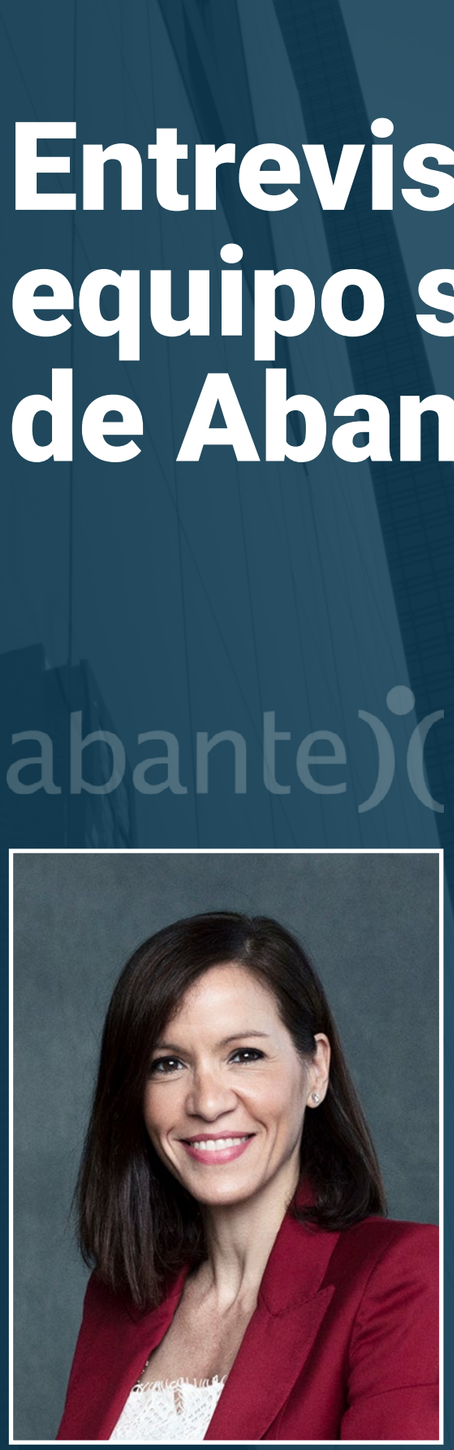
Entrevista al equipo selector de Abante



Marta Campello

Socia y Directora de Portfolio Advisory y Selección de fondos de Abante Asesores

Se incorporó a AB Asesores para trabajar en su oficina de Bilbao y fue en abril del 2002, con 25 años, cuando se incorporó al proyecto de Abante Asesores, accediendo a la posición de socia en 2009. Marta es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto

Equipo Abante

Javier Navarro, *Gestor*

Julio Saldaña, *Analista junior*

Adrián García, *Analista junior*

Laeticia del Campo, *Selectora de renta variable, especializada en boutiques y estrategias con alto tracking error*

Álvaro de la Rosa, *Selector de fondos temáticos, mixtos y de retorno absoluto*

Manuel Rodríguez, *Selector de fondos de renta fija y monetarios*

Iñigo Oriol, *Selector de renta variable tradicional*

De izquierda a derecha: Julio Saldaña, Javier Navarro, Adrían García, Marta Campello, Laeticia del Campo, Álvaro de la Rosa, Manuel Rodríguez e Iñigo Oriol.

1 ¿Cómo está compuesto el equipo de selección de fondos de Abante?

Somos 8 personas. La clave es que trabajamos mucho en equipo y **ponemos mucho foco en la puesta en común de ideas**. Esto nos permite estar especializados por tipo de activo. Manuel Rodríguez es el responsable de la selección de estrategias de renta fija y monetarios, Iñigo Oriol se encarga de la renta variable tradicional. Álvaro de la Rosa cubre fondos temáticos, mixtos y de retorno absoluto y Laeticia del Campo se encarga de boutiques y estrategias con alto tracking error. El equipo lo completan Javier Navarro, Julio Saldaña y Adrián García.

2 ¿Cuáles son los criterios que sigue el equipo para seleccionar un nuevo fondo de inversión en las carteras modelo?

Lo primero es siempre la oportunidad de la inversión. Trabajamos en generar ideas que tengan sentido en el contexto de los mercados y de nuestras carteras. Una vez trabajada la tesis de inversión, procedemos a la selección del vehículo que mejor puede capturar la beta de esa idea. Puede ser un fondo de gestión activa, un ETF o, incluso, un derivado. El instrumento se trabaja en el Comité de fondos y después ha de ser aprobado por el Comité de gestión. El último paso es la realización de la due diligence cualitativa, operativa y de criterios ESG.

3 ¿En qué os fijáis a la hora de realizar el análisis cuantitativo del fondo? Y en lo que respecta al análisis cualitativo, ¿cómo identificáis a un buen gestor?

La parte cuantitativa es la sencilla porque es objetiva. No obstante, hay que darle la importancia adecuada, ya que se trata de un análisis del pasado y todos sabemos que el pasado se puede explicar, pero no tiene por qué repetirse. Aquí miramos fundamentalmente la **consistencia del fondo en distintas fases bajistas del mercado, el máximo drawdown, la capacidad de recuperación.** Es muy importante entender el porqué de los rendimientos extraordinarios, para bien y para mal. Nunca seleccionamos un fondo solo porque sea el primero en rentabilidad en los últimos años.

En la parte cualitativa tratamos de entender el proceso de generación de ideas, quién tiene la responsabilidad de las decisiones, la estabilidad del equipo, la gestión de situaciones complicadas, el respeto a la filosofía de gestión, la política de incentivos, entre otras.

Por último, la transparencia en la información, el detalle de la cartera del fondo y el acceso al gestor son elementos irrenunciables para nosotros.

4 ¿Cuál es el proceso y tiempo medio dedicado a un fondo de inversión antes de incorporarlo a vuestras carteras?

El proceso puede ser rápido o muy lento, y depende de varios factores. El fundamental es la idea que subyace detrás y esta muchas veces viene marcada por la situación del mercado. Después, los plazos se acortan o alargan en el proceso de due diligence. Hasta que no estamos convencidos de que tenemos un conocimiento profundo del fondo y de que operativamente es viable, no podemos invertir. **De media, el proceso nos lleva entre 3 y 6 meses.**

5 Actualmente, ¿cuál es el asset allocation de vuestras carteras modelo?

Queremos arrancar 2023 con una **posición neutral en renta variable** (alrededor del 50% de peso), con una ligera sobreponderación que es neutralizada con una estrategia de coberturas en Estados Unidos. Mantenemos una cartera de renta variable global con sesgo a **empresas de calidad.** Compañías con balances sólidos y beneficios estables que deberían responder mejor en un entorno de mayor incertidumbre macroeconómica. En la parte temática de la cartera, nuestras ideas principales son la **tecnología, mercados emergentes y transición energética.**

En **renta fija,** donde hemos sido más activos en 2022, mantenemos una **duración relativamente prudente, de unos 2 años.** Creemos que una de las mejores oportunidades se encuentra en la **renta fija corporativa europea,** donde hemos aumentado la exposición a lo largo del año, sobre todo en el segmento de mayor calidad, el investment grade.

6 ¿En qué aspectos pueden mejorar las gestoras en su relación con un selector de fondos?

La realidad es que en España la calidad de servicio y la proximidad de las gestoras con nosotros es extraordinaria. Nos sentimos como socios en muchas ocasiones y valoramos el ambiente de colaboración.

La información, la transparencia y los plazos de respuesta han mejorado sustancialmente en los últimos años, fruto de la enorme competencia que existe. La clave en la relación gestora-selector es, como en muchos otros ámbitos, conocer al cliente, sus necesidades y la forma en la que trabajamos cada uno.

La clave en la relación gestora-selector es conocer al cliente, sus necesidades y la forma en la que trabajamos cada uno.

7 ¿Estáis teniendo en cuenta criterios ESG en el proceso de análisis de vuestras inversiones?

Sí, todos nuestros fondos de fondos son artículo 8, por lo que la integración y la medición de criterios de sostenibilidad está en el corazón de nuestro proceso de selección. En nuestro caso, intentamos aplicar esta metodología con sensatez y coherencia.

8 ¿Cuál es vuestra opinión sobre la industria de la gestión de activos en España frente al resto de países europeos?

La industria de gestión de activos en España ha tenido un desarrollo espectacular en los últimos años. La llegada de decenas de gestoras extranjeras cada año, unida al desarrollo de proyectos de gestión patrios, posibilita que tanto selectores como clientes tengamos una gama extensa e interesante en la que invertir. Tener acceso desde nuestro país a los mejores gestores del mundo es algo que pocos tenían a su alcance hace 25 años. La presencia, cada vez mayor, de proyectos independientes, también permite la diferenciación de cara a la oferta que podemos dar a los clientes.

El entorno de mayor competencia también ha servido para profesionalizar la gestión, aumentar la transparencia y reducir los costes. Aún nos queda mucho camino por recorrer si nos comparamos con países vecinos como Francia e Italia, donde la industria tiene mayor tamaño que en España. En nuestro país, el enorme peso que tienen los bancos en la gestión del ahorro de los ciudadanos ha dificultado el crecimiento de la industria.

9 De cara a los próximos años, ¿hacia qué tipología de fondos de inversión creéis que se está dirigiendo el mercado de inversión español?

La realidad es que es cambiante. En los últimos años hemos asistido a un crecimiento espectacular de la oferta de ETF y gestión indexada. La beta limpia y los menores costes los convierten en una opción atractiva tanto para clientes como para selectores. En lo referente a la oferta de fondos de gestión activa, en muchas ocasiones priman las modas y el efecto retrovisor. En los últimos años hemos visto mucho apetito por fondos temáticos y productos con criterios ESG. En la medida en que la rentabilidad empeora, se producen flujos de salida muy importantes como estamos viendo este año. Nuestra sensación es que estas modas seguirán ocurriendo, teniendo su apogeo y su declive, pero por encima de eso se producirá la consolidación de fondos y estrategias consistentes, con track record extenso y con un enfoque de servicio al cliente basado en la excelencia.

10 ¿Qué retos tenéis en Abante de cara a los próximos años?

Nuestro reto es dar el mejor servicio a nuestros clientes y tratar de mejorar la relación de las personas con su dinero. En nuestra experiencia, la rentabilidad es parte necesaria, pero no suficiente.

Desde el equipo de gestión trabajamos por obtener los mejores resultados, pero sin perder el foco en la adecuada gestión del riesgo; ya que lo que nuestros clientes se juegan es la consecución de sus objetivos y sus sueños, y eso ha de estar por encima de todo. Nuestros vehículos con mayor patrimonio, **Abante Selección**, que representa nuestra cartera modelo, y **Abante Bolsa**, ya tienen más de 20 años de historia. La clave ha sido no sucumbir en momentos de caídas fuertes del mercado y acompañar a los clientes para que permanezcan invertidos. Nuestro empeño es seguir trabajando como entidad en tener el mejor Plan de Futuro Completo para nuestros clientes y esto abarca el trabajo de todos nuestros departamentos.