



Informe 2012

Gestión con personalidad en España

Este informe ha sido elaborado por:

Abante Asesores

Unience

18 de abril de 2012



C/ Padilla, 32, 28006 Madrid · Tel.: 91 781 57 50 · Fax: 91 578 37 52 · www.abanteasesores.com

1. Introducción: Los mejores gestores también están aquí
2. El Universo Smart-ISH
3. El talento en la gestión sí crece
4. Rentabilidades en positivo
5. Radiografía del Universo Smart-ISH
6. Redes sociales, herramienta para fidelizar y crecer
7. Conclusiones

1. Introducción: Los mejores gestores también están aquí

Hace ahora 10 años, cuando fundamos Abante, la idea original desde el punto de vista de producto fue (y sigue siendo) buscar a los mejores gestores y ofrecérselos a nuestros clientes de una forma sensata y eficiente.

En vez de desarrollar internamente en nuestra gestora todas las capacidades para atender las necesidades de nuestros clientes tanto por tipo de activo, como por área geográfica o estilo de gestión, decidimos especializarnos en encontrar y seleccionar a los mejores gestores e integrarlos en las proporciones adecuadas en las carteras de nuestros fondos de fondos.

El primer acto reflejo cuando de lo que se trata es de buscar buenos fondos es mirar fuera de España. En nuestro caso, cuando lanzamos los primeros fondos de fondos el 100% de su cartera inicial estuvo formada por fondos de gestoras extranjeras. Se daba por hecho, sin matices, que los mejores gestores estaban fuera.

Esta situación ha ido cambiando con el tiempo. Por un lado hemos ido comprobando que para que la gestión aporte verdaderamente valor es condición necesaria, aunque no suficiente, que el gestor tenga libertad dentro del fondo que pueda expresar sus ideas de inversión sin estar condicionado por el peso que éstas tengan, o dejen de tener, en los índices que siguen la evolución de los mercados.

Por otro lado, hemos asistido a un proceso en el que la gestión de activos cada vez se ha ido industrializando más y las grandes gestoras se han convertido en auténticas fábricas de producto. Hemos visto una mejora sustancial de los materiales de marketing y de los canales de distribución, mientras que en lo que se refiere a la gestión propiamente dicha muchos de los fondos han perdido parte de su frescura original. Es cierto que ahora los procesos de inversión son más

robustos y los controles de riesgo más rigurosos, pero también que muchos fondos se parecen cada vez más a los índices contra los que se comparan.

En este contexto, nuestra evolución en la labor de encontrar buenos gestores nos ha llevado a ampliar nuestro radio de búsqueda más allá de las grandes marcas e interesarnos cada vez más por los fondos donde es más directa la relación entre el fondo y el gestor o equipo que lo gestiona. Estamos dando más importancia a la persona que gestiona el fondo que a la gestora donde se alberga.

Esto no quiere decir que estemos excluyendo a las grandes gestoras, que siguen teniendo muchos fondos que valen la pena y donde en muchos casos el gestor sigue estando en primer plano. Sino que estamos abriendo el abanico e incluyendo en nuestro radar a gestores más “de nicho” o a *boutiques* de gestión que aportan un valor diferencial. Es decir, que mejoran la relación rentabilidad-riesgo de los mercados en los que invierten.

Desde el punto de vista de la inversión, a la hora de seleccionar fondos nos enfrentamos principalmente a dos riesgos: de mercado y de gestor.

El riesgo de mercado tiene que ver con las fluctuaciones o pérdidas que puede experimentar un fondo debido al comportamiento del mercado en el que está invertido.

El riesgo gestor se refiere al mal comportamiento que puede experimentar un fondo a causa de las decisiones que ha tomado su gestor, con independencia del comportamiento del mercado.

Cuanto más activa y flexible es la gestión de un fondo más dependerá su evolución del acierto de su gestor y menos de si los mercados suben o bajan. Por el contrario, cuanto más pasiva sea y más encorsetado esté el gestor, menos influencia tendrán las equivocaciones de éste y más la evolución de los mercados.

En el extremo opuesto están los ETFs y los fondos índice que no tienen riesgo gestor y todo su riesgo es de mercado (además de otros adicionales que puedan incorporar los primeros).

Las dinámicas de ambos riesgos son muy distintas, y tampoco se puede decir que uno sea preferible al otro (hay distintos caminos para llegar a Roma). La clave para invertir con éxito en fondos es saber en qué medida nos estamos enfrentando a uno u otro y ser capaces de analizarlos, primero, y soportarlos, después.

El riesgo de mercado suele ser mayor en intensidad, especialmente en renta variable, pero es muy transparente y fácil de entender y explicar. En la medida en que como inversor tenga una convicción fuerte de dónde y cuándo invertir, evitaré delegar esta decisión al gestor y estaré más cómodo con el riesgo mercado.

El riesgo gestor, por su parte, no acostumbra a manifestarse con tanto dramatismo, pero es más subjetivo, difícil de entender y de medir. Mientras que el riesgo mercado lo explican los periódicos en el día a día y los telediarios cuando los sustos son importantes, el riesgo gestor requiere estar mucho más cerca de éste. Entender y validar que su tesis de inversión aporta un valor diferencial en términos de rentabilidad y riesgo a una cartera.

Cuanto más activa es la gestión mayor es la probabilidad de que durante algún tiempo su comportamiento relativo al mercado sea negativo. Esto no invalida la tesis de inversión, ni mucho menos, los mercados son caprichosos y en muchas ocasiones exageran los movimientos, en un sentido u en otro, hasta que se dan de bruces con la realidad. La dificultad, desde el punto de vista del selector de fondos, es la cantidad de señales falsas a discriminar.

Nuestra experiencia con la gestión activa es muy positiva. Tenemos desde hace años muchos productos en las carteras de nuestros fondos que han tenido un

comportamiento que mejora ampliamente el de los mercados, tanto en rentabilidad, como en riesgo.

La clave de este éxito en gran parte radica en haber estado muy cerca de los gestores: conocerlos personalmente, sus carteras, su forma de pensar e implementar sus ideas de inversión. Esto nos ha evitado en muchas ocasiones vender en época de vacas flacas, cuando éstas eran circunstanciales, o hacerlo a tiempo cuando hemos detectado problemas más estructurales.

Gestores buenos los hay en todas partes. El inconveniente es que no siempre es fácil alcanzar el grado de cercanía necesario para validarlos. Esto fue lo que nos animó en un primer momento a invertir en fondos españoles.

En España hay muy buenos gestores. El caso de Francisco García Paramés, de Bestinver, es más evidente, pero hay muchos otros. El problema es que tal y como está configurada la industria, las complicaciones que tiene un gestor para destacar y ganarse la vida gestionando de forma activa son más limitadas.

Por un lado, los modelos de gestión y distribución de fondos de inversión en España han sido subsidiarios de los productos financieros tradicionales, como el depósito o la deuda pública.

Fruto de ello, históricamente la distribución de los activos bajo gestión en IICs españolas se ha enfocado hacia activos monetarios, de renta fija a corto plazo y fórmulas de producto garantizado. Todas ellas, lejos de los estándares de valor añadido de la gestión típica de una industria desarrollada, donde los activos de riesgo tienen un peso mucho más importante.

Por otro lado, el ahorro para la jubilación, el gran caladero donde se nutren de activos los gestores del mundo, en España es muy reducido. Esto complica

enormemente a los gestores españoles alcanzar el volumen de activos mínimo necesario para que sus proyectos sean viables.

Con estos mimbres nace Smart-ISH, con idea de hacer más visible al universo de profesionales con talento y vocación de gestionar inversiones.

Joaquín Casasús
Director General Abante Asesores Gestión

2. El Universo Smart-ISH

Smart-ISH Fondo de Gestores es la solución diseñada por Abante para invertir en los mejores gestores de IIC's –*fondos o sicav*-. Pero la concreción de determinadas ideas de inversión en una cartera, en la que aportamos nuestra experiencia en multigestión y nuestra capacidad de analizar y seleccionar gestores, no es el objeto de este informe. Antes bien, pretendemos poner de manifiesto la existencia de un universo amplio y creciente de profesionales que buscan un hueco en el sector de la gestión de IICs. A la muestra de ellos de la que hoy tenemos información y cumplen con los requisitos necesarios le hemos denominado Universo Smart-ISH.

La denominación Smart-ISH es un fiel reflejo de las cualidades que debe tener una IIC para formar parte de dicho universo. Separando los guiones tenemos:

Gestores sensatos, “*smart*” en palabras de Warren Buffet, más allá de su visión de mercados o política de inversión, y españoles o “*SpanISH*”.

Con estas dos ideas de partida, buscamos a aquellos gestores que sean susceptibles de entrar en el universo para lo que tenemos unos criterios claros de selección que permitan establecer una homogeneidad entre todos ellos. Estos criterios son:

Gestores plenamente identificados con su producto, es decir, que el las rentabilidades históricas del vehículo se expliquen por las decisiones del gestor en cuestión.

- Gestión activa ó, más concretamente, no indexada que ponga en valor el talento gestor en la generación de α^* y/o en la consecución de binomios de rentabilidad – riesgo atractivos.
- Contacto directo con el equipo gestor del vehículo.
- Gestión prudente independientemente del tipo de activos en el que inviertan.

*Alpha: es la rentabilidad adicional que obtiene un gestor sobre su índice de referencia considerando el riesgo sistemático o Beta que asume

A continuación, mostramos el universo Smart-ISH en su conjunto a fecha de cierre de este informe:

Accurate Global Assets FIL
Adriza Neutral FI
Ahorro Corporacion Inversion Selectiva FI
Alpha Plus Diversificacion FI
Amistra Global FI
Angulo Verde SICAV
Arbitrage Capital SICAV
Arenberg Asset Management SICAV
Atlas Capital Cartera Dinamica FI
Attitude Opportunities FI
Aviva Espabolsa FI
Bankinter Kilimanjaro FI
Barclays Bolsa Espana Seleccion FI
BBVA & Partners Retorno Absoluto FIL
Belgravia Beta SICAV
Bestinfond FI
Bestinver Bolsa FI
Bestinver Internacional FI
Blue Note SICAV
BPA Fondo Iberico Acciones FI
Caja Ingenieros Global FI
Caja Ingenieros Bolsa USA FI
Caja Ingenieros Iberian Equity FI
Capitrade Systematic Global Futures FIL
Cartesio X FI
Cartesio Y FI
Consulbic SICAV
Credit Suisse Bolsa FI
CX Borsa Espanya FI
EDM Ahorro FI
EDM Cartera FI
EDM Inversion FI
Elcano Inversiones Financieras SICAV
Equilibria Investments SIL
Espinosa Partners Inversiones FI
FonCaixa Ideas FIL
Fonditel Albatros FI
Fonditel Velociraptor FI
Gesbolsa Inversiones SICAV
Gesconsult Renta Variable FI
Gesconsult Renta Variable Flexible FI
Gesius Capital 1 FI
Gesprinver Cartera SICAV
Global Allocation FI
GVCGaesco Bolsalider FI
Ibercaja Alpha FI
Intervalor Acciones Internacional FI
Intervalor Bolsa FI

Narciso Vega/Igor Alonso/Juan Pablo Calle
Rafael Peña / Hernán Cortes
Josep Prats
Edwin Voerman
Gaizka Pérez
Alejandro Muñoz / Guillermo Nieto
Fernando Sánchez/Luis Mañas
Pablo González López
Ignacio Cantos
Juan Fernández/Carlos Barceló/Julio López
Iván Martín Arangué
*
Jose Joaquin Mateos/Pedro Real/Iñigo de las Cuevas
BBVA & Partners Alternative Investments
Carlos Cerezo
García Paramés/Guzmán/Bernad
García Paramés/Guzmán/Bernad
García Paramés/Guzmán/Bernad
Fernando Primo de Rivera Oriol
Gonzalo Lardies
Francisco Gradaille
Francisco Gradaille
Francisco Gradaille
Capital Markets
Bertran / Martinez / Cornet
Bertrán / Martínez / Cornet
Diego Corral
Javier Alonso
Jordi Justicia
Karina Sirkia
Gonzalo Cuadrado/Alberto Fayos
Juan Grau Roig
JJ Fernández / Marc Batllé
Carlos Arenillas / Álvaro Sanmartín
Jaime e Iñigo Espinosa
Ana Besada
Jaime Martínez
Jaime Martínez
Maite Alonso/Daniel Alonso/José Lizán
Alfonso de Gregorio
Alfonso de Gregorio
Jordi Viladot Pou
Jose Antonio Bautista Molero
Luis Bononato / Olivier Tinguely
Jaume Puig
Alberto Espelosín
Ricard Torrella
Sergio Cano

**Bankinter Kilimanjaro: En los últimos días el gestor del fondo ha dejado de gestionarlo. Estamos a la espera de conocer al nuevo gestor y comenzar a medir su track record.*

Kalahari Alpha FI
Koala Capital SICAV
La Muza Inversiones SICAV
Laguna Negra Rentabilidad Absoluta FI
Mackerel SICAV
Maral Macro FI
March Premier Bolsa FI
Maver-21 SICAV
Metavalor FI
Mirabaud Funds Equities Spain FI
Mutuafondo Argali FIL
Mutuafondo Bolsa FI
Mutuafondo España FI
Okavango Delta-A FI
PBP Cartera Flexible SICAV
Privat Acciones Plus R.V. Española FI
Promocinver SICAV
Renta 4 Accurate Global Equity FI
Renta 4 Pegasus FI
Renta Markets Patrimonios FI
Santander Revalorizacion Activa FI
Sc Alternative Fund SICAV
Solventis Eos SICAV
Toro Capital SICAV
Torrella Inversiones SICAV
Torrenova SICAV
UBS España Gestion Activa FI
Valdarbi Invest SICAV
Valenciana de Valores SICAV

José Ramón Iturriaga
Marc Garrigasait
Luis Urquijo
José Velasco
José Antonio Nafría
Juan Manuel Mazo
Javier Perez
Eduardo Cobian
Guillermo Escribano Vicente/Javier Ruiz
Antonio Hormigos
Tristán Pascual
Ricardo Cañete
Ricardo Cañete
José Ramón Iturriaga
Jordi Padilla
Roma Viñas
Pablo Diez
Narciso Vega
Miguel Jimenez
Ignacio Fuertes / José C. Rodríguez
José María Yraola
José María Manzanares/Enrique Yelo
Christian Torres
Javier Bohorquez / Jorge Cruz
Ricard Torrella
Juan Berberana
Angel Bunesch
Ignacio Porta Nobell
Maite Alonso/Daniel Alonso/José Lizán

La actualización diaria tanto del Universo como de la información relativa a los fondos y gestores que lo integran puede seguirse a través de los perfiles públicos que Smart-ISH tiene en las redes sociales Unience, <https://www.unience.com/es/groups/smartish--fondo-de-gestores> y Twitter, <https://twitter.com/Smart ISH>.

3. El talento en la gestión sí crece

Entre los abrojos, en medio de la tierra agreste en la que se mueve el mundo de la inversión colectiva en España desde que estalló la crisis, también hay plantas que florecen.

Los fondos con personalidad, los que tienen detrás un sello personal, están encontrando oxígeno para respirar, como ríos que logran abrirse paso al mar en un territorio reseco. Su raíz, además, está fuerte... Precisamente por este contexto en el que se están desarrollando, que exige adaptarse a esas condiciones en las que no todo vale, en la que no basta con seguir al mercado para tener satisfechos a los partícipes o accionistas.

Son tiempos en los que los productos que no aportan valor están en decadencia, como ratifican las cifras que veremos más adelante. Una fase en la que los fondos pasivos de bajas comisiones y los ETF, que permiten replicar al mercado con bajos costes, aceleran todavía más la transición del sector hacia un punto de crisis: gestionar de un modo activo y personal o ser mucho más competitivo en costes.

La industria de la inversión en España, con una estructura muy dependiente de las grandes entidades financieras para la distribución, ha sido un terreno poco fértil. Hasta ahora ha sido casi una excepción el gestor de fondos activo, que crea su propia gestora, su boutique, que se integran en otro grupo para gestionar su fondo de autor o que dentro de una gran institución tiene un perfil relevante, mucho más frecuente en otros países con mayor cultura y tradición financiera.

Esto está cambiando. Y el margen es enorme. Para empezar, mientras el conjunto del sector ha visto reducirse a una intensa velocidad tanto el número de fondos gestionados como el patrimonio bajo gestión, los fondos de autor españoles han crecido contracorriente.

Por senderos opuestos

Desde final de 2008, el año que se desató la crisis con mayor violencia, la tendencia en el conjunto de la inversión colectiva ha sido menguante. En el global de los fondos de inversión en España, de los 167.643 millones de euros de entonces (ya una considerable caída respecto a los 238.000 millones de finales de 2007), se ha pasado a 127.000 millones de euros de diciembre, un retroceso del 24%.

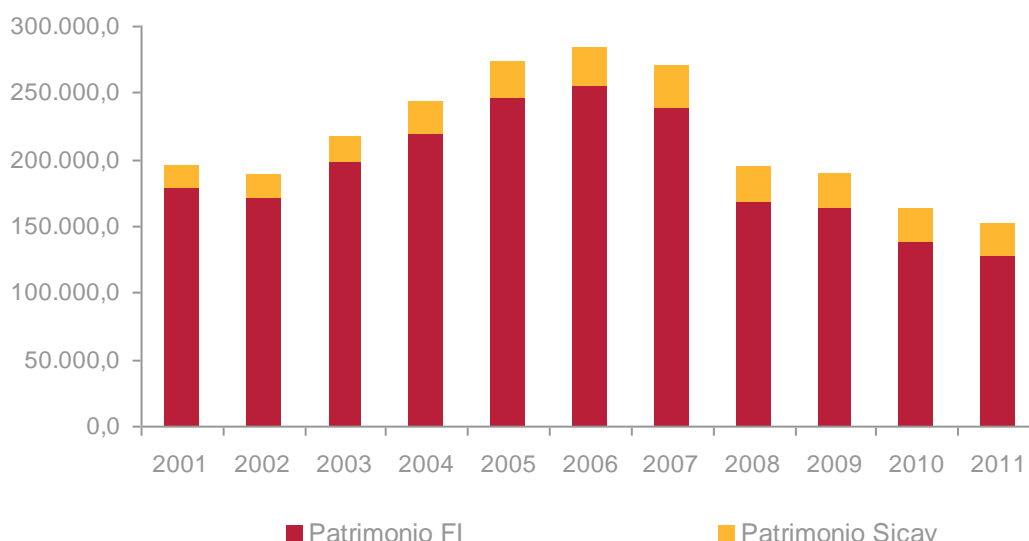


Gráfico 1: Patrimonio total en fondos y sicav en España
Fuente: Elaboración propia con datos de Inverco

Los fondos de autor, sin embargo, les miraban caer mientras ascendían por la escalera contigua. Las IIC del universo Smart-ISH casi han duplicado sus activos bajo gestión entre diciembre de 2008 y de 2011. Pasaron de 3.056 millones de euros tres años atrás hasta los 5.277 millones de euros de cierre del pasado ejercicio.

En estas distintas tendencias juega un papel fundamental la ausencia entre los fondos de autor de los productos de menor valor añadido, más volátiles a la estrategia de las grandes entidades financieras.

Es el caso de los fondos monetarios, de los que el dinero se ha evaporado en estos últimos dos años. De los más de 90.000 millones de euros que tenían de patrimonio cuando se desató la crisis, se ha caído hasta 35.000 millones de euros al cierre de 2011.

Por un lado, buena parte de este dinero se trasladó a depósitos, una mudanza impulsada por las grandes entidades financieras, que así mejoraban sus balances y accedían a financiación a un coste muy inferior, aunque elevado, al que podían conseguir en los mercados minoristas.

Parte del trasvase parece haber ido también a fondos garantizados de renta fija, que ha sido el producto estrella dentro del escenario de la inversión colectiva en los últimos dos años por parte de los grandes bancos y cajas.

Por otro lado, pesaron las necesidades financieras de las empresas, que suelen depositar en estos fondos monetarios su liquidez, por la facilidad para mover el dinero y el bajo riesgo en el que incurren.

Si ponemos la vista en los productos que buscan, con mayor o menor éxito, ofrecer un valor añadido a sus clientes, el batacazo no ha sido tan pronunciado en patrimonio. Aunque en este punto hay que darle una gran importancia a la recuperación de las bolsas desde finales de 2008.

De no ser por este efecto mercado, mostrarían una importante caída, ya que en los últimos tres años los reembolsos netos han sido una constante en la generalidad de fondos que buscan generar ese valor añadido, englobando aquí todas las categorías de renta variable, mixtas, renta fija salvo la de corto plazo y los fondos globales y de retorno absoluto.

Incrementos generalizados

Nada que ver con lo que está ocurriendo entre los productos de autor, los que agrupamos dentro del universo Smart-ISH. Por categorías, la tendencia alcista es generalizada.

En los que calificamos de renta variable pura, se ha pasado de un patrimonio de 1.713 millones de euros en conjunto al término de 2008, hasta casi 3.000 millones de euros en diciembre de 2011. Los de bolsa flexible (que pueden moderar, según su visión del mercado, su exposición a renta variable) han incrementado el patrimonio hasta 1.121 millones, desde 1.093 millones.

La categoría en la que se engloban los gestores especializados en renta fija dentro del universo Smart-ISH ha multiplicado casi por 5 su tamaño, al pasar de 41 millones de euros a cierre de 2008 hasta los más de 200 millones de euros actuales.

	2011	2010	2009	2008
Bolsa Flexible	1.121,0	1.152,4	774,4	1.093,9
Multiestrategia	965,0	1.311,2	349,2	207,7
Renta Variable	2.981,8	3.112,3	2.714,4	1.713,2
Renta Fija	209,6	211,4	189,7	41,2

Cuadro 1: Millones de euros por categorías

Fuente: Elaboración propia con datos del Universo Smart-ISH

Y también conviene subrayar el fuerte crecimiento que se ha dado entre los fondos más flexibles, los que definimos como de multiestrategia. El salto ha ido desde los 207 millones de euros hasta los casi 1.000 millones en los que se mueven en la actualidad.

Si nos movemos de lo general a lo particular, vemos además que no se trata de unas excepciones que han ido bien y han permitido crecer la cifra global. La enorme mayoría de los fondos, sicav o SIL que se engloban dentro del universo Smart-ISH se encuentran ahora en máximos de patrimonio desde el peor momento de la crisis.

De los 79 productos que seguimos desde Smart-ISH, casi un 70% gestionaba casi tanto o más patrimonio a final de 2011 que tres años antes, si existían ya entonces, o se encuentra ahora en sus máximos de patrimonio, en el caso de los que habían sido lanzados a posteriori.

Por número de fondos, también se aprecia este crecimiento. De los 79 productos que ahora mismo se recogen en el universo Smart-ISH, un 20% han sido lanzados en los últimos tres años, tiempo en el que se ha reducido dramáticamente el número y el volumen de fondos de inversión tradicionales.

En los siguientes apartados, vamos a analizar estas grandes diferencias, cómo y por qué los fondos con personalidad sí están logrando crecer en un entorno tan complejo para el mundo de la inversión y, para empezar, uno de los factores esenciales: las positivas rentabilidades que obtienen para sus partícipes y accionistas.

4. Rentabilidades en positivo

El aspecto fundamental por el que los inversores se decantan por un gestor sigue siendo el de obtener mejores rentabilidades que el mercado. Nosotros creemos que además de la rentabilidad, debe tenerse en cuenta cómo se ha conseguido tanto en términos de riesgo como de plazo.

La rentabilidad es el factor clave para crecer. Es la expresión del talento, lo demuestra o denuncia su ausencia. La rentabilidad, eso sí, en su definición más amplia. Es decir, teniendo en cuenta la consistencia en los rendimientos en el tiempo, la volatilidad que asumen los gestores...

En general...

En 2011, a pesar de ser un año muy complejo en los mercados de renta variable, casi un 90% de los gestores lograron superar la rentabilidad del índice Euro Stoxx 50, que retrocedió un 17%; un 75% logró un mejor resultado que el Ibex 35 del mercado español, que cedió un 13,1% en el año, y cerca de un 25% lograron batir al MSCI World, que gracias al buen comportamiento del mercado americano logró ceder tan sólo un 4,5%.

En este complicado año, incluso un 15% de los gestores que forman parte del universo Smart-ISH logró ofrecer rentabilidades positivas para sus partícipes.

Si estiramos el periodo de cálculo a tres años atrás, tomando como referencia el 31 de enero de 2012, las cifras todavía se muestran más propicias para los gestores. Un 86% supera el rendimiento en este periodo del Euro Stoxx 50; mientras que un 91% obtuvo un mejor resultado que el Ibex 35, que a tres años sólo avanzaba un 0,7% a cierre de enero.

Sí fue mucho menor, de sólo el 15%, el porcentaje de inversores que consiguió superar al MSCI World, que a tres años obtiene una rentabilidad del 44,8%.

A cinco años, aún más favorable resulta la comparación. De los 41 productos que tienen historial a este plazo, 40 logran un comportamiento mejor del cerca del 40% que descienden el Ibex 35 y el Euro Stoxx 50. Y un 65% logra también batir el comportamiento del MSCI World.

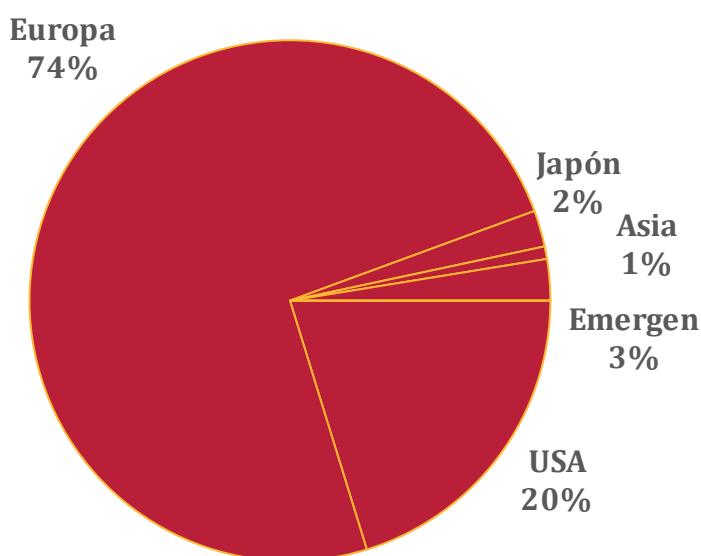


Gráfico 2: Distribución geográfica del fondo Smart-ISH
Fuente: Elaboración propia con datos del Universo Smart-ISH

...Y en particular

Esto sería desde un punto de vista general, pero las cifras también son interesantes si examinamos los productos del universo Smart-ISH por su área de especialidad, como se puede ver en el gráfico siguiente -*página 19*-.

Como se puede ver, los fondos puros de renta variable -*la mayoría invierten en acciones europeas*- consiguen en promedio la difícil tarea de hacerlo mejor que el Euro Stoxx 50 tanto en las fases alcistas como en las bajistas. Esto implica mostrar muchos mejores resultados cuanto mayor es el plazo acumulado que se analiza.

Así, a cinco años, mientras el descenso del Euro Stoxx 50 se eleva hasta el 42%, los fondos del universo Smart-ISH retroceden la mitad, un 20%. Lo cual, eso sí, no les basta para superar el comportamiento del MSCI World, en el que además tiene un peso importante la revalorización del dólar frente al euro en el periodo.

Sí superan también estos números los fondos que no tienen tanto un objetivo de superar a un índice, como de obtener rentabilidades positivas en cualquier entorno de mercado: los de bolsa flexible y los de multiestrategia.

Esto demuestra que los gestores aprovechan muy bien la libertad para gestionar, la flexibilidad a la hora de tomar decisiones con las que sacar partido a su visión del mercado y la gestión.

Entre los de bolsa flexible, que siguen teniendo como activo de inversión las acciones pero las pueden cubrir dependiendo de su visión del mercado, los retrocesos en los años malos han sido muy limitados, mientras que en los positivos han conseguido avanzar con mayor impulso.

Así, muestran una ganancia acumulada del 18% a tres años y del 4% a cinco años, en periodos tan duros para las bolsas y especialmente para las europeas.

Todavía es más evidente este buen hacer en los fondos de multiestrategia, que pueden invertir con mucha mayor libertad en los activos que consideren oportuno y en la dirección que les parezca necesario para aprovechar las oportunidades. A tres años, sus ganancias acumuladas se disparan de media hasta el 16%. La cifra todavía resulta más llamativa a cinco años... horizonte en el que se eleva hasta el 27%.

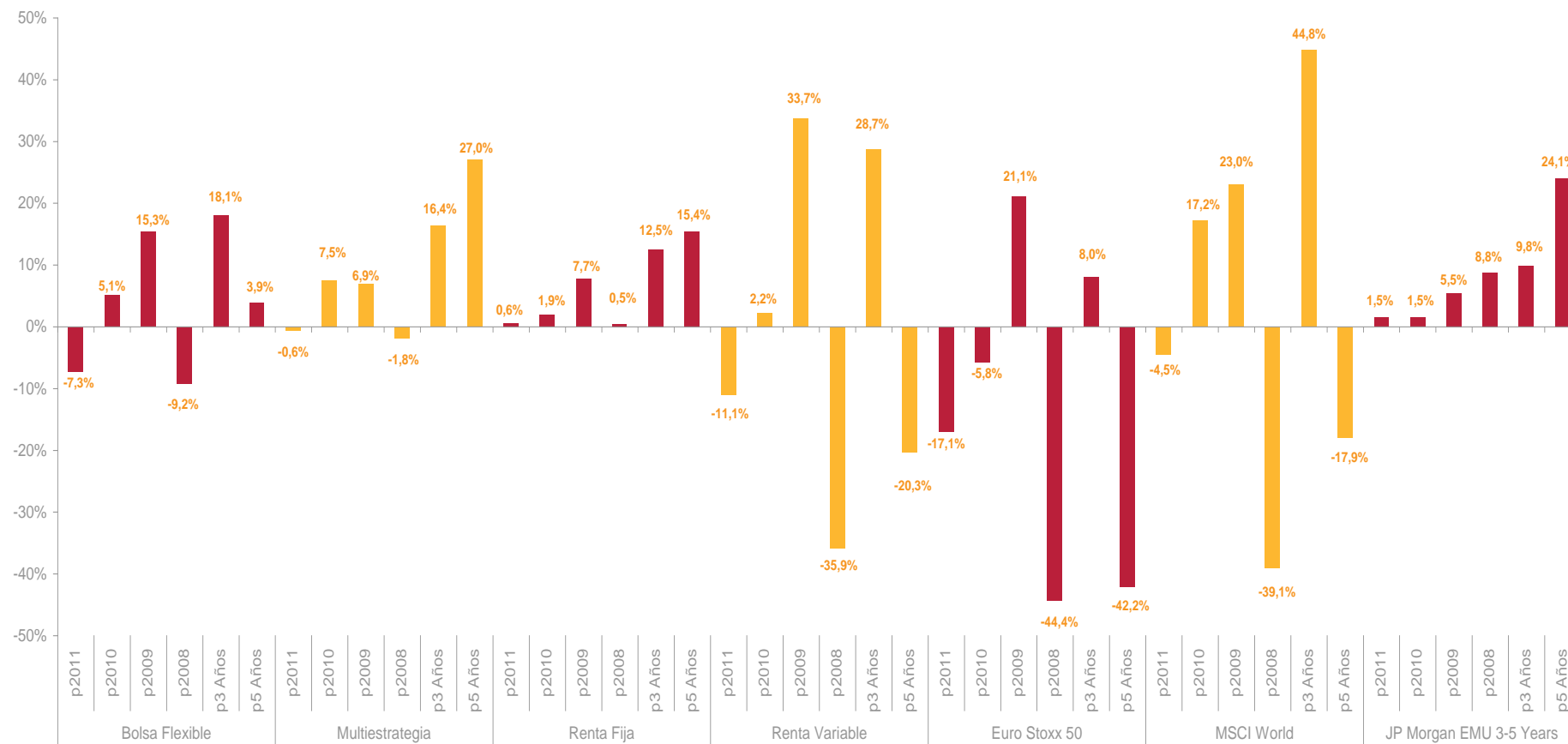


Gráfico 3: Rentabilidades promedio según tipo de activos en los que se invierte.
Fuente: Elaboración propia con datos de INVERCO

Los productos de renta fija, que son minoría en el universo Smart-ISH donde sólo hay dos fondos sobre este activo, también logran rentabilidades positivas para sus partícipes. Superan claramente al índice JPMorgan EMU 3-5 years a tres años, al ganar un 12,5%, aunque no a cinco años, donde se quedan en una rentabilidad acumulada del 15,4%.

Del análisis de estas cifras queremos resaltar dos consecuencias evidentes:

- Los fondos de multiestrategia y bolsa flexible, ante su atractivo para los inversores por su mejor comportamiento y menor volatilidad en mercados tan complejos, deberían atraer cada vez más el interés de los inversores que desean obtener rentabilidades superiores a la inflación de modo controlado.
- Los gestores con estilo propio que se centran en un activo, como los que seguimos desde el universo Smart-ISH de bolsa o renta fija, irán ganando tracción en los próximos años a costa de los fondos de gestión pasiva y altas comisiones, en la medida en que consigan dar a conocer su mejor evolución.

Ambas tendencias ya se están dando, como hemos visto en las cifras de crecimiento en patrimonio de estos gestores comparadas con la industria. El tradicional boca a boca está haciendo su labor paulatina, pero podría acelerarse notablemente gracias a nuevos medios como las redes sociales, que analizaremos más adelante.

Antes de llegar a este punto, vamos a conocer mejor cómo son estos gestores, una analítica cuantitativa de la morfología de los gestores con talento.

Valores	Gestor	Rentabilidades a		
		YTD	2011	2010
Accurate Global Assets FIL	Narciso Vega/Igor Alonso/Juan Pablo Calle	-3,7%	11,9%	-0,9%
Adriz Neutral FI	Rafael Peña / Hernán Cortes	9,8%	-13,2%	7,2%
Ahorro Corporacion Inversion Selectiva FI	Josep Prats	7,1%	-16,2%	7,0%
Alpha Plus Diversificacion FI	Edwin Voerman	5,1%	-24,1%	-6,8%
Amistra Global FI	Gaizka Pérez	0,2%	-10,9%	3,1%
Angulo Verde SICAV	Alejandro Muñoz / Guillermo Nieto	-1,0%	-1,0%	28,2%
Arbitrage Capital SICAV	Fernando Sánchez/Luis Mañas	5,3%	-3,8%	6,8%
Arenberg Asset Management SICAV	Pablo González López	11,0%	-6,7%	9,7%
Atlas Capital Cartera Dinamica FI	Ignacio Cantos	2,9%	-16,4%	1,2%
Attitude Opportunities FI	Juan Fernández/Carlos Barceló/Julio López	-1,2%	6,3%	
Aviva Espabolsa FI	Iván Martín Aranguez	0,2%	-4,1%	-2,7%
Bankinter Kilimanjaro FI	Ricardo Gil	-9,8%	12,2%	5,7%
Barclays Bolsa Espana Seleccion FI	Jose Joaquin Mateos/Pedro Real/Iñigo de las Cuevas	4,7%	-12,4%	-9,9%
BBVA & Partners Retorno Absoluto FIL	BBVA & Partners Alternative Investments	1,2%	-3,4%	0,3%
Belgravia Beta SICAV	Carlos Cerezo	2,7%	-16,1%	12,5%
Bestinfond FI	García Paramés/Guzmán/Bernad	7,6%	-10,3%	19,2%
Bestinver Bolsa FI	García Paramés/Guzmán/Bernad	1,5%	-12,7%	3,7%
Bestinver Internacional FI	García Paramés/Guzmán/Bernad	9,4%	-10,1%	25,8%
Blue Note SICAV	Fernando Primo de Rivera Oriol	3,7%	-4,4%	3,8%
BPA Fondo Iberico Acciones FI	Gonzalo Lardies	1,0%	-7,9%	7,3%
Caja Ingenieros Global FI	Francisco Gradaille	10,6%	-2,9%	17,0%
Caja Ingenieros Bolsa USA FI	Francisco Gradaille	8,7%	0,6%	22,0%
Caja Ingenieros Iberian Equity FI	Francisco Gradaille	2,8%	-4,6%	-13,7%
Capitrade Systematic Global Futures FIL	Capital Markets	1,0%	-0,4%	15,3%
Cartesio X FI	Bertran / Martinez / Cornet	6,0%	-0,8%	2,1%
Cartesio Y FI	Bertrán / Martínez / Cornet	5,6%	-5,0%	4,3%
Consulbic SICAV	Diego Corral	-1,8%	-7,6%	-7,8%
Credit Suisse Bolsa FI	Javier Alonso	-0,2%	-7,6%	-6,4%
CX Borsa Espanya FI	Jordi Justicia	-1,6%	-16,6%	-3,4%
EDM Ahorro FI	Karina Sirkia	3,1%	2,0%	1,7%
EDM Cartera FI	Gonzalo Cuadrado/Alberto Fayos	7,4%	-5,4%	-1,8%
EDM Inversion FI	Juan Grau Roig	1,9%	-6,1%	-9,0%
Elcano Inversiones Financieras SICAV	JJ Fernández / Marc Batllé	4,4%	3,8%	10,5%
Equilibria Investments SIL	Carlos Arenillas / Álvaro Sanmartín	1,4%	1,0%	16,5%
Espinosa Partners Inversiones FI	Jaime e Iñigo Espinosa	-0,3%	1,8%	4,1%
FonCaixa Ideas FIL	Ana Besada	-2,9%	-12,6%	-9,0%
Fonditel Albatros FI	Jaime Martínez	2,1%	-3,4%	
Fonditel Velociraptor FI	Jaime Martínez	3,1%	-9,0%	4,0%
Gesbolsa Inversiones SICAV	Maite Alonso/Daniel Alonso/José Lizán	3,1%	-9,2%	-5,1%
Gesconsult Renta Variable FI	Alfonso de Gregorio	1,0%	-10,4%	-7,5%
Gesconsult Renta Variable Flexible FI	Alfonso de Gregorio	3,3%	-7,8%	-4,8%
Gesiuris Capital 1 FI	Jordi Viladot Pou	2,8%	-7,1%	5,1%
Gesprinver Cartera SICAV	Jose Antonio Bautista Molero	2,1%	-3,2%	6,4%
Global Allocation FI	Luis Bononato / Olivier Tinguely	7,0%	-19,2%	11,6%
GVCGaesco Bolsalider FI	Jaume Puig	-5,0%	-15,0%	-20,3%
Ibercaja Alpha FI	Alberto Espelosin	1,9%	-15,9%	28,6%
Intervalor Acciones Internacional FI	Ricard Torrella	4,5%	-17,7%	4,9%
Intervalor Bolsa FI	Sergio Cano	6,9%	-12,2%	3,5%

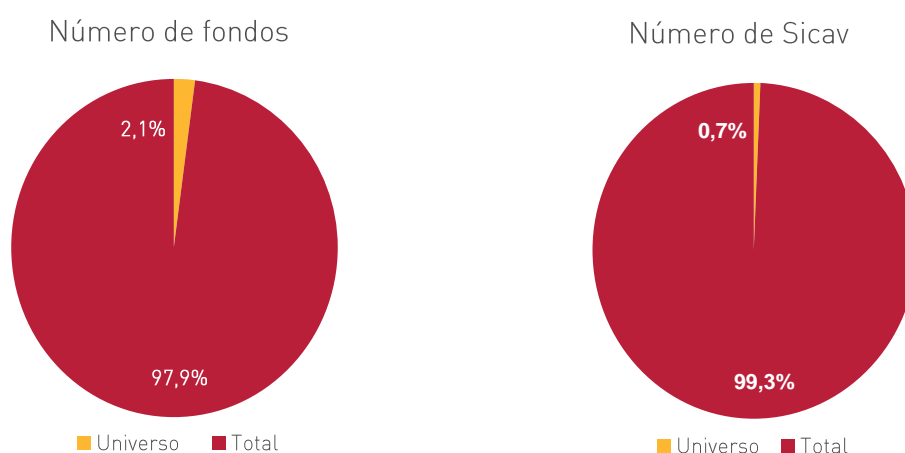
Valores	Gestor	Rentabilidades a		
		YTD	2011	2010
Kalahari Alpha FI	José Ramón Iturriaga	2,9%	-6,8%	-0,7%
Koala Capital SICAV	Marc Garrigasait	-2,2%	-4,8%	14,4%
La Muza Inversiones SICAV	Luis Urquijo	7,6%	-14,0%	10,1%
Laguna Negra Rentabilidad Absoluta FI	José Velasco	0,6%	1,8%	0,8%
Mackerel SICAV	José Antonio Nafría	4,8%	-10,1%	1,9%
Maral Macro FI	Juan Manuel Mazo	-0,7%	5,2%	
March Premier Bolsa FI	Javier Perez	4,6%	-11,1%	17,4%
Maver-21 SICAV	Eduardo Cobian	11,2%	-18,4%	16,2%
Metavalor FI	Guillermo Escribano Vicente/Javier Ruiz	-0,4%	-12,8%	-8,5%
Mirabaud Funds Equities Spain FI	Antonio Hormigos	-2,8%	-7,6%	-5,6%
Mutua fondo Argali FIL	Tristán Pascual	-1,4%	-2,4%	-3,9%
Mutua fondo Bolsa FI	Ricardo Cañete	7,2%	-18,5%	10,7%
Mutua fondo España FI	Ricardo Cañete	-1,2%	-9,5%	-11,3%
Okavango Delta-A FI	José Ramón Iturriaga	-0,5%	-18,4%	0,9%
PBP Cartera Flexible SICAV	Jordi Padilla	3,3%	-3,3%	4,1%
Privat Acciones Plus R.V. Española FI	Roma Viñas	-5,7%	-5,5%	-10,8%
Promocinver SICAV	Pablo Diez	3,3%	-0,5%	3,6%
Renta 4 Accurate Global Equity FI	Narciso Vega	1,8%	11,9%	
Renta 4 Pegasus FI	Miguel Jimenez	4,7%	1,6%	2,3%
Renta Markets Patrimonios FI	Ignacio Fuertes / José C. Rodríguez	4,6%	-15,2%	-1,0%
Santander Revalorización Activa FI	José María Yraola	1,8%	-3,4%	8,5%
Sc Alternative Fund SICAV	José María Manzanares/Enrique Yelo	4,7%	-9,9%	1,1%
Solventis Eos SICAV	Christian Torres	7,8%	-17,9%	9,0%
Toro Capital SICAV	Javier Bohorquez / Jorge Cruz	11,0%	-33,6%	13,0%
Torrella Inversiones SICAV	Ricard Torrella	5,9%	-16,0%	6,4%
Torrenova SICAV	Juan Berberana	2,6%	1,6%	3,6%
UBS España Gestión Activa FI	Angel Bunesch	5,0%	-11,1%	-9,6%
Valdarbi Invest SICAV	Ignacio Porta Nobell	2,9%	-2,8%	14,2%
Valenciana de Valores SICAV	Maite Alonso/Daniel Alonso/José Lizán	0,2%	-6,3%	-9,4%

Cuadro 2: Rentabilidades del Universo Smart-ISH
Fuente: Elaboración propia con datos de Bloomberg a 30 de marzo de 2012

5. Radiografía del Universo Smart-ISH

¿Cómo son los fondos españoles con personalidad? ¿Cuál es la tipología de estos productos? En realidad, no resulta sencillo trazar un retrato robot, ya que hay una rica diversidad tanto en los vehículos que se utilizan, como en las características especiales de cada uno. Empezaremos por situarlos en el conjunto de la industria.

El universo Smart-ISH representa en número una pequeña parte del total, fruto de una exhaustiva búsqueda de fondos y SICAV con personalidad. Los fondos representan el 2,13% de la oferta actual. Las SICAV representan un 0,75% del total.



*Gráfico 4: Número de fondos y sicav del universo Smat-ISH respecto del total.
Fuente: Elaboración propia con datos de INVERCO*

En euros, el patrimonio total del universo Smart-ISH representa en términos porcentuales el 3,4% del patrimonio total actual en fondos españoles y el 3,2% del total del patrimonio total actual en SICAV españolas.

Estas cifras evidencian que su peso en el conjunto de la inversión colectiva en España resulta muy modesto, pero lo interesante es la tendencia. En diciembre de 2007, justo antes del inicio de la crisis, los fondos del universo Smart-ISH suponían

el 2,1% del total del patrimonio en fondos en España, aunque en sicavs prácticamente no ha habido cambios.

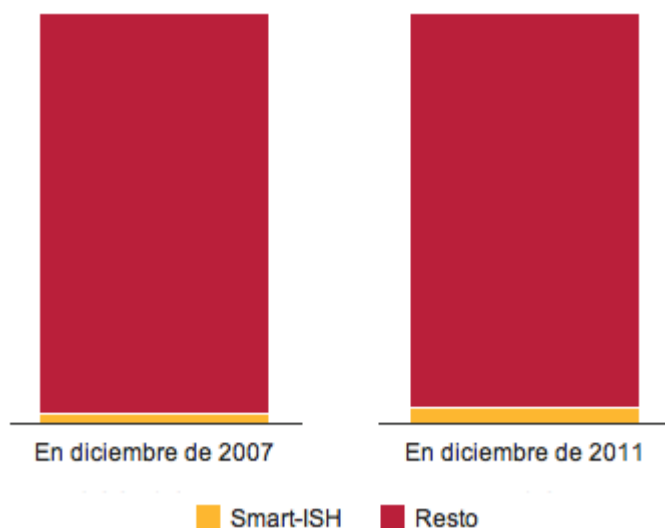
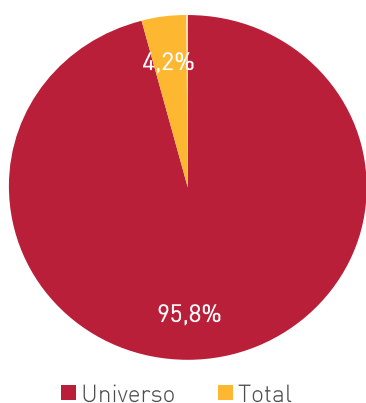


Gráfico 5: Patrimonio de fondos y sicav del universo Smat-ISH respecto del total.
Fuente: Elaboración propia con datos de INVERCO

Este peso creciente se aprecia también en la ponderación que suponen estos productos en el conjunto de los fondos de inversión sin contar garantizados y monetarios. Aquí vemos como en patrimonio la cifra se eleva hasta el 12%, mientras que en número se queda más bien en el 4%.

Número de fondos activos



Patrimonio activos

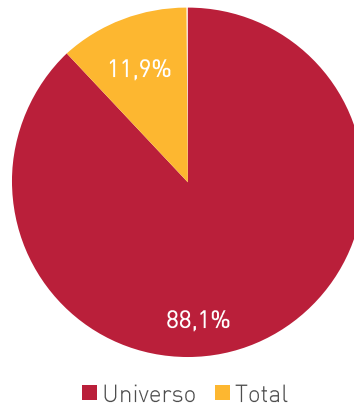


Gráfico 6: Número y patrimonio de los fondos del universo Smat-ISH respecto del total excluidos productos garantizados y monetarios.
Fuente: Elaboración propia con datos de INVERCO

También aquí estamos viendo crecimiento respecto a la fase previa a la crisis, señal de que hay un tipo de inversores, que se preocupa más que la media por la elección de fondos, que ya está buscando este tipo de gestores antes que contratar el producto del grupo que le ofrecen en la entidad financiera.

Respecto al vehículo preferido por los gestores, en el universo Smart-ISH vemos tres tipos: fondos de inversión (tradicionales o FIL, libres), sicav o sociedades de inversión libre (SIL).

De todos los productos que seguimos, aproximadamente el 65% son fondos de inversión, un 28% sicav y un 8% SIL, que en realidad se trata de una sola, Equilibria Investments. Si ponderamos por patrimonio, casi el 90% del total está invertido en fondos.

Para los productos ya establecidos, se trata de la fórmula preferida. Y también domina la escena en los nuevos productos que se van lanzando, aunque en este aspecto todavía diversos gestores han optado por el formato sicav como carcasa para poner en marcha su estilo de gestión.

¿En qué invierten?

La enorme mayoría de los productos están lanzados desde una gestora propia. Sin embargo, hay un buen número de casos, sobre todo en las sicav, en las que se realiza mediante un acuerdo de gestión. Estos ascienden al 26,6% de los que componen el universo Smart-ISH.

Respecto al activo en el que invierten, casi la mitad de los gestores del universo Smart-ISH utilizan la renta variable como materia prima. Además, los enfoques de multiestrategia y bolsa flexible son relevantes.

En concreto, hay 37 fondos que invierten exclusivamente en renta variable, la mayoría en acciones europeas o españolas; 23 que se decantan por un estilo de gestión de bolsa flexible; 16 de los considerados multiestrategia y tan sólo 2 se centran en renta fija en exclusiva.

No sólo es el activo preferido por los gestores, la renta variable es el activo que más patrimonio acumula. En concreto, el 56% del patrimonio invertido en los productos de nuestro universo está en renta variable.

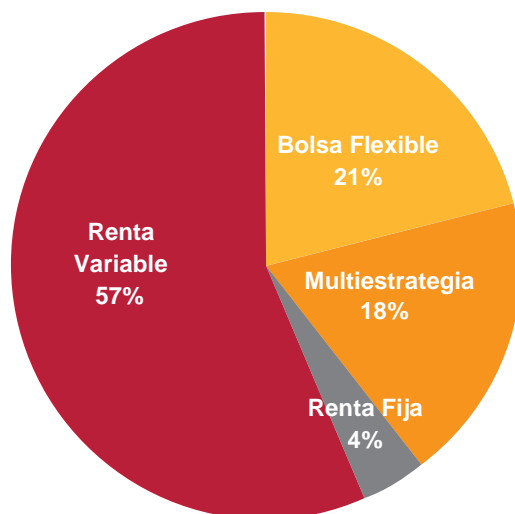


Gráfico 7: Distribución por tipo de gestión del universo Smart-ISH.
Fuente: Elaboración propia con datos del Universo Smart-ISH

Resulta destacable, en todo caso, que se eleve hasta un 40% el porcentaje que se encuentra tanto en fondos de bolsa flexible, aquellos en los que el gestor puede moderar la exposición de su cartera a bolsa según su visión del momento, como en los de multiestrategia, que ofrece a los gestores el marco flexible para aportar valor en un mercado tan cambiante a través de distintos activos.

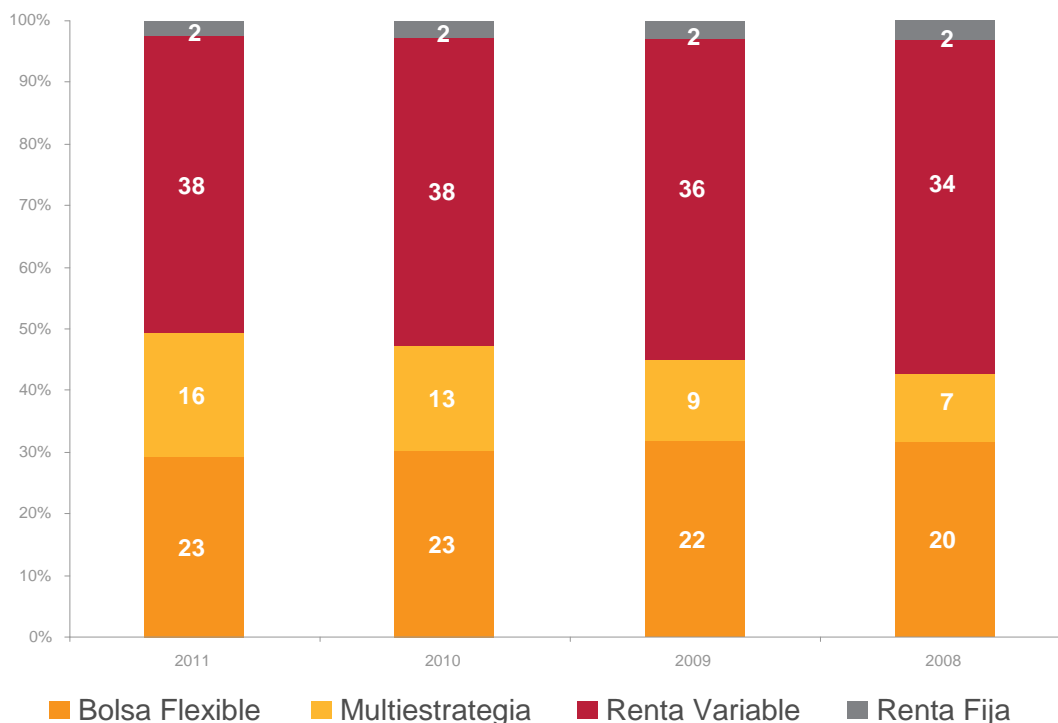
Los buenos resultados que están obteniendo los gestores que gestionan este tipo de productos, de los que hemos hablado en el apartado de rentabilidades, están atrayendo el interés de los partícipes.

Un círculo virtuoso en formación

Además, estos gestores empiezan a ganar reconocimiento y se genera un ecosistema muy beneficioso para la gestión, ya que puede impulsar a otros gestores que ahora mismo gestionan productos rígidos en otras entidades a lanzar su propio producto para tener esa mayor flexibilidad.

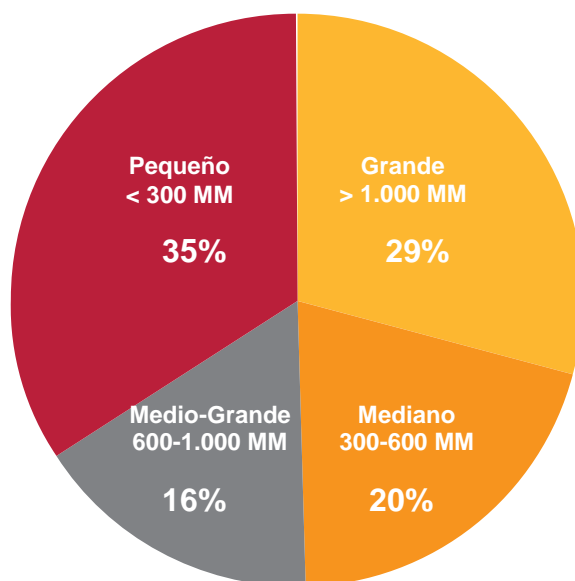
Esto se refleja en las cifras de crecimiento de productos por los distintos estilos. La enorme mayoría se decantan precisamente por este estilo de gestión más flexible.

Los de multiestrategia que se integran en el universo Smart-ISH se han más que duplicado en los últimos tres años, al pasar de 7 hasta 15. En absoluto, han crecido por lo tanto más de lo que lo han hecho en conjunto los fondos de renta variable pura (4) y los de bolsa flexible (3).



*Gráfico 8: Número de productos del universo Smart-ISH según tipo de gestión.
Fuente: Elaboración propia con datos del Universo Smart-ISH*

Los nuevos productos que van naciendo explican que, por tamaño, la mayoría de los gestores que forman parte del universo Smart-ISH se puedan considerar pequeños o medianos, un 51% del total.



*Gráfico 9: Número de productos del universo Smart-ISH según tamaño.
Fuente: Elaboración propia con datos del Universo Smart-ISH*

Esto se refleja también en otro dato revelador: el 86% de vehículos del universo tiene menos de 100 millones de euros de patrimonio.

En cambio, ese otro 14%, los que se pueden considerar realmente grandes por superar los 100 millones de euros, suponen el 73% del patrimonio conjunto de todos los productos que a cierre de diciembre configuran el universo Smart-ISH.

Estos gestores con menor tamaño pero con grandes capacidades empiezan a generar un track record muy positivo, una relación rentabilidad riesgo mucho mejor de lo tradicional en el mercado español, pero siguen teniendo el reto histórico que plantea la estructura del mercado español.

La distribución sigue dependiendo en un altísimo porcentaje de las redes bancarias. Y esto complica crecer, si no se consigue un acuerdo de comercialización con estas grandes entidades. Incluso, gestionando dentro de una gran entidad, es difícil que el gestor adquiera un protagonismo destacable.

Pero el mercado está en pleno proceso de cambio y el ritmo de avance se puede acelerar. Para ello, hay varios factores clave: el desarrollo de la figura de las Entidades de Asesoramiento Financiero (EAFI), que se acercan ya al centenar; la creciente importancia de los family offices; los agentes con mayor grado de independencia en sus recomendaciones en algunas entidades e incluso las entidades que apuestan por una auténtica arquitectura abierta de producto.

El crecimiento en este sector depende de la actividad comercial tradicional, junto al boca a boca que generan las positivas rentabilidades. Pero, además, se añade un momento muy especial en el mundo de la comunicación: la explosión actual de las redes sociales y el auge que se vislumbra en las especializadas, que permiten acelerar este boca a boca tradicional, al acortar la distancia entre el gestor y sus partícipes o accionistas presentes... Y futuros.

6. Redes sociales, herramienta para fidelizar y crecer

El despegue de los blogs y las redes sociales ha supuesto un gran cambio en la forma en que los consumidores se relacionan y comparten información. Ya ha afectado a numerosos sectores, como la música, el cine, la comunicación, el consumo generalista... Y también ha empezado a hacerlo con la inversión.

Antes, cuando un inversor encontraba a un buen gestor, se lo comentaba poco a poco a sus conocidos y, progresivamente, se iba generando un boca a boca que proporcionaba un crecimiento lento, aunque sólido, para los productos con mejores resultados.

Las redes harán, ya lo están haciendo, aumentar la velocidad de este boca a boca. Ahora, cuando un inversor descubre un gestor, o contrata determinado producto, lo puede publicar en una red social, en su blog o en un tuit. Con menos esfuerzo, lo que antes iba de uno a uno, ahora lo leen miles de personas online. Y, además, pueden seguir el historial del inversor que recomienda este producto, porque tiene una personalidad definida en las redes.

Cuando el inversor comparte esta opinión se generan diálogos entre inversores, que comentan la idoneidad o no de suscribirlo; charlan sobre su estilo de gestión, comentan alternativas... Se genera una rica conversación alrededor de las finanzas, a la que se acostumbran los inversores a la hora de tomar una decisión de inversión.

Los gestores tienen a su alcance participar en esta conversación, aportar más información sobre sus productos, comentar su visión del mercado, responder las dudas de los inversores, mostrar cómo evolucionan sus carteras... Y lo hacen directamente, sin intermediarios, lo que aumenta la transparencia y refuerza la credibilidad.

Además resulta especialmente relevante cuando se trata de gestores que han lanzado sus productos en los últimos años, cuentan con equipos comerciales muy modestos *-si es que los tienen-* y necesitan darse a conocer.

Los gestores de la mayoría de los 79 productos que forman parte del universo Smart-ISH tienen presencia ya en redes sociales. Pero de un modo muy diverso.

LinkedIn, la red social de los contactos profesionales, registra la mayor población. Cerca de un 75% de los gestores ha creado un perfil en esta red, que usan sobre todo como un espacio donde entrar en contacto con otras colegas del sector o para mostrar su trayectoria profesional.

Muy pocos utilizan esta red, sin embargo, para generar conversación alrededor de su estilo de inversión, su visión del mercado o sus productos.

Las redes donde esto ocurre más claramente entre los gestores de Smart-ISH son Twitter, la red de comentarios cortos, y Unience, la red social de inversores. En ambas, de hecho, tiene presencia Smart-ISH, a través de un perfil y de un grupo, respectivamente, para informar sobre los productos del universo Smart-ISH y de la propia evolución de Smart-ISH Fondo de Gestores.

En Twitter tienen al menos un perfil creado el 59,6% de las entidades que tienen algún fondo representado en el universo Smart-ISH. Sin embargo, el 20% de ellas han creado el perfil sólo para tener el alias reservado. Es decir, nunca lo han utilizado. Además, en otro buen porcentaje, sobre todo en los fondos que pertenecen a grupos grandes, hay cuenta corporativa, pero no del fondo o sicav, sino del banco o la caja en cuestión.

Esto deja en apenas un 20% el porcentaje de gestores del universo Smart-ISH que tienen presencia real, ya sea más o menos activa, en Twitter:

- Abante, con perfil de José Ramón Iturriaga, gestor de Okavango y Kalahari.
- Ahorro Corporación, con perfil de su gestor Josep Prats
- Blue Note, con perfil del gestor Fernando Primo de Rivera
- EDM Gestión
- Elcano Sicav
- Gesinter/Interbrokers, con perfil del gestor Ricard Torrella
- Gesprinver
- Koala Capital, con perfil de la sicav y de su gestor Marc Garrigasait
- Maver-21
- Metagestión, con perfil de la gestora y de su gestor Javier Ruiz
- Solventis, a través de Xavier Brun, que está junto con Christian Torres en la gestión.

También Catalunya Caixa, GVC Gaesco, Bankinter o Inversis Banco publican información de mercados, pero no específica de los gestores que están en el universo Smart-ISH.

El uso que realizan de esta red es muy diverso, según cada caso. Algunos lo utilizan sólo para compartir información, otros para seguir a otros gestores o economistas, otros para darse a conocer entre clientes.

La otra red que están usando más gestores profesionalmente es Unience, una red específica sobre inversiones. Los gestores lo están usando sobre todo para compartir información sobre sus productos, tanto de rentabilidad como informes

mensuales, comentar sus principales posiciones en cartera, responder a dudas de los partícipes y accionistas, o de posibles clientes...

De hecho, Unience cuenta con un ránking de reputación que tiene a distintos gestores de Smart-ISH en sus primeras posiciones.

El caso más significativo es Bestinver, que tiene un grupo privado en esta red social que cuenta ya con casi 3.000 miembros. Elcano Sicav y Koala Sicav también tienen más de 500 y 300 seguidores, respectivamente.

Otros gestores y grupos con presencia en esta red son Cartesio Inversiones, BBVA Asset Management, EDM Gestión, Gesinter, Toro Capital Sicav, Gesprinver, Maver-21 Sicav, Equilibria Investments, Abante o Metagestión, entre los más destacados.

También algunos gestores utilizan otras redes como Slideshare, para colgar informes especiales sobre su visión del mercado o los resultados de sus productos y también algunos utilizan Facebook profesionalmente.

La mayoría de estos gestores apenas utilizaba estos vehículos hace un año. Y mucho menos si se estira el horizonte temporal más allá, lo que hace pensar en una tendencia que está empezando a desarrollarse.

Las experiencias de quienes más los están empleando, al mismo tiempo, son muy satisfactorias. Bestinver, por ejemplo, comentaba en un artículo en Cinco Días que su grupo era ya un canal más en su relación con los partícipes, mientras que Marc Garrigasait señaló, durante una ponencia en EFPA Congress 2012, que un 20% de los clientes los había obtenido a través de su blog y su presencia en redes sociales.

"Las redes sociales representan para Elcano Sicav un canal de comunicación complementario a las vías más tradicionales, contribuyendo a una mayor capilaridad a la hora de llegar a un público más amplio, e incrementando la transparencia de la sicav" JJ Fernandez, Consejero Elcano Sicav

Además, en estas redes sociales, se genera también un ambiente que favorece la irrupción de nuevos gestores. En Unience, tiene lugar por ejemplo la iniciativa Incubadora de Gestores, que realiza un seguimiento del track record real que están teniendo inversores o traders en sus propias cuentas, con el objetivo, entre otros, el salto de facilitarles el salto a la gestión profesional. GVC Gaesco ya ha contratado a uno de ellos para gestionar un producto que está en fase de estudio.

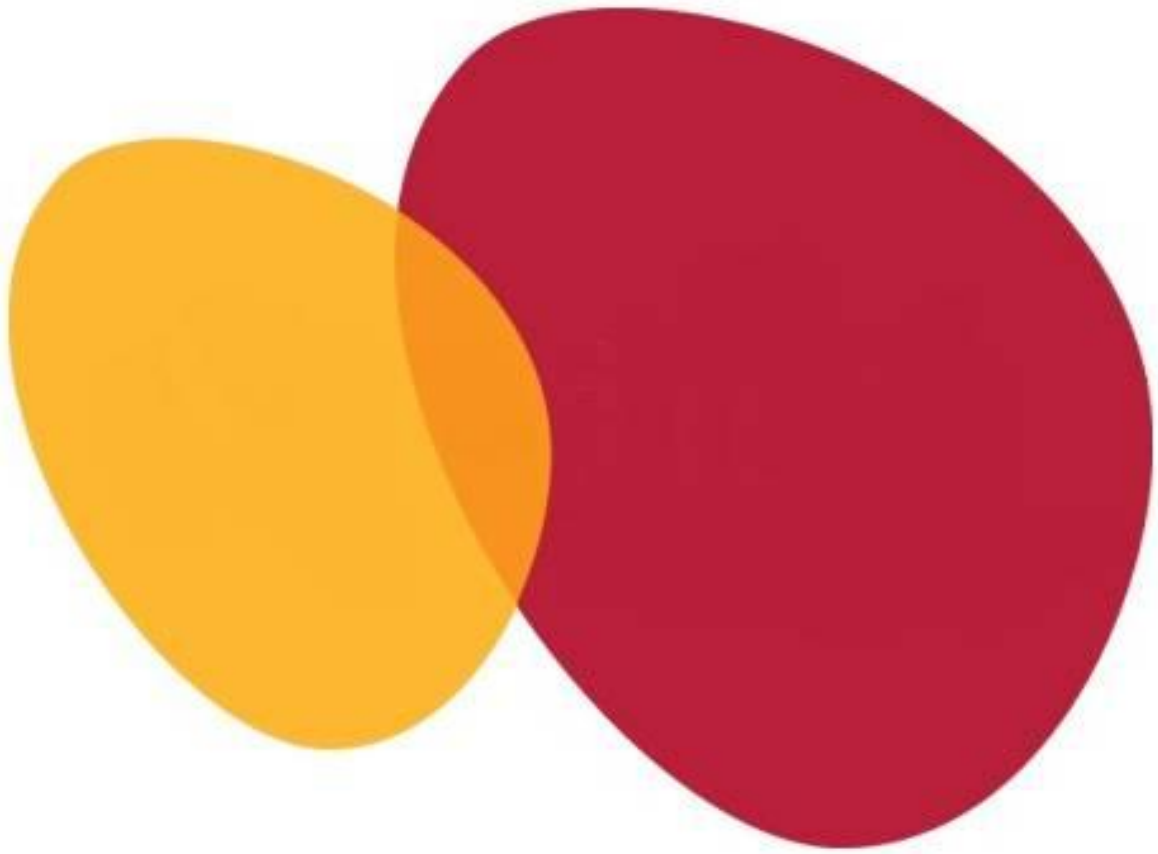
Como se puede ver, las vías de participar en la conversación son muy diversas y la clave es tener una buena estrategia para la participación. Pero desde luego ya es una realidad para los gestores value, que pueden aprovechar la viralidad de estas redes para aumentar la imagen de marca y obtener reconocimiento entre la comunidad inversora y entre los asesores financieros, cada vez más presentes también.

7. Conclusiones

En este informe hemos intentado descubrir el interesante momento en el que se encuentra el desarrollo de la gestión de inversiones en España, un auténtico punto de eclosión del talento, que resumimos en las siguientes conclusiones.

- El talento sí crece. El volumen en fondos o sicavs gestionados por gestores con estilo propio, de los que componen el universo Smart-ISH, se encuentra en conjunto cerca de máximos históricos, muy cerca de recuperar ya los niveles previos al estallido de la crisis. Y en un 70% de los casos están en máximos de patrimonio. Esto contrasta con la caída cercana al 50% del patrimonio global en instituciones de inversión colectiva españolas.
- Este crecimiento se explica por las buenas cifras que están consiguiendo los gestores en este entorno tan complejo. La enorme mayoría de los que componen el universo Smart-ISH baten a sus índices de referencia.
- Los gestores que más están creciendo en patrimonio son quienes se decantan por estrategias de bolsa flexible o multiestrategia, que están mostrando resultados muy interesantes de media en los últimos ejercicios.
- Precisamente, la mayor parte de nuevos fondos o sicavs que se están creando en los últimos años buscan esta mayor flexibilidad, con las mínimas limitaciones, para poder desarrollar por completo su visión de mercado.
- La mayoría de los gestores se deciden por el vehículo fondo de inversión a la hora de poner en marcha su estrategia de inversión. Además, para lanzarlo suelen recurrir a la creación de una gestora propia o a acuerdos de gestión con otras ya existentes.

- La figura de las EAFI, los family offices y los agentes independientes contribuyen decisivamente al crecimiento de esta industria. Su único interés es recomendar a los clientes los mejores productos... Y si los gestores siguen obteniendo buenas relaciones rentabilidad-riesgo, serán recomendados a los clientes.
- Las redes sociales están ayudando a los gestores a acelerar el boca a boca tradicional con el que los mejores han conseguido dar a conocer sus productos. Los gestores más innovadores en este sentido están recogiendo ya los beneficios de su participación en estas nuevas fórmulas de comunicación y relación con clientes potenciales y futuros.



abante)(

unience