

“La tecnología y la innovación van a transformar la industria de la gestión de activos”

Javier Mallo Director general de Neuberger en Iberia

Con más de 85 años de historia y 560.000 millones de dólares bajo gestión, Neuberger refuerza su apuesta por la innovación, la gestión activa y los mercados privados como ejes de crecimiento a largo plazo. Hablamos con Javier Mallo, director general de la compañía en Iberia.

¿Cómo definiría hoy Neuberger y qué cambios clave han marcado su evolución en los últimos años?

Neuberger es una gestora de activos independiente que cuenta con más de 85 años de historia y gestiona 560.000 millones de dólares para clientes institucionales e intermediarios financieros. Somos una firma en constante evolución, marcada por la innovación y la búsqueda de la excelencia.

Desde el año 2009, Neuberger pertenece a sus empleados y eso ha supuesto un cambio fundamental en nuestra cultura y ha impulsado nuestro crecimiento, manteniendo el mismo objetivo que hemos tenido siempre: generar resultados sólidos para nuestros inversores a largo plazo.

¿Qué ventajas aporta el hecho de ser una firma privada y propiedad de sus empleados?

Que Neuberger pertenezca a sus empleados, y no a un número pequeño, ya que pertenece a más de 800 (aproximadamente un tercio de toda la plantilla), nos da independencia, foco y una alineación de intereses real con nuestros inversores. Esto hace que todo gire alrededor de nuestros clientes porque, entre ellos y nosotros, no hay nadie más y, de esta manera, lo que es mejor para nuestros inversores es también lo mejor para nosotros.

Durante más de diez años, de manera consecutiva, se ha venido reconociendo nuestro compromiso con las personas y la cultura corporativa, ya que Neuberger ha figurado entre las mejores empresas del sector en las que trabajar según Pensions & Investments. Esto tiene un impacto muy positivo en la retención de talento, que es superior al 95% entre nuestros profesionales de inversión, y esa rotación tan baja favorece el trabajo en equipo, la estabilidad y las relaciones a largo plazo con nuestros clientes.

¿En qué clases de activos en las que están focalizando su crecimiento global?

Del volumen total que gestionamos, aproximadamente un ter-

cio es Renta Variable, un tercio es Renta Fija y un tercio son Mercados Privados, siendo estas dos últimas en las que estamos viendo un mayor crecimiento en todas las regiones a nivel global. En el caso de España, destacaría el crecimiento que estamos viendo dentro de Renta Fija en crédito de corta duración tanto en Europa como Emergentes y, dentro de Mercados Privados, en Private Equity, tanto en formato tradicional como Evergreen

¿Dónde están encontrando mayor valor: renta fija, renta variable o activos alternativos?

No podemos excluir ninguna de las tres clases de activos, ya que en todas estamos viendo oportunidades muy diferentes. En el caso de renta variable, continuamos en un ciclo que está vivo y tiene síntomas de buena salud, pero ya no es un mercado donde todo sube, por lo que ser selectivo es cada vez más importante. Además, el espectro de oportunidades se ha abierto mucho, lo que es muy positivo y hace que veamos oportunidades de manera más equilibrada en distintas zonas geográficas —Estados Unidos, y Emergentes principalmente— y en compañías de distinta capitalización —pequeñas, medianas y grandes—, eso sí,



siempre muy atentos a las valoraciones para evitar las compañías con precios elevados.

En renta fija vemos que Europa ofrece ventajas atractivas, siendo muy importante la gestión activa y la selección del crédito porque los spreads, en algunos casos, pueden no ser tan atractivos. También vemos como algo positivo que los Mercados Emergentes ofrecen yields o cupones altos, buenos fundamentales y precios interesantes.

En lo que se refiere a Mercados Privados, y más específicamente a Private Equity, vemos muy positivo que el flujo de operaciones está aumentando, con indicios de mayor actividad de fusiones y adquisiciones y de salidas a bolsa, y pensamos que las perspectivas para los mercados privados mantienen su solidez, sobre todo en Europa y en Estados Unidos.

Los mercados privados ganan protagonismo en las carteras. ¿Qué papel deben jugar en la asignación estratégica de un inversor?

“No incluir mercados privados en cartera supone renunciar a una parte muy significativa del universo empresarial global”

Ganan protagonismo porque tienen un papel muy relevante en la economía global y porque tienen unas características únicas que ofrecen una oportunidad única. Si tenemos en cuenta que hay aproximadamente 25.000 compañías en fondos de Private Equity y que las compañías cada vez tardan más en salir a bolsa, si no tenemos en cuenta los mercados privados estamos dejando de aprovechar una parte muy significativa del mercado. Claramente es una clase de activos que hay que considerar, por su potencial para generar rentabilidad y por su capacidad para

diversificar una cartera cuando se combina adecuadamente con otras clases de activos.

Evidentemente, al no ser activos líquidos, solo serían adecuados para aquellos inversores que tengan objetivos a largo plazo y puedan asumir esa iliquidez en toda o en parte de su cartera.

¿Qué ventajas ofrecen las estrategias evergreen frente a los fondos tradicionales cerrados en private markets?

Para mí tienen una ventaja fundamental y es que, en un fondo evergreen, las inversiones se realizan inmediatamente, mientras que en un fondo de Private Equity tradicional se invierte el importe comprometido a lo largo del tiempo, entre tres y cuatro años. También ofrecen valoraciones y acceso a información con mayor regularidad. Además, dependiendo de cada estructura, existen ciertas ventanas de liquidez.

Son dos estrategias que se complementan y cada vez vemos a más clientes institucionales complementar su asignación a fondos tradicionales con fondos evergreen para hacer una gestión más eficiente de su inversión en mercados privados.

De cara a los próximos años, ¿qué tendencias estructurales marcarán la industria de gestión de activos y cómo se está posicionando la firma ante ellas?

Creo que, entre las distintas tendencias que vamos a ver, la tecnología y la innovación van a transformar radicalmente la industria, dotándola de mayor eficiencia operativa, ampliando el uso de datos y posibilitando nuevos modelos de productos.

Esa capacidad de innovación es una de las cosas que realmente distingue a Neuberger, por su capacidad para diseñar y aportar soluciones líderes y personalizadas para nuestros clientes de todo el mundo. Por ejemplo, hemos sido pioneros en el lanzamiento de los primeros fondos de inversión a largo plazo para inversores europeos ELTIF y ELTIF evergreen, hemos desarrollado estrategias innovadoras en el sector de los seguros para clientes estadounidenses y hemos puesto en marcha fondos a medida para clientes institucionales en España, Alemania y Francia.

