayores rendimientos que el de los activos más líquidos frente a una relativa facilidad de valoración y la capacidad de realizar transacciones, así como la posible dificultad para encontrar compradores y vendedores. Por decirlo de una manera simple, **muchos inversores individuales no están familiarizados con el período**



de tenencia más largo típico de unas inversiones más ilíquidas.

Benoit de Kerleau, socio gerente del especialista en capital privado Flexstone Partners, aseguró: «El nivel de riesgo asumido por el inversor tal vez debería modularse de acuerdo con el tipo de cliente; institucional o privado».

La educación es fundamental

Fundamentalmente, **los inversores individuales necesitan saber en qué están invirtiendo.** Por lo tanto, recae en el distribuidor, ya sea un banco

privado o una plataforma de inversión, la responsabilidad de proporcionar la información correcta para cada cliente, y mientras más complejo es un producto, más educación debe proporcionar el proveedor.

► **Seguir leyendo**

Perspectivas de renta variable y multiactivos- 3er trimestre 2023 | M&G Investments

Asesoramiento Financiero, Mercados financieros, tipos de activo y productos financieros

Superado el mes de agosto, M&G Investments nos trae las perspectivas de renta variable y multiactivos correspondientes a este tercer trimestre de 2023.

La evolución de los mercados continúa determinada por los datos y expuesta a fluctuaciones del sentimiento. Las decisiones de los bancos centrales son los principales motores de los movimientos del mercado. En nuestra opinión, evaluar la evolución futura de los activos de riesgo debería centrarse en el momento y la profundidad probables de una recesión. Estamos empezando a ver tensiones en la periferia, en forma de quiebras crecientes en Estados Unidos y de advertencias sobre beneficios en Europa.

► [Seguir leyendo](#)

Perspectivas de inversión – 2ª semestre 2023 | M&G Investments

Asesoramiento Financiero, Mercados financieros, tipos de activo y productos financieros,

Superado el mes de junio, M&G Investments nos trae las perspectivas de inversión correspondientes a este segundo semestre de 2023.

2023 está siendo un año repleto de acontecimientos, pero a pesar de periodos de volatilidad, los mercados financieros se han estabilizado en su mayor parte tras la agitación del año pasado

En esta edición reflexionamos sobre desarrollos recientes y evaluamos los factores que podrían influir en los mercados en los próximos meses.

En este contexto, destacamos los principales motores y oportunidades en los mercados de renta fija y de renta variable, con contribuciones de Fabiana Fedeli, CIO de renta variable, multiactivos y sostenibilidad, y Jim Leaviss, CIO de renta fija cotizada.

► [Seguir leyendo](#)



Schroders

Los economistas de Schroders nos presentan la panorámica de la economía global

► Ya puedes descargar la infografía de julio de Schroders



► Ya puedes descargar la infografía de agosto de Schroders



MERCADOS INTERNACIONALES

MERCADOS FINANCIEROS, TIPOS DE ACTIVO Y PRODUCTOS FINANCIEROS

La oportunidad de Japón: potencial de rentabilidad atractiva a largo plazo

Carl Vine, Co-director de renta variable del Pacífico asiático

1. Creemos que la renta variable japonesa ofrece una oportunidad de inversión atractiva a largo plazo. Nuestra expectativa es que los beneficios corporativos serán el principal motor de rentabilidad potencial, suplementados por la rentabilidad por dividendo del mercado, un aumento del coeficiente de reparto y la recompra de acciones propias.
2. Pensamos que la baja cobertura de la bolsa nipona por parte de la comunidad inversora la hace ineficiente y crea una gran fuente de oportunidades para los selectores de valores. De este modo, las rentabilidades proyectadas para los inversores activos podrían ser más altas si cabe.
3. Los salarios y la inflación están aumentando de forma significativa por primera vez en 25 años, y estas condiciones podrían ser un potente motor de rentabilidad corporativa.



► [Toda la información aquí](#)

Los inversores en China pueden ser cautelosamente optimistas - Fidelity

Las bolsas de China continental han caído con fuerza durante el último mes, periodo en el que el índice CSI 300 ha perdido un 7,7% desde el máximo alcanzado durante las alzas que siguieron a la reunión del Politburó del pasado 25 de julio. El índice Hang Seng de Hong Kong ha entrado en un mercado bajista, ya que pierde en 22% desde los máximos de enero de este año (fuente: Fidelity International,

21 de agosto de 2023). Y el yuan se ha depreciado frente al dólar hasta niveles observados durante el apogeo de los confinamientos por el COVID-19. A pesar de esta agitación, es importante que los inversores no pierdan de vista el contexto general y las posibilidades de encontrar oportunidades de inversión a largo plazo.



► [Toda la información aquí](#)

La necesidad del cliente de esa labor didáctica que hacemos los profesionales para que entiendan conceptos financieros que pueden ser de difícil comprensión

Álvaro Bañón, Desarrollo de negocio de HATALIA CAPITAL

▶ [Escuchar audio](#)

Álvaro Bañón
Desarrollo de negocio de HATALIA CAPITAL

ASEAFI

LA NECESIDAD DEL CLIENTE DE ESA LABOR DIDÁCTICA QUE HACEMOS LOS PROFESIONALES PARA QUE ENTIENDAN CONCEPTOS FINANCIEROS QUE PUEDEN SER DE DIFÍCIL COMPRENSIÓN

radio Intereconomía
La Puntilla

HALTIA CAPITAL

Ignacio Peche Marin-Lázaro
Responsable de desarrollo de negocio de Alveus

ASEAFI

¿CÓMO CASAN LAS INVERSIONES ÉTICAS CON LA SOSTENIBILIDAD? ¿TIENE ALGO QUE VER?

radio Intereconomía
La Puntilla

ALVEUS

¿Cómo casan las inversiones éticas con la sostenibilidad?
¿Tiene algo que ver?

Ignacio Peche Marin-Lázaro, Responsable de desarrollo de negocio de Alveus

▶ [Escuchar audio](#)

NUEVO
COLABORADOR ASEAFI

FEXER

RENUEVA
PATROCINADOR ASEAFI

Nordea

¡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

